

Н.И. ПОПОВА

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА ЖИВОТНОВОДЧЕСКУЮ ПРОДУКЦИЮ



∞ ИЗДАТЕЛЬСТВО ТГТУ ∞

ББК У9(2)32
П58

Рекомендовано Ученым советом экономического факультета
Мичуринского государственного аграрного университета

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАСХН *А.П. Зинченко*

Доктор экономических наук, профессор
В.Г. Закшевский

Попова Н.И.

П58 Формирование потребительского спроса на животноводческую продукцию: Монография. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. 164 с.

Рассмотрен круг теоретических и методических вопросов формирования спроса, приведен обширный эмпирический материал, раскрывающий тему.

Сделан достаточно полный критический обзор литературы, привлечены данные по Тамбовской области и России, раскрыты закономерности формирования доходов населения и спроса на продукцию животноводства, их влияние на потребление продуктов животноводства и качество продукции.

Рекомендуется для широкого круга читателей, в том числе для студентов и преподавателей сельскохозяйственных учебных заведений.

ББК У9(2)32

ISBN 5-8265-0288-6

© Попова Н. И., 2004

© Тамбовский государственный
технический университет (ТГТУ),
2004

Министерство образования и науки Российской Федерации
Тамбовский государственный технический университет
Мичуринский государственный аграрный университет

Н.И. ПОПОВА

**ФОРМИРОВАНИЕ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА
НА ЖИВОТНОВОДЧЕСКУЮ
ПРОДУКЦИЮ**

Монография

Тамбов
Издательство ТГТУ
2004

Научное издание

ПОПОВА Наталия Ивановна

ФОРМИРОВАНИЕ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА
НА ЖИВОТНОВОДЧЕСКУЮ
ПРОДУКЦИЮ

Монография

Редактор З.Г. Чернова
Компьютерное макетирование М.А. Филатовой

Подписано к печати 15.05.2004
Формат 60 × 84/16. Гарнитура Times. Бумага офсетная. Печать офсетная
Объем: 9,53 усл. печ. л.; 10,0 уч.-изд. л.
Тираж 400 экз. С. 335^М

Издательско-полиграфический центр
Тамбовского государственного технического университета
392000, Тамбов, Советская, 106, к. 14

ПРЕДИСЛОВИЕ

Переход экономики России на рыночные механизмы хозяйствования потребовал кардинальных изменений структуры и содержания деятельности, как отдельных хозяйствующих субъектов, так и целых отраслей народного хозяйства. В результате проведенных преобразований сложилось крайне кризисное положение в одном из ведущих секторов экономики – агропромышленном комплексе, призванном обеспечить продовольственную безопасность страны. Особенно тяжелое положение сложилось в отрасли животноводства, характеризующееся значительным сокращением (более чем на 50 %) поголовья скота и объемов производства животноводческой продукции, которое практически переместилось из общественного производства в личные подворья сельского населения. В этих условиях, сопровождающихся резким сокращением реальных доходов населения, потребление продуктов питания балансируется, прежде всего, за счет сокращения потребления более дорогих по ценам продуктов животноводства. За годы реформ уровень душевого потребления мяса в среднем по стране сократился на 37 %, молока – на 43 %.

Кризисные тенденции в этой отрасли не преодолены до сих пор.

Одной из главных причин сложившейся динамики в области производства и потребления животноводческой продукции явился низкий платежеспособный спрос населения, наряду с низкими ценами за покупки продукции у сельхозпроизводителей монополизированными структурами III сферы АПК, а также конкуренцией импортной продукции.

Спрос тесно связан с производством, определяет его уровень, а следовательно, и объем предложения на рынке того или иного вида продукции. Снижение спроса побуждает производителей сокращать производство, и, наоборот, увеличение спроса способствует его расширению. Взаимосвязь и взаимодействие спроса и предложения регулируются законом спроса и предложения, который выражает их объективное стремление к соответствию. При нарушении этого соответствия закон побуждает рыночных субъектов изменять пропорции между производством и ценами, тем самым восстанавливая равновесие между спросом и предложением.

Поэтому информация об изменениях спроса крайне важна для производителей, формирующих на рынке предложения. Отклонения в ту или иную сторону (перепроизводство или дефицит) нарушает равновесие на рынке и в конечном итоге (для одних субъектов рынка в краткосрочном периоде, для других – в долгосрочном) чревато негативными последствиями.

Важность изучения спроса, его объема, характера тенденций обуславливается необходимостью решения целого комплекса задач по регулированию ситуаций, складывающихся на рынке животноводческой продукции. Среди них в качестве первоочередных следует выделить:

- во-первых, установление пропорций между спросом и предложением, при которых хозяйственная система находилась бы в равновесии и установлении на этой основе равновесных цен;
- во-вторых, установление объема спроса, при котором каждый субъект рынка получал бы максимальную пользу;
- в-третьих, определение направлений изменения спроса под воздействием изменений основных переменных, формирующих его объем.

Существенная зависимость деятельности субъектов рынка от изменения переменных, формирующих спрос, прежде всего, таких, как доходы населения и покупательная их способность, необходимость четкого представления характера и степени этой зависимости требует всестороннего изучения проблемы формирования спроса на животноводческую продукцию с учетом влияния основных факторов, а также территориальных особенностей конкретного региона, поскольку последние в современных условиях оказывают существенное влияние на уровень материального благополучия населения.

На материалах одного из типичных аграрных регионов центральной части России – Тамбовской области – рассматриваются условия формирования потребительского спроса населения на животноводческую продукцию с учетом особенностей периода рыночных преобразований.

КНИГА РАССЧИТАНА НА СПЕЦИАЛИСТОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ АПК, НАУЧНЫХ РАБОТНИКОВ, ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ И АСПИРАНТОВ, МОЖЕТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНА СТУДЕНТАМИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ.

I СПРОС КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ РЫНКА

Важнейшей категорией рыночной экономики, наряду с предложением, ценой, конкуренцией, является спрос. Спрос как инструмент рынка является источником экономической информации, отражающим ситуацию в различных отраслях и сферах хозяйственной деятельности; одновременно он оказывает активное обратное воздействие на изменение этой ситуации, формирование основных экономических пропорций.

В экономической литературе как отечественных, так и зарубежных исследователей существует разная трактовка спроса как экономической категории (табл.1). Несмотря на существующую разницу в подходах, спрос в самом общем виде определяется количеством товаров и услуг, которое покупатели готовы и способны приобрести по доступной цене в течение определенного времени. Спрос, таким образом, выступает как форма выражения потребностей. Отдельные экономисты [44] выделяют две стадии формирования спроса:

- первичный, или потенциальный, спрос (определяемый как желание потребителя приобрести те или иные товары);
- окончательный спрос (покупки или расходы населения).

Последний вид спроса (окончательный) называют платежеспособным. Вместе с тем, другие экономисты (И.К. Беляевский [39], М.Г. Назаров [37]) считают такое деление излишним, полагая, что спрос всегда платежеспособен, в противном случае он не является спросом. С этим мнением следует согласиться, поскольку желание (или потребность), неподкрепленное денежными возможностями так и остается желанием, нереализованным на рынке. И сам рынок не реагирует на потребности, не подкрепленные соответствующими денежными средствами.

Кстати, именно платежеспособный спрос имел в виду Томас Роберт Мальтус (1766 – 1834), вводя в научную лексику данный термин.

Спрос – одна из сложных категорий рынка, подтверждением чему может служить сложившийся многоаспектный подход к рассмотрению его с разных позиций, выражающийся, в частности, в классификации видов спроса (табл. 2).

Спрос – нефиксированная величина, изменяется под влиянием изменений социально-экономических факторов на рынке, в первую очередь, таких, как цена и денежный доход. Поэтому при анализе спроса представляет интерес не столько абсолютный его объем, сколько его изменение под влиянием цены, предложения дохода или какого-либо другого фактора, определяющего объем спроса.

Впервые вопросы изменения спроса под действием изменения цены были рассмотрены в начале XIX в. в работах французского экономиста О. Курно (1801 – 1877) и развиты впоследствии А. Маршаллом (1842 – 1924). Был сформулирован закон – **закон спроса**, суть которого заключается в том, что при прочих равных условиях снижение цены на тот или иной продукт приводит к увеличению спроса на него и, наоборот, рост цены ведет к снижению спроса на этот продукт.

Зависимость спроса от цены графически изображается в виде кривой, получившей название кривой спроса (D – от англ. Слова «demant» – спрос) (рис. 1).

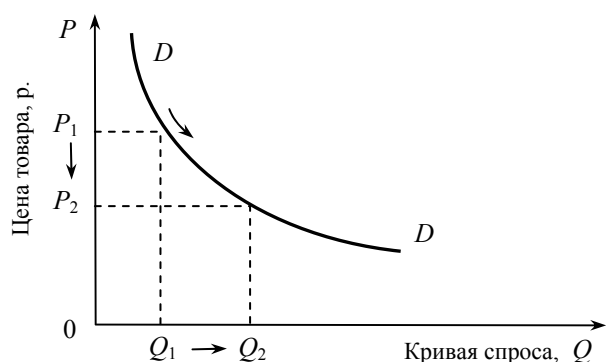


Рис. 1 Кривая спроса

Кривая спроса, описывая рыночное поведение покупателя, показывает объем спроса на продукт при каждом значении цены и при условии неизменности прочих факторах, влияющих на объем спроса.

Обычно кривая спроса бывает убывающей, характеризуя обратную зависимость между ценой и спросом.

При снижении цены с P_1 до P_2 величина спроса увеличивается с Q_1 до Q_2 . Закон спроса – покупатели приобретают большее количество продуктов по низкой цене, чем по высокой – на графике отражается движением вниз по кривой спроса.

Обратная зависимость между изменением цены товара и спросом на него объясняется действием.

Во-первых, эффекта дохода – если цена товара падает, то при том же доходе покупатель может приобрести больше товара, т.е. спрос возрастает; и наоборот, рост цен снижает реальный доход покупателя, и спрос на товар падает.

Во-вторых, эффекта замещения – если цена одного товара растет, то при наличии заменителей он будет ими замещаться, – спрос на данный товар упадет.

Действие эффекта дохода и замещения наглядно проявляется в настоящее время, хотя и не всегда в адекватной форме. Например, более низкие цены на продукты питания на оптовых рынках по сравнению с ценами в розничной торговле вынуждают покупателей приобретать их на оптовых рынках. В данном случае действуют оба эффекта, но эффект дохода – в традиционной форме, а эффект замещения проявляется относительно места приобретения товара [13].

В-третьих, закона убывающей предельной полезности – поскольку каждая дополнительная единица блага приносит меньшую полезность, потребитель готов приобрести ее лишь за меньшую цену.

Законы зависимости между полезностью товара, потребностью в нем и спросом на него впервые были сформулированы немецким экономистом Г. Госсен (1810 – 1859). Первый закон Госсена (1854) содержит два основных положения. Первое констатирует убывание полезности последующих единиц блага в одном непрерывном акте потребления, так что в пределе достигается полное насыщение этим благом. Второе констатирует убывание полезности первых единиц блага при повторных актах потребления. В соответствии со вторым законом Госсена, полезность, извлекаемая потребителем из последней денежной единиц, потраченной на покупку какого-либо товара, одинакова, независимо от того, на какой товар она израсходована.

Другим важным фактором, воздействующим на изменение спроса является доход. Исследованию вопросов зависимости спроса от дохода посвящены работы Вильфредо Парето (1848 – 1923), Евгения Евг. Слуцкого (1880 – 1948), Джона Ричарда Хикса (1904 – 1989) и др.

В отношении большинства товаров между доходом и спросом имеется прямая зависимость: по мере роста доходов потребители, как правило, покупают больше товаров, и наоборот, снижение доходов сужает спрос.

Изменение доходов покупателей, воздействуя на их спрос в условиях неизменности предложения, оказывает влияние на цены, выравнивающие спрос с предложением. Данная зависимость представлена на рис. 2.

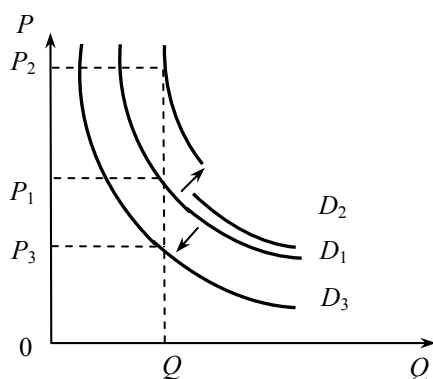


Рис. 2 Сдвиги кривой спроса под воздействием доходов

Первоначально цена, выравнивающая спрос с фактическим предложением на рынке i -го товара была равна P_1 . С увеличением доходов покупателей кривая спроса поднялась из положения D_1 до D_2 . Цена при прежнем размере предложения повысилась до P_2 . В случае уменьшения доходов покупателей кривая спроса примет положение D_3 , а цена снизится до P_3 .

Вместе с тем, по абсолютному изменению объема спроса нельзя судить об изменении спроса на изменение цены по различным товарам, ввиду того, что объем спроса по разным товарам измеряется в разных единицах (л, кг, шт. и т.д.). Поэтому пользуются изменением, выраженным в относительных величинах, получившим название **эластичность**.

Для количественного отражения эластичности А. Маршаллом в 1890 г. был предложен эмпирический коэффициент эластичности (e_i), характеризующий процентное изменение спроса при изменении на 1 % факторного признака. Ввиду того, что в качестве факторного признака могут выступать как цены на товар, так и доходы покупателей, различают эластичность спроса по цене и эластичность спроса по доходу.

Эластичность спроса по цене характеризует относительное изменение спроса под влиянием изменения цены и измеряется коэффициентом эластичности, определяемым по формуле

$$e_i = \frac{\Delta Q_i}{Q_i} : \frac{\Delta P_i}{P_i},$$

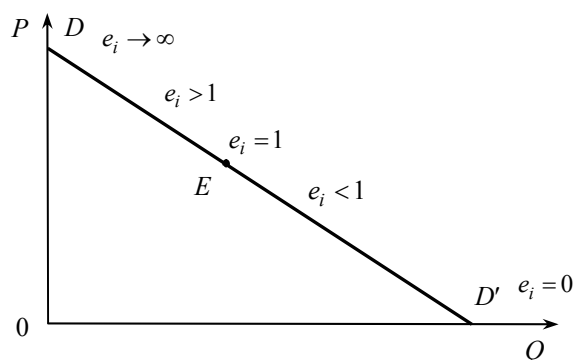
где $\frac{\Delta Q_i}{Q_i}$ – относительное изменение спроса, %; $\frac{\Delta P_i}{P_i}$ – относительное изменение цены, %.

Существуют два способа исчисления коэффициента эластичности по цене, в соответствии с которыми различают **точечную** и **дуговую** эластичность.

Точечная эластичность (эластичность в точке) характеризует относительное изменение объема спроса при бесконечно малом изменении цены. Коэффициент эластичности будет различным в разных точках кривой, несмотря на один и тот же ее наклон. Графически коэффициент точечной эластичности определяется соотношением отрезков кривой, лежащих выше и ниже заданной точки (рис. 3).

Рис. 3 Точечная эластичность спроса

Так, коэффициент эластичности в точке E будет равен $e_i = \frac{ED'}{ED}$. Если точка E находится на середине



линии спроса, то в этой точке $e_i = 1$. Выше ее $e_i > 1$, ниже – $e_i < 1$. В точке D $e_i \rightarrow \infty$, в точке D' $e_i = 0$. При этом наклон кривой спроса остается неизменным на всем ее протяжении.

Действие данного коэффициента на практике встречается на монопольном рынке, либо в определенном месте сбыта товара в краткосрочном периоде.

Однако чаще всего имеет место значительное изменение цены и объема спроса, когда используют средние значения цены и количества продукции в пределах анализируемого периода. В этом случае говорят о дуговой эластичности и рассчитывают коэффициент дуговой эластичности

$$e_i = \frac{\Delta Q_i}{\Delta P_i} \frac{(P_1 + P_2)/2}{(Q_1 + Q_2)/2} = \frac{\Delta Q_i}{\Delta P_i} \frac{\bar{P}}{\bar{Q}}.$$

Дуговая эластичность определяется как средняя эластичность или эластичность в середине хорды (точка M на рис. 4), соединяющей две точки.

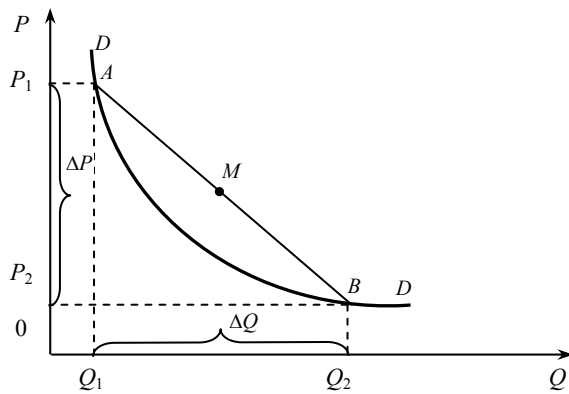


Рис. 4 Дуговая эластичность спроса

Коэффициент эластичности по цене используется для наиболее общей характеристики спроса и в зависимости от его значения различают несколько видов эластичности (табл. 3).

3 ВИДЫ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА

Коэффициент эластичности	Вид эластичности	Соотношение цены и спроса
$e_i = 0$	Совершенно неэластичный спрос	Спрос не изменяется ни при каком изменении цены
$e_i = 1$	Единичная эластичность	Изменение цены на 1 % ведет к изменению объема спроса также на 1 %
$e_i = \infty$	Спрос совершенно эластичен	Малое повышение цены ведет к бесконечно большому сокращению спроса и наоборот, малое снижение цены ведет к бесконечно большому увеличению объема спроса
$0 < e_i < 1$	Спрос неэластичен	Увеличение (снижение) цены на 1 % сопровождается снижением (повышением) спроса менее, чем на 1 %
$1 < e_i < \infty$	Спрос эластичен	Повышение (снижение) цены на 1 % сопровождается снижением (повышением) объема спроса более, чем на 1 %

Линии спроса с нулевой, единичной и бесконечной эластичностью показаны на рис. 5.

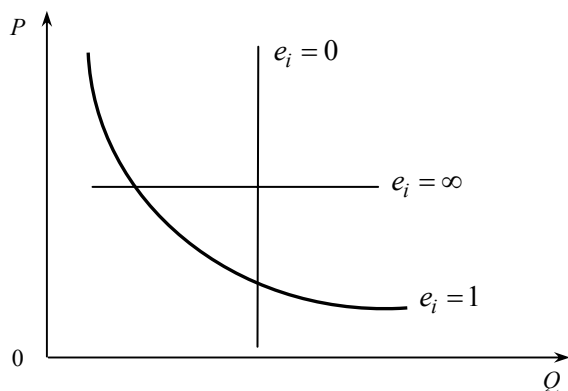


РИС. 5 ЛИНИИ СПРОСА С НУЛЕВОЙ, ЕДИНИЧНОЙ И БЕСКОНЕЧНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТЬЮ

На степень ценовой эластичности спроса влияет комплекс факторов, среди которых:

- количество заменителей данного товара: чем больше товаров-заменителей, чем ближе их основные свойства, тем эластичнее спрос на данный товар; отсутствие товаров-заменителей предопределяет совершенную неэластичность спроса;
- значимость товара (является данный товар предметом первой необходимости или предметом роскоши) – спрос на товары первой необходимости менее эластичен; при этом следует иметь ввиду, что значимость одного и того же продукта может быть различна для разных групп населения (социальных, возрастных, территориальных);
- степень насыщения потребностей: по мере насыщения потребностей незначительное снижение цены не окажет существенного влияния на объем спроса;
- время, имеющееся в распоряжении покупателя: чем больше у покупателя времени, тем выше эластичность его спроса; здесь действует психологический фактор – для приспособления к изменившемуся соотношению цен необходимо время.

Помимо прямой эластичности спроса по цене выделяют **перекрестную эластичность**, которая характеризует относительное изменение объема спроса на один товар при изменении цены другого и измеряется коэффициентом перекрестной эластичности

$$e_{ij} = \frac{\Delta Q_i}{Q_i} : \frac{\Delta P_j}{P_j},$$

где $\frac{\Delta Q_i}{Q_i}$ – относительное изменение спроса на i -й товар, %;

$\frac{\Delta P_j}{P_j}$ – относительное изменение цены на j -й товар, %.

Коэффициент перекрестной эластичности может быть положительным, отрицательным и нулевым.

Если $e_{ij} > 0$, то товары i и j называют взаимозаменяемыми, повышение цены j -го товара ведет к увеличению спроса на i -ый.

Если $e_{ij} < 0$, то товары называют взаимодополняющими, повышение цены j -го товара ведет к падению спроса на i -ый.

Если $e_{ij} = 0$, то такие товары называют независимыми, повышение цены одного товара не влияет на объем спроса на другой.

Основным фактором, определяющим перекрестную эластичность спроса по цене, являются естественные свойства благ, их способность замещать друг друга в потреблении. Если два товара могут с одинаковым успехом использоваться для удовлетворения одной и той же потребности, коэффициент перекрестной эластичности этих товаров по цене будет высок, и наоборот.

Следует отметить, что в определенных случаях перекрестная эластичность спроса по цене может быть асимметричной. Если цена мяса снижается, спрос на соус возрастет. Но если цена соуса повысится, то это вряд ли повлияет на спрос на мясо.

Кроме того, следует иметь ввиду, что коэффициент перекрестной эластичности может быть использован для характеристики взаимозаменяемости и взаимодополняемости товаров лишь при небольших изменениях цен. При значительных изменениях цен будет проявляться влияние эффекта дохода, что

приведет к изменению спроса на оба товара. Например, если цена мяса снизится вдвое, то возрастет потребление не только мяса, но и других товаров. В этом случае $e_{ij} < 0$ и эти товары будут классифицироваться как взаимодополняющие, что неверно.

Эластичность спроса по доходу характеризует относительное изменение спроса на какой-либо товар под влиянием изменения дохода и измеряется коэффициентом эластичности по доходу

$$e_I = \frac{\Delta Q_i}{Q_i} : \frac{\Delta I}{I},$$

где $\frac{\Delta Q_i}{Q_i}$ – относительное изменение спроса на i -ый товар, %; $\frac{\Delta I}{I}$ – относительное изменение дохода, %.

В зависимости от величины данного коэффициента различают товары:

- низшей категории, если $e_i < 0$ (увеличение дохода сопровождается падением спроса на данный товар);
- качественные нормальные товары, если $e_i > 0$ (с ростом дохода увеличивается и спрос на данный товар).

Среди нормальных товаров, в свою очередь, выделяют:

- а) товары первой необходимости – спрос на них растет медленнее роста доходов ($0 < e_i < 1$) и в силу этого имеет предел насыщения;
- б) предметы роскоши – спрос на них опережает рост доходов ($e_i < 1$) и потому не имеет предела насыщения;
- в) товары «второй необходимости» – спрос на них растет в меру роста доходов ($e_i = 1$).

Следует отметить, что для лиц с разным уровнем дохода (или для одного и того же человека при изменяющемся уровне дохода) одни и те же блага могут оказаться в одном случае предметом роскоши, в другом – товарами первой необходимости.

Продукты питания, в том числе и животноводческая продукция, в большинстве своем относятся к товарам первой необходимости и, как правило, неэластичны или слабоэластичны. Однако внутри продовольственной группы товаров спрос имеет разную эластичность: на животноводческую продукцию ввиду более высокой цены на нее спрос более эластичен, чем на хлебобулочные изделия, картофель и т.п. Разная эластичность спроса и внутри группы животноводческой продукции: на дорогие виды колбас, сыров, копчености и другие продукты она выше, нежели на дешевые виды колбас, обезжиренное молоко и творог и др.

Несмотря на то, что спрос на товары первой необходимости (без которых человек не может существовать и куда относятся, прежде всего, продукты питания) в целом неэластичен или слабо эластичен, в реальности часто встречаются отклонения в ту или иную сторону. Так, на практике существует явление, названное парадоксом Гиффена (по имени английского экономиста Роберта Гиффена (1837 – 1910): чем дороже хлеб, тем больше его покупают. Это проявляется в том, что рост цен снижает спрос, в первую очередь, на те продукты, которые по шкале полезности (в так называемой иерархии потребностей) стоят не на первом месте. В условиях роста цен их покупают гораздо меньше, чем требовалось бы по законам эластичности, взамен покупая товары первой необходимости. Один товар в спросе замещается другим, в чем и проявляется один из вариантов так называемого эффекта замещения Дж. Хикса. Это явление нашло наглядное отражение в нашей стране в 1992 г., когда в условиях «галопирующей» инфляции население резко сократило покупку непродовольственных товаров, увеличив расходы на продовольственные. Внутри продовольственной группы также наблюдался эффект замещения: сокращалось потребление более дорогих по цене продуктов животноводства, а увеличивался спрос на хлеб, маргарин и прочие более дешевые продукты.

С другой стороны, на практике имеет место действие так называемого эффекта Веблена, получившее название по имени американского экономиста и социолога Т. Веблена (1857 – 1929). Он состоит в том, что с ростом цен на дорогие товары спрос на них также увеличивается. Это объясняется тем, что дорогостоящие товары (прежде всего, предметы роскоши, автомобили и др.) покупаются не столько ради их потребительских свойств, сколько ради престижности, моды и т.п. Наглядно это проявляется в настоящее время, когда в условиях резкой поляризации общества по доходам определенная часть населения с высоким уровнем доходов покупает товары, которые по их мнению свидетельствуют об их высоком социальном статусе (драгоценности, произведения искусства, престижные марки автомобилей и т.п.), невзирая на резкий рост цен на эти товары.

В теории рыночной экономики выделяют понятие индивидуального и рыночного спроса. Индивидуальный спрос трактуется как спрос со стороны одного потребителя, рыночный – как сумма индивидуальных спросов.

В отношении совокупности однородных по потребительским свойствам продуктов, в частности, животноводческой продукции правомочно с нашей точки зрения выделить два уровня спроса:

- совокупный спрос как спрос на все виды животноводческой продукции, предлагаемые на продовольственном рынке; информация об объеме этого спроса важна для государственных органов управления, крупных агропромышленных комплексов, производящих широкий ассортимент животноводческой продукции;

- спрос на конкретный вид животноводческой продукции (например, молоко).

Животноводческая продукция – не только один из видов продуктов питания, но и сырье для перерабатывающих предприятий (молокозаводов, мясокомбинатов и пр.), поэтому выделенные уровни спроса могут быть дифференцированы в зависимости от потребителей:

- со стороны населения;
- перерабатывающих предприятий;
- со стороны государства (госзаказ).

В работе рассматривается формирование спроса на животноводческую продукцию только со стороны населения. Спрос со стороны перерабатывающих предприятий на животноводческую продукцию как на один из видов сырья специфичен, ввиду этого требует особого расширенного рассмотрения и поскольку не является предметом данного исследования в работе получил лишь краткое освещение.

Формирование спроса на животноводческую продукцию имеет ряд особенностей, выражающихся, в частности, в том, что часть своих потребностей в продуктах животноводства население может удовлетворять за счет натуральных поступлений из личного подсобного хозяйства. В этом случае степень влияния цен и доходов на спрос на эти виды продукции может быть снижена. Кроме того, следует обратить внимание еще на одно обстоятельство. Потребители покупают не только сырые продукты животноводства (мясо, молоко, яйца), но и продукты, полученные в результате их переработки (колбасы, сыр, творог и др.). Поэтому спрос на сырые продукты животноводства определяется в том числе и уровнем спроса на конечные продукты, производимые из них.

Формирование спроса на животноводческую продукцию происходит под влиянием совокупности факторов (в экономической литературе их называют детерминантами спроса), среди которых: цена товара, доходы населения, объем предложения товара на рынке, инфляционные ожидания (слухи о предстоящем повышении цены на определенный товар часто вызывают ажиотажный спрос на него), тип продукции по признакам новизны, сопряженности, категоричности, ожидания потребителей будущего изменения цен или доходов, процентные ставки по вкладам, потребительские предпочтения или вкусы, полезность товара, т.е. способность удовлетворять желания потребителя, число покупателей на рынке, их половозрастной состав, число безработных, цены на сопряженные товары, сезонность продаж, качество продукции, реклама, международные кризисы и войны, политические и социальные конфликты, ситуация на рынке сырья и энергоносителей, валютные курсы, стабильность экономической ситуации в стране и другие.

Существенное влияние на уровень спроса в масштабе страны оказывает природно-климатический фактор в виду различий в энергетических затратах организма. Так, потребность организма в калориях в условиях холодного климата повышается в среднем на 20 % по сравнению с теплым. Ежедневная калорийность питания для мужчин высшей группы интенсивности труда в возрасте от 18 до 40 лет на севере на 450 килокалорий больше, чем в центральной зоне, и на 600 килокалорий больше, чем в южной.

Набор продуктов питания населения различается не только по количеству калорий, но и по качественному составу. Рацион питания, необходимый для севера, имеет более высокий удельный вес белков и жиров животного происхождения в связи с тем, что в этих условиях понижается усвояемость всех пищевых веществ, особенно белков. На севере 35 % калорийности рациона обеспечивается за счет жиров, а в центральных и южных районах – лишь 25 % [43].

Различные по величине и качественному составу потребности в пище приводят к дифференциации спроса на животноводческую продукцию, который увеличивается в северных и центральных районах страны и уменьшается в южных.

Так, минимальная потребность в мясопродуктах, заложенная в потребительской корзине для мужчин трудоспособного возраста, самая высокая (38,5 кг при средней норме 31,5 кг) во второй зоне из 16-

ти, на которые разбита территории страны. К этой зоне относятся Северная часть Республики Саха (Якутия), северная часть Красноярского края, Таймырский (Долгано-Ненецкий) автономный округ, Чукотский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ. Для 13-й зоны, к которой относится, в частности, Тамбовская область, минимальная потребность в мясопродуктах для данной категории населения тоже относительно высокая – 35 кг [21].

Влияние на потребительский спрос на животноводческую продукцию оказывает численность населения и его возрастная структура. Увеличение численности населения при прочих равных условиях ведет к росту потребительского спроса и, наоборот, уменьшение численности населения обуславливает снижение потребности в продуктах животноводства. Влияние возрастной структуры населения проявляется через разную потребность в продуктах животного происхождения, богатых белком, у людей разного возраста. Для молодых людей, людей трудоспособного возраста требуется повышенное содержание в структуре питания продуктов животноводства, у людей пожилого возраста в силу их физиологического состояния эти потребности меньше.

Это положение учитывается и при разработке минимальной потребности в продуктах питания при расчете прожиточного минимума. Так, годовая потребность в мясопродуктах для трудоспособного населения определена в размере 31,5 кг, для детей (0 – 15 лет) – 28,5 кг, для пенсионеров – 22,7 кг, по молокопродуктам это соотношение составляет 210,7, 295,6 и 199,5 кг, соответственно [21].

Существенное влияние на потребительский спрос оказывает качество продукции, причем в последнее время качеству уделяется повышенное внимание как со стороны потребителей, так и производителей. Влияние качества животноводческой продукции на потребительский спрос рассмотрено отдельно в разделе 4.

За исключением природно-климатического фактора и ряда других (таких, например, как национальные традиции и местные особенности, обуславливающие, например, низкое потребление свинины в «мусульманских» районах и высокое потребление оленины в северных районах) влияние большинства факторов на потребительский спрос на животноводческую продукцию в конечном итоге проявляется через доходы населения и покупательную их способность.

Если бы не было ограничений со стороны доходов, то покупатели в своих приобретениях никак не реагировали бы на изменение цены и эластичность спроса на все товары была бы близка к нулю. Наличие ограничений, прежде всего со стороны доходов, вносит изменения в спрос. Люди с низкими доходами желают приобрести многие товары (как продовольственного, так и непродовольственного характера), однако их спрос на эти предметы ограничен, так как уровень их доходов не позволяет им превратить свои потребности и желания в реальность. Если доход увеличивается, то покупатели в своих расходах меньше считаются с изменением цен, что означает снижение эластичности спроса. И наоборот, если доход покупателя сокращается, то он вынужден считаться с ценами при покупках, следовательно, эластичность спроса увеличивается. Во втором случае спрос перераспределяется между отдельными видами продуктов: увеличивается на более дешевые товары и сокращается на более дорогие.

Таким образом, существенная зависимость эластичности спроса от доходов делает актуальным как в теоретическом, так и в практическом плане рассмотрение вопросов формирования и использования доходов населения, а также влияние дифференциации в доходах населения на формирование потребительского спроса.

2 ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА ЖИВОТНОВОДЧЕСКУЮ ПРОДУКЦИЮ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

2.1 ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

Доходы населения как социально-экономическая категория характеризует общественные отношения по поводу присвоения, использования и распределения создаваемого продукта между отдельными членами общества – домохозяйствами, семьями, лицами.*

Влияние доходов населения на потребительский спрос проявляется двояко: во-первых, рост доходов в целом увеличивает спрос, а во-вторых, доходы регулируют спрос внутри отдельных видов товаров и услуг – в результате увеличения доходов растет спрос на товары высшей категории и снижается на товары низшей категории и наоборот.

При изучении спроса доходы населения целесообразно рассматривать с двух позиций:

- макроэкономической, позволяющей оценить роль населения как части социально-экономической системы в процессе формирования потребительского спроса;
- микроэкономической, рассматривающей процесс формирования доходов на уровне отдельных домохозяйств, семей, лиц.

При этом микроэкономический аспект в условиях усиления неоднородности населения по уровню доходов приобретает все большую значимость при исследовании потребительского спроса, так как последний дифференцирован не только по отдельным группам населения, но и по видам продукции внутри этих групп.

Теоретической основой определения доходов с макроэкономической позиции является система национальных счетов (СНС) по версии ООН 1993 г., основанная на концепции одного из мировых авторитетов в этой области – английского экономиста лауреата Нобелевской премии по экономике 1972 г. Джона Ричарда Хикса (1904 – 1989). Дж. Хикс определяет доход как «максимальное количество средств, которое можно потратить в течение некоторого периода времени при условии, что в соответствии с существующими ожиданиями капитальная стоимость (в денежном выражении) будущих поступлений сохранится прежней» [51]. Иначе говоря, величина доходов населения показывает, сколько люди могут потратить на потребление, не становясь при этом беднее.

В соответствии с этой концепцией Дж. Хикс выделяет две категории дохода:

- *ex ante* – доход предвиденный, регулярный, характеризующий количество средств, которое может быть потрачено;
- *ex post* – доход, включающий непредвиденные поступления или убытки в связи с изменением условий, т.е. фактический объем поступлений.

По мнению другого известного экономиста немецкого статистика профессора Петера фон дер Липпе определение дохода зависит от целей анализа и практических задач, для решения которых должны использоваться данные о доходах. Доход по мнению Петера фон дер Липпе – это некоторая сумма денежных средств, регулярно поступающих хозяйствующим субъектам, которая влияет на денежный спрос [44]. Однако при таком подходе исключаются поступления доходов в натуральной форме, хотя они имеют существенное значение для домашних хозяйств.

Суринов А.Е., рассматривая общество в целом, определяет доход как валовой внутренний продукт или сумму доходов всех экономических агентов, представляющих собой стоимость и измеряемую ею часть продукта, произведенного за определенный период времени. Доход отдельной семьи, лица, домохозяйства – это часть и соответствующая ей стоимость произведенного продукта, которая присваивается этой частью общества. Распределению предметов потребления в натуре, как правило, предшествует распределение доходов. Таким образом, свою долю в национальном продукте, идущую на удовлетворение личных потребностей, население получает первоначально в виде доходов. Получаемые доходы используются для приобретения необходимых в плане удовлетворения личных потребностей товаров и услуг [44].

В СНС 1993 г. выделены следующие показатели доходов: первичные доходы, текущие трансферты в денежной форме, располагаемые доходы, социальные трансферты в натуральной форме, скорректированный располагаемый доход, национальный доход, национальный располагаемый доход.

Первичные доходы (поступающие в порядке первичного распределения добавленной стоимости: оплата труда, прибыль, смешанный доход, доходы от собственности, налоги на производство и импорт) и текущие трансферты образуют один из главных показателей, характеризующий доходы населения в СНС – располагаемый доход, представляющий доход, полученный домашними хозяйствами в результате перераспределения, который в дальнейшем используется ими на конечное потребление и сбережение.

* При рассмотрении основных понятий доходов использовались положения и определения, изложенные в работах [11, 22, 44].

Трансферты, состоящие из текущих и капитальных, – это операция, при которой товары, услуги или денежные средства предоставляются в одностороннем порядке без получения какого-либо эквивалента взамен. Текущие трансферты включают следующие основные виды: текущие налоги на доходы, отчисления на социальное страхование, социальные пособия, добровольные взносы и подарки и т.д.

Общую величину полученных населением доходов, включая доходы в натуральной форме, отражает показатель – скорректированный доход. Данный вид дохода представляют собой максимальную стоимость товаров и услуг, которую домашние хозяйства могут израсходовать в текущем периоде, не прибегая к уменьшению своих денежных средств, реализации других активов, увеличения своих обязательств. В реальном выражении этот показатель характеризует динамику доходов населения с учетом изменения цен. Он рассчитывается путем деления располагаемого дохода в номинальном выражении на индекс потребительских цен.

В российской статистической практике показатели доходов в настоящее время формируются на основе баланса доходов и расходов населения.

Баланс доходов и расходов населения является одним из основных источников информации, характеризующих объем и структуру денежных доходов, расходов и сбережений населения. Он составляется на федеральном и местном уровнях и отражает ту часть валового национального дохода, которая поступает в распоряжение населения в форме денежных доходов. Баланс состоит из двух частей:

- доходной, в которой показываются все поступления из различных источников на базе статистической и финансовой отчетности, выборочных обследований домохозяйства;
- расходной, включающей расходы на приобретение населением товаров и услуг по данным розничной торговли, прирост сбережения населения во вкладах и ценных бумагах по данным финансовой отчетности, налоги и обязательные платежи, выплаченные населением (например, платежи по страхованию, проценты за товарный кредит, возврат ссуд и др.) [22].

Баланс денежных доходов и расходов населения Тамбовской области за 2001 г. показан в табл. 4.

4 Баланс денежных доходов и расходов населения Тамбовской области за 2001 г., млн. р.

Доходы	СУМ- МА	Расходы и сбереже- ния	Сумма
Доходы от пред- принимательской деятельности	6177,8	Покупка товаров и оплата услуг	21 150, 3
Оплата труда на- емных работников	8503,6	Обязательные пла- тежи и разнообра- зные взносы	1239,3
Доходы наемных работников от предприятий и ор- ганизаций, кроме оплаты труда	318,6	Сбережения во вкладах и ценных бумагах	1436,9
Социальные трансферты	5697,1	Расходы на покупку недвижимости	89,2
Доходы от собст- венности	415,8	Приобретение ино- странной валюты	605,9
Доходы от прода- жи иностранной валюты	431,8	Изменение задол- женности по креди- там	-83,1
Деньги, получен- ные по переводам	75,1	Изменение средств на счетах физиче- ских лиц- предпринимателей	953,3
Другие доходы	8303,4		
Всего денежных доходов	29 923,2	Всего денежных расходов и сбереже-	25 391, 8

		ний	
Превышение расходов над доходами	0	Превышение доходов над расходами	4531,4
Баланс	29 923,2	Баланс	29 923,2

Основными показателями доходов, формируемыми на основе баланса являются денежные, располагаемые денежные и реальные располагаемые денежные доходы.

Денежные доходы населения включают в себя оплату труда всех категорий населения, пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты, доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендов; доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью, страховые возмещения, ссуды, доходы от продажи иностранной валюты и другие доходы.

При этом под «другими доходами» понимают объем скрытой зарплаты, которая отражает, как правило, зарплату, укрываемую предприятиями и организациями от налогообложения и выплачиваемую в различных формах: из денежной выручки без оформления платежной ведомости, в виде покупки своим работникам недвижимости и предметов длительного пользования, денежной помощи, кредитов, выплат зарплаты через систему страхования и открытие депозитных счетов в банках и т.п.

Располагаемые денежные доходы населения определяются как разница между денежными доходами и обязательными платежами и взносами.

Реальные располагаемые денежные доходы определяются путем деления располагаемых денежных доходов на индекс потребительских цен [22].

Следует отметить, что современный баланс доходов и расходов населения представляет собой модифицированный вид баланса, составляемого длительное время в рамках баланса народного хозяйства. В этой связи используемая методология расчета отдельных показателей не соответствует требованиям, предъявляемым при изучении доходов в СНС. В частности, в балансе смешиваются понятия дохода и актива. К движениям активов относятся покупка жилых помещений, расходы на приобретение иностранной валюты, деньги, отосланные по переводам.

Наиболее общим показателем, характеризующим доходы населения на микроуровне является совокупный доход, который характеризует «тот объем жизненных средств, который получают члены домохозяйства для удовлетворения своих потребностей независимо от источников получения» [44].

Если рассматривать совокупный доход с точки зрения источников поступления, то выделяют следующие виды: оплата труда наемного персонала, предоставление социальных трансфертов (пенсий, пособий), доходы от собственности, бесплатных и льготных услуг и от индивидуальной трудовой деятельности (самозанятости), в том числе от личного подсобного хозяйства. Каждый из этих элементов в свою очередь может быть разбит на составные части, исходя из формы поступления.

По форме поступления совокупный доход делится на денежные доходы и натуральные поступления.

Денежные доходы – это оплата труда, пенсии, пособия, стипендии, доходы от собственности и самозанятости. *Натуральные доходы* – это поступления натурой от предприятий, государства и из личного подсобного хозяйства, а также условные начисления от проживания в собственном жилище. Экономический смысл последнего показателя состоит в том, что члены домохозяйства, проживая в собственном жилище, имеют косвенный доход от того, что не платят арендную плату.

Кроме того, отдельные экономисты [44] считают необходимым учитывать в совокупном доходе и государственные социальные программы, ориентированные на поддержку малообеспеченных слоев через предоставление бесплатных (или частично оплачиваемых и дотируемых) социальных услуг, а также различные налоговые льготы. Это позволит, по их мнению, более полно учесть влияние неденежного дохода на материальное положение разных групп домохозяйств. Здесь следует отметить, что между определением дохода на макро- и микроуровне нет прямой связи в том смысле, что показатели доходов на макроуровне не могут быть получены путем простого суммирования показателей доходов на микроуровне.

В экономической литературе и статистических расчетах последних лет используется также показатель «располагаемые ресурсы домашнего хозяйства», определяемый как сумма валовых доходов домашних хозяйств, состоящая из денежных средств и условно исчисленной стоимости потребленной продукции собственного производства и натуральных трансфертов, а также привлеченных накопленных ранее средств и кредитов (в размерах, обеспечивающих расходы домашних хозяйств в течение учетного периода обследования).

Еще один вопрос, который необходимо учитывать при исследовании доходов, это период, за который производится оценка дохода. Самый короткий период для оценки доходов – неделя, а самый продолжительный – жизнь человека.

В первом случае на уровень доходов оказывает существенное влияние сезонность и сильно будут проявляться краткосрочные колебания в распределении доходов. Сторонники длительного периода исчисления дохода мотивируют свою точку зрения тем, что доходы за весь жизненный цикл могут быть распределены более равномерно, чем годовые доходы. В качестве примера приводится изменение социального статуса на протяжении жизни (например, студент – экономист – пенсионер), где видны различия в доходах в течение жизни одного человека.

На наш взгляд, с точки зрения потребительского спроса следует согласиться с мнением тех экономистов [44], которые считают, что доходы населения, являющиеся агрегатным стоимостным показателем, наиболее правильно исчислять за относительно длительный отрезок времени, лучше всего за год. Это позволит в определенной степени снизить влияние сезонных колебаний в поступлении дохода (обусловленных спецификой ряда отраслей, в частности сельского хозяйства, климатом, особенностями производственного цикла и спроса), а также устранить влияние на формирование доходной части бюджета домохозяйств внешних экономических и иных условий. Вместе с тем, не исключается возможность оценки внутригодовых уровней доходов населения, прежде всего оплаты труда, пенсий, пособий.

Рассмотрим основные условия формирования платежеспособного спроса населения Тамбовской области с точки зрения их доходов, сложившиеся за период 1990 – 2002 гг.

Как видно из данных табл. 5, денежные доходы населения на протяжении рассматриваемого периода имели тенденцию к росту. В 2002 г. по сравнению с 1990 г. номинальные денежные доходы населения увеличились более чем в 13 раз. Внутри рассматриваемого периода характер роста носил разную степень интенсивности. До 1995 г. номинальные денежные доходы росли темпами, в несколько раз превышающими уровень как 1990 г., так и предыдущего года. Так, в 1995 г. денежные доходы населения возросли по сравнению с 1990 г. в 1728 раз, а по сравнению с 1994 г. – в 2,3 раза. С 1996 г. темпы роста денежных доходов населения несколько замедлились и продолжали уменьшаться вплоть до 1998 г. В 1999 г. наблюдался резкий скачок в уровне номинальных денежных доходов: в 1,7 раза по сравнению с 1998 г. (определенную роль здесь сыграл дефолт рубля в августе 1998 г.). С 2000 г. также наблюдается рост доходов населения, но более медленными темпами. В 2002 г. общая масса денежных доходов населения области составила 38 188,9 млн. р., увеличившись по сравнению с 2001 г. на 27,6 %.

5 ДИНАМИКА ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 1990 – 2002 ГГ.

Год	Денежные доходы		Реальные денежные доходы, % к предыдущему году
	млрд. р. (с 1998 г. – млн.р.)	% к предыдущему году	
1990	2,8	112,3	...
1991	6,2	2,2	...
1992	41,9	6,8	48,0
1993	524,3	12,5	125,7
1994	2076,2	4,0	104,6
1995	4838,9	2,3	77,0
1996	7160,2	148,0	94,4
1997	8749,5	122,2	106,3
1998	9511,7	108,7	87,5
1999	16 545,7	174,0	95,3
2000	22 128,1	133,7	107,3
2001	29 923,2	135,2	112,9

2002	38 188,9	127,6	111,6
------	----------	-------	-------

На уровень доходов существенное влияние оказывает инфляция, которая была значительной на протяжении 1992 – 1995 гг. и рост которой замедлился лишь к 1996 г. Поэтому более объективную картину доходов населения дает показатель «реальные денежные доходы», получаемый путем корректировки номинальных денежных доходов на индекс потребительских цен.

Индекс потребительских цен – показатель, характеризующий в целом изменение стоимости потребительской корзины товаров и услуг, приобретаемых населением. Он измеряет отношение стоимости фиксированной потребительской корзины в текущем периоде к ее стоимости в базисном периоде. Исчисляется индекс потребительских цен по формуле Ласпейреса на основе индивидуальных индексов розничных цен и тарифов на включенные в потребительскую корзину товары и услуги.

При характеристике реальных доходов населения обычно рассчитывается не абсолютный их объем, а относительная величина – индекс реальных денежных доходов

$$I_{рд} = \frac{I_{нд}}{I_{пц}},$$

где $I_{нд}$ – индекс номинальных денежных доходов; $I_{пц}$ – индекс потребительских цен

Как видно из данных табл. 5, в рассматриваемый период реальные денежные доходы населения изменялись неравномерно. В 1992 г. вследствие либерализации цен произошло резкое падение реальных денежных доходов, их уровень составил лишь 48 % к уровню 1991 г.; в 1993 г. реальные денежные доходы увеличились на 25,7 % по сравнению с 1992 г.

В последующие годы с некоторыми колебаниями реальные доходы населения росли. Несколько обострил ситуацию финансовый кризис 1998 г., в результате которого реальные доходы по сравнению с 1997 г. уменьшились на 12,5 %. Начиная с 1999 г., вновь наметилась тенденция роста. В 2002 г. по сравнению с 2001 г., реальное содержание денежных доходов населения при росте номинальных в 27,6 % увеличилось лишь на 11,6 %.

В целом за период с 1981 г. по 2002 реальные доходы населения при росте номинальных в 13 раз уменьшились на 45 %. После финансового кризиса 1998 г. номинальные доходы населения возросли в 4 раза, а реальные – на 12,7 %.

На общую массу денежных доходов существенное влияние оказывает численность населения, поэтому в динамике наибольший интерес представляют денежные доходы в расчете на душу населения. Средние доходы на душу населения Тамбовской области как номинальные, так и реальные имели тенденцию к росту, хотя и разной интенсивности (табл. 6). В 2002 г. в расчете на душу населения номинальные денежные доходы в среднем за месяц составили 2585,3 р., что на 29,3 % больше чем в 2001 г., однако реальные доходы за этот период увеличились лишь на 13,7 %.

На всем протяжении периода 1991 – 2002 гг. денежные доходы в расчете на душу населения в Тамбовской области были ниже общероссийского показателя, особенно низкими они были в 1995 – 1997 гг. (табл. 7).

В 2002 г. денежные доходы одного жителя области более чем на 1/3 были ниже среднего дохода жителя России. Если сравнивать с Центрально-Черноземным районом (ЦЧР), в состав которого входит Тамбовская область, то до 1998 г. доходы, получаемые в области, были ниже среднего уровня доходов по ЦЧР. Начиная с 1999 г. ситуация несколько улучшилась и в 2001 г. доходы в расчете на одного жителя области были выше на 3,7 %.

6 ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ДОХОДА НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 1990 – 2002 ГГ.

Год	Средний денежный доход в месяц		
	номинальный, тыс. р. (с 1998 г. – р.)	в % к предыдущему году	реальный, % к предыдущему году
1990	0,2	112,4	–
1991	0,4	2,2	–

1992	2,7	6,8	48,0
1993	33,2	12,3	125,5
1994	131,6	4,0	104,6
1995	307,1	2,3	77,0
1996	456,7	148,7	94,8
1997	562,0	123,1	107,0
1998	615,8	109,6	88,2
1999	1080,9	175,5	96,1
2000	1461,1	135,2	108,5
2001	1999,7	136,9	114,3
2002	2585,3	129,3	113,7

7 Денежные доходы на душу населения Тамбовской области в месяц за 1991 – 2002 гг., тыс. р.

(с 1998 г. – р.)

Год	Доходы		
	р.	% к доходам	
		по Рос- сии	по ЦЧР
1991	0,4	80,0	100,0
1992	2,7	67,5	84,4
1993	33,2	73,5	92,2
1994	131,6	63,8	97,3
1995	307,1	59,6	88,9
1996	456,7	59,4	89,6
1997	562,0	59,7	93,0
1998	615,8	61,1	90,3
1999	1080,9	66,3	104,4
2000	1461,1	66,6	100,6
2001	1999,7	69,2	103,7
2002	2585,3	65,5	97,7

В 2002 г. положение вновь ухудшилось: доходы одного жителя области были на 2,3 % ниже, чем в среднем по ЦЧР.

Среди областей ЦЧР по уровню доходов на душу населения Тамбовская область занимала четвертое место, опередив в 1999 – 2001 гг. лишь Курскую область, а в 2002 г. – Курскую и Воронежскую (табл. 8).

8 СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ ПО ОБЛАСТЯМ ЦЧР ЗА 1999 – 2002 ГГ., Р.

Область	1999	2000	2001	2002
Тамбовская	1080,9	1461,1	1999,7	2585,3
Белгородская	1189,9	1559,5	2130,9	2778,7
Воронежская	1177,9	1475,6	2023,3	2564,0
Курская	1053,9	1385,4	1922	2578,1
Липецкая	1179,8	1762,7	2247,0	2756,2

Среди 17 областей Центрального Федерального округа Тамбовская область по среднему денежному доходу занимала в 2002 г. седьмое место, что выше минимального значения (1604,5 р. в Ивановской области) на 61,1 % и ниже максимального значения (3481,9 р. в Московской области) на 25,8 % (прил. 1).

Сложившиеся невысокие доходы населения Тамбовской области отчасти компенсировались относительно низкими ценами на продовольственные товары. Так, средняя розничная цена 1 кг говядины (кроме бескостного мяса) в декабре 1991 г. в Тамбове составляла 7 р., в Воронеже – 12, Курске – 9, в Липецке и Белгороде – 8 р., в целом по стране – 15,5 р. Такой продукт как хлеб ржано-пшеничный в декабре 1991 г. в Тамбове стоил 58 к. за 1 кг, в Воронеже и Липецке – 60, Курске – 61 и Белгороде – 67 к. (по стране в целом хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки высшего сорта стоили 1 р./кг). В последние годы (2000 – 2002 гг.) цены на основные продовольственные товары в областном центре и в целом по области так же были относительно низкими (прил. 2, 3).

Рассматривая динамику денежных доходов населения необходимо учитывать особенности их формирования в современных условиях, в условиях рыночных преобразований. Эти особенности проявляются, в частности, в том, что процесс формирования доходов во многом не поддается прямому наблюдению, а отдельные элементы могут быть оценены только косвенно с известной степенью условности. Речь идет, прежде всего, о широком распространении за годы реформ такого явления как сокрытие части доходов и наличия неофициальных «теневых» доходов. По данным А.Н. Ананьева занятость в теневой экономике составляет порядка 10 – 15 млн. человек [1] и доходы, получаемые здесь, являются важным источником пополнения бюджета значительной части населения.

Существенную роль в получении скрытых доходов имеет вторичная занятость. Многие квалифицированные работники, наряду с основной, имеют дополнительную работу с целью увеличения своих доходов. По данным отдельных экономистов [44] доля работников, имеющих дополнительную работу, оставаясь стабильной с начала 1990-х гг., составляла 14...15 %, в последующие годы она увеличилась до 20...22 %.

Наиболее распространенными формами вторичной занятости является работа по совместительству, по заявкам, оказанию частных (репитиционных, консультационных и др.) услуг, торговая деятельность. При этом возможностей получения дополнительной работы гораздо больше в городской местности, нежели в сельской.

Вторичная занятость в сельской местности, как правило, проявляется в форме работы в личном подсобном хозяйстве.

В случае отсутствия продажи собственной продукции доход здесь проявляется косвенно через экономию денежных средств на приобретение продуктов питания для личного потребления. Отсутствие сведений о доходах от личного подсобного хозяйства (как без продажи продукции, так в подавляющем большинстве случаев и при наличии продажи, особенно в незначительных размерах) в налоговых декларациях, в официальной статистической отчетности, также позволяет считать их скрытыми.

По данным А.Е. Суринова [44] занятость на дополнительной работе в среднем составляет 15 часов в неделю, что в 2,6 раза меньше установленной рабочей недели (41 час), средний заработок в январе 1996 г. от дополнительной работы составил 70 % средней заработной платы от основной деятельности. Это свидетельствует о том, что один час на дополнительной работе приносит больше дохода, чем на основной.

Наличие «теневых доходов» тесно связано и с развитием предпринимательства. По оценке Госкомстата России скрытая заработная плата составляет 11 % от ВВП [35]. Еще в большей степени скрываются доходы от предпринимательской деятельности, от собственности.

Появление «теневых» доходов обусловлено, прежде всего, стремлением населения скрыть источники доходов, размеры денежных поступлений нежеланием платить налоги. В последние годы, стремясь сохранить свою экономическую и социальную безопасность, население значительно увеличило долю скрываемых доходов, которые, по мнению ряда экономистов [46], наряду с использованием сбережений стали амортизаторами тяжелых последствий экономического кризиса и разрушения потребительского рынка.

Все это позволяет говорить о некотором занижении уровня денежных доходов населения, публикуемого в открытой печати. Этот тезис в определенной степени подтверждается и данными о динамике розничного товарооборота, имеющего в последние годы значительные темпы роста (табл. 9).

За 2002 г. населением области было куплено товаров на 20 004,5 млн. р., что на 45 % больше 2000 г. и 17,6 % 2001 г.

В общем обороте розничной торговли 57,9 % занимали непродовольственные товары: их было продано в 2002 г. на сумму 11 573,4 млн. р. против 7781,2 млн. р. в 2000 г. и 9835,7 млн. р. в 2001 г. Индекс физического объема розничного товарооборота составил за 2000 г. 103,4 %, за 2001 – 106,3 %, за 2002 – 106,2 %.

9 Динамика оборота розничной торговли по Тамбовской области за 1990 – 2002 гг.

Показатели	1990	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Оборот розничной торговли, млрд. р., с 1998 г. – млн. р., в том числе:	1,9	2814	4950	6243	1072	1379	1701	2000
		,6	,1	,3	0,2	5,1	1,1	4,5
– продовольственные товары	0,9	1226	1763	2372	4264,	6013,	7175,	8431,
		,0	,3	,3	2	9	4	1
– непродовольственные товары	1,0	1588	3186	3871	6456,	7781,	9835,	11 57
		,6	,8	,0	0	2	7	3,4
Оборот розничной торговли в расчете на одного жителя, тыс. р., с 1998 г. – р.	1,4	2143	3815	4850	8404,	10 93	13 64	1625
		,8	,7	,7	1	0,3	1,6	1,2

Индекс физического объема розничного товарооборота (в % к предыдущему году)	–	80,9	109,4	100,0	92,2	103,4	106,3	106,2
---	---	------	-------	-------	------	-------	-------	-------

Очевидно, неофициальные доходы повышают благосостояние их получателей, но их роль для всего населения явно негативна ввиду того, что с них не платятся налоги и не формируются отчисления в социальные фонды. Другими словами, чрезмерное давление теневой экономики в виде неофициальных доходов резко перестраивает структуру доходов всего населения.

Здесь следует отметить, что Госкомстат России, учитывая сложности получения статистических данных о доходах населения, перешел от характеристики доходов по источникам получения (как это было до 1992 г.) к характеристике доходов как общей сумме расходов домохозяйств (плата за товары и услуги, обязательные платежи и взносы, сбережения во всех формах, приобретение валюты и т.п.). При этом в расходах на товары и услуги учитывается оборот доходов внутри населения (продажа товаров физическими лицами друг другу, транспортные услуги и т.д.).

Показатели расходов населения на товары и услуги, получаемые на основе официальной торговой статистики, кроме того, экспертно досчитываются (приблизительно на 20 %).

Следует отметить, что такой подход к определению доходов населения носит в определенной степени условный характер, который обуславливает, с одной стороны, недоучет определенной суммы доходов (например, доходы, получаемые во вторичной занятости), а с другой – содержит повторный счет, который связан с перепродажей валюты, вывозом за границу товаров (челноки, туристы и прочее).

Существенные изменения за годы реформирования претерпели и источники формирования денежных доходов населения. В дореформенный период доходы в значительной степени определялись заработной платой, пенсиями и пособиями, выплачиваемыми государственными организациями и ведомствами.

С переходом на рыночные отношения произошли существенные структурные сдвиги: значительно увеличилось число других видов доходов (от предпринимательской деятельности и неформального сектора экономики), а уровень доходов все в большей степени стал зависеть от способности населения адаптироваться к новым экономическим условиям (табл. 10).

Общая тенденция в изменении структуры доходов – уменьшение доли оплаты труда (с 46,5 % в 1991 г. до 31,0 % в 2002 г.), что связано в основном с двумя обстоятельствами: снижением занятости в общественном производстве и освоением новых видов трудовой и экономической деятельности. Уменьшение почти вдвое доли оплаты труда в составе доходов, низкий ее уровень свидетельствуют о нарушении стимулирующей функции цены труда. Суринов А.Е. по этому поводу отмечает: «В условиях либерализации социально-трудовых отношений государство объективно потеряло контроль за развитием системы оплаты труда, а рыночные регуляторы еще не вступили в полную силу, что привело к тому, что процесс развития заработной платы стал носить стихийный, бессистемный характер. Оплата труда в значительной степени перестала выполнять воспроизводственную, стимулирующую, регулирующую и социальную функции в системе социально-экономических отношений» [44].

10 Структура денежных доходов населения

Тамбовской области за 1991 – 2002 гг., %

	1	1	1	1	2	2	2
Показатели	9	9	9	9	0	0	0
	9	9	9	9	0	0	0
	1	5	8	9	0	1	2
Оплата труда	4	3	3	2	2	2	3
	6	6	1	7	8	8	1
	,	,	,	,	,	,	,
	5	5	7	8	1	4	0
Доходы ра- бочих и слу- жащих от предприятий и организа- ций, кроме оплаты труда	1	3	1	1	1	1	1
	,	,	,	,	,	,	,
	7	3	1	0	0	1	1
Доходы от предприни- мательской деятельности	–	1	2	1	2	2	1
		9	0	7	1	0	7
		,	,	,	,	,	,
		7	4	2	6	6	7
Социальные трансферты, в том числе:	3	2	1	1	1	1	2
	9	0	8	9	7	9	0
	,	,	,	,	,	,	,
	6	9	5	1	9	0	0

пенсии и пособия	19	20	18	18	17	18	19
	,	,	,	,	,	,	,
	1	4	1	8	5	5	6
стипендии	0	0	0	0	0	0	0
	,	,	,	,	,	,	,
	6	2	2	2	2	2	2
Доходы от собственности	—	4	2	2	2	1	1
		,	,	,	,	,	,
		9	2	7	4	4	7
Доходы от продажи иностранной валюты	—	0	2	1	2	1	1
		,	,	,	,	,	,
		9	0	7	2	4	3
Другие доходы	1	1	2	3	2	2	2
	2	3	4	0	6	8	7
	,	,	,	,	,	,	,
	2	8	1	5	8	1	2
Всего доходов	1	1	1	1	1	1	1
	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0
	,	,	,	,	,	,	,
	0	0	0	0	0	0	0

В соответствии с Декларацией ООН, принятой в 1987 г. в г. Страсбурге, почасовая оплата труда должна быть не менее 3 долл. США. В 2000 г. в Тамбовской области зарплата за один отработанный час составляла всего 1,13 долл.

Значительно снижена и роль социальных трансфертов. Если в 1991 г. на их долю приходилось 39,6 %, то в 2002 г. — 20 %, т.е. в два раза меньше.

Доходы от предпринимательской деятельности, собственности и другие доходы стали занимать все больший удельный вес в структуре доходов (в 2002 г. почти 50 %).

Следует отметить, что денежные доходы не в полной мере отражают доходы населения, особенно в сельской местности, где большую роль в бюджете домашних хозяйств играют натуральные поступления от личных подсобных хозяйств. Так, в 2001 г. в Тамбовской области стоимость натуральных поступлений продуктов питания составила по отношению к денежным доходам 19 %, при этом у городских жителей – 12 %, у сельских – 30 %.

Доходы в сельской местности формируются, как правило, за счет двух источников: доходов в виде оплаты труда и доходов от личного подсобного хозяйства. Здесь следует отметить два момента.

Во-первых, доходы от личного подсобного хозяйства стали заметным источником доходов и в городской местности. Особенно это характерно для аграрных регионов, в том числе и для Тамбовской области. Так, за 1991 – 2002 гг. число семей, имеющих садово-огородные и дачные участки возросло здесь

в 2,1 раза. Хотя в городской местности эти доходы, как правило, не являются денежным доходом, а проявляются через потребление продуктов собственного производства.

В 2002 г. валовой доход населения области в целом на 85,2 % формировался за счет денежных и на 14,8 % – за счет натуральных поступлений. В городской местности, соответственно, на 90,3 и 9,7 %, в сельской – на 79,7 и 20,3 % (табл. 11).

Во-вторых, в доходах сельских жителей наблюдается снижение удельного веса оплаты труда (как за счет низкого его уровня, так и за счет длительных задержек) и увеличение удельного веса поступлений от личных подсобных хозяйств. При этом здесь эти поступления носят как денежный характер, так и выступают в роли ресурсов для собственного (личного) потребления.

Поэтому более обоснованным, на наш взгляд, при исследовании потребительского спроса является использование показателя «совокупный доход», учитывающий поступления как в денежной, так и в натуральной форме.

На величину доходов населения, их динамику и структуру оказывает влияние комплекс факторов. Прежде всего, это макроэкономические факторы, характеризующие социально-экономическую ситуацию в целом – кризисное состояние экономики и постепенное становление рыночных отношений. К числу более конкретных обстоятельств следует отнести инфляцию, уровень которой достиг пика в 1992 г. и замедлил темпы лишь к 1996 г.

Отдельные экономисты [11], рассматривая влияние инфляции на доходы населения, отмечают неодинаковое ее влияние на различные слои населения, поскольку, по их мнению, разные группы населения обладают по отношению к ней неодинаковым иммунитетом. В худшем положении оказываются люди с фиксированным доходом (пенсионеры, студенты) и фиксированным заработком – государственные служащие, лица, занятые в образовании, здравоохранении, науке, культуре. И, наоборот, инфляция практически не оказывает влияние на размеры доходов работников коммерческих предприятий, имеющих возможность повышать цены на свою продукцию и перераспределять дополнительный доход в фонд оплаты труда.

Значительное влияние на уровень доходов оказывают и задержки выплаты заработной платы и пенсий, особенно начиная с 1996 г. Общая просроченная задолженность по заработной плате во всех сферах экономики составила в 1996 г. 338,6 млн. р., увеличившись по сравнению с 1992 г. в 846 раз и почти в три раза по сравнению с 1995 г. В последующие годы сумма просроченной задолженности с некоторыми колебаниями по годам имела тенденцию к снижению. Тем не менее, в 2002 г. она составляла еще значительную сумму – 391,1 млн. р., увеличившись по сравнению с 2001 г. на 20,6 %.

На среднедушевой денежный доход и, следовательно, на платежеспособный спрос, влияет размер и состав семьи, наличие в ней иждивенцев и детей, соотношение занятых и безработных, возрастная структура населения. Все эти факторы необходимо учитывать при анализе платежеспособного спроса.

Среди низкодоходного населения, как правило, значительно выше доля больших семей (с детьми), среди обеспеченного – выше удельный вес одиноких и семей, состоящих из взрослых работающих лиц. Изменение денежного дохода в семьях с различным составом в 2000 – 2001 гг. характеризуется данными табл. 12. Так, в 2000 г. в семьях, состоящих из пяти и более человек доход был на 39 % ниже среднеобластного показателя,

12 Изменение денежного дохода на душу населения
в семьях с различным составом в Тамбовской области,
за 2000 – 2001 гг. %

Показатели	Соотношение средне- душевого дохода семьи к среднему до- ходу всего населения		Спра- вочно: число семей, %
	2000	2001	2000

Всего по области, в том числе:	100,0	100,0	100
Семьи, состоящие из:			
одного человека	154	150	24,5
двух человек	111	120	27,4
трех человек	106	125	21,1
четырёх человек	93	77	17,6
пяти и более человек	61	53	9,4
Семьи, имеющие:			
одного ребенка	94	88	25,8
двух детей	75	68	12,3
трех детей	37	49	1,2
четырёх и более детей	17	16	0,1

2001 г. – ниже на 47 %, а состоящих из одного человека – соответственно, на 54 и 50 % выше. При этом доля семей, состоящая из четыре и более человек и имеющая доходы ниже среднедушевого дохода по области, составила в 2000 г. 27 %. Имеется связь и с числом детей (фактор детности). По мере увеличения числа детей в семье среднедушевой доход снижается. Если в семье, имеющей одного ребенка до 16 лет, среднедушевой доход в месяц составлял 94 % в 2000 г. и 88 % в 2001 г. от среднеобластного уровня, то в семье, имеющей четырех и более детей – только 17 % (2000 г.) и 16 % (2001 г.). При этом в области преобладают семьи с 1–2 ребенком: в 2000 г. таких семей было 38,1 % и только 1,3 % семей, имели трех и более детей.

Влияние возрастной структуры населения на среднедушевой денежный доход проявляется в том, что для каждой возрастной категории основным источником доходов является доход, соответствующий их социальному статусу. Для населения трудоспособного возраста, занятого в общественном производстве, это заработная плата для населения старше трудоспособного возраста – пенсия, молоде – пособия, стипендии.

Возрастная структура населения Тамбовской области представлена в табл. 13. На начало 2003 г. в составе населения 62,3 % составляли лица в возрасте от 15 до 59 лет, почти каждый четвертый житель области был старше трудоспособного возраста. При этом в составе лиц пожилого возраста наблюдается тенденция увеличения доли населения в возрасте 70 лет и старше. Если в 1991 г. на долю этой возрастной категории приходилось 9,7 % общей численности населения, в 2001 г. – 11,6 %, то в 2003 г. – уже 11,9 %.

Для работников, занятых на предприятиях и в организациях области, среднегодовая численность которых за 2002 г. составила во всех отраслях экономики 374,0 тыс. человек или 30,5 % от общей численности постоянного населения области (за 2001 г. – 382,8 тыс. человек или 30,7 %), основную часть денежных доходов составляет оплата труда. За годы реформ изменился не только удельный вес оплаты труда в структуре денежных доходов, но и сам уровень заработной платы, который все в большей степени стал определяться не трудовым вкладом работника, а отраслевой принадлежностью (прил. 4). Так, среднемесячная зарплата в 2002 г. самой низкой была в сельском хозяйстве (1387,2 р. или 54,3 % от среднеобластного уровня), в учреждениях культуры и искусства (1990,9 р. или 77,9 %), здравоохранении (2066,3 р. или 80,0 %), а самой высокой – в сфере финансов, кредита, страхования – 7108,8 р. при среднеобластном уровне в 2554,6 р., т.е. почти в три раза выше.

Определенное влияние на уровень оплаты труда оказывает территориальный фактор, что в значительной степени связано со структурой экономики региона. Тамбовская область относится к аграрным регионам (в структуре валового регионального продукта на долю сельского хозяйства приходится 21,9 %, численность сельского населения составляет 42 % от общей численности населения области, в том числе в сельском хозяйстве непосредственно занято 17,3 % (2002 г.) и здесь один из самых низких по стране уровень оплаты труда. Если в целом по Российской Федерации в 2002 г. среднемесячная заработная плата со-

ставляла 4360 р., то в Тамбовской области в 1,7 раза меньше – 2554,6 р. Среди областей Центрального Федерального округа за 2001 – 2002 гг. по уровню заработной платы область занимала последнее 17-е место (прил. 5).

За годы реформирования (1990 – 2002 гг.) среднемесячная номинальная зарплата, как видно из данных табл. 14, выросла в области более чем в 10 раз. В 2002 г. по сравнению с 2001 г. она увеличилась на 45,1 %, а по сравнению с 2000 г. – в 2,1 раза.

Начавшиеся в первые годы реформирования сокращение производства и общий экономический спад, сопровождаемые высоким уровнем инфляции, обусловили падение реальной заработной платы. В 1992 г. она составила лишь 43,6 % к уровню 1991 г. В 1996 – 1997 гг. наметилась некоторая тенденция к ее росту, связанная, в том числе, и с появившимися признаками оживления производства, однако финансовый кризис 1998 г. вызвал резкий рост цен на потребительские товары, в особенности на продовольствие. В условиях сложившейся за период реформирования высокой зависимости потребительского рынка от импорта, а также значительной доли импортной составляющей в производстве потребительских благ падение курса рубля привело к росту цен. В 1998 г. индекс потребительских цен составил 169,9 %, на продовольственные товары – 179,6 %, в том числе на продукты питания – 184,9 %. В результате реальная заработная плата снизилась: в 1998 г. к уровню 1997 г. она составила 88,9 %, а в 1999 г. к уровню 1998 г. – 78,9 % .

В 2000 – 2002 гг. наметилась некоторая тенденция роста реальной заработной платы, что связано как с увеличением номинальной заработной платы, так и с некоторым снижением инфляции. В 2000 г. номинальная заработная плата возросла по сравнению с 1999 г. на 39,8 %, в 2001 г. по сравнению с 2000 г. – на 42,6 %, в 2002 г. по сравнению с 2001 г. – на 45,1 %, а реальная зарплата увеличилась соответственно лишь на 12,2, 19,0 и 27,5 % при росте потребительских цен на 20,3, 15,5 и 14,3 %.

Одной из существенных причин сохранения низкого уровня реальных доходов населения наряду с постоянным отставанием индексации оплаты труда (прежде всего, в бюджетной сфере), пересчетов пенсий и пособий от роста цен является хроническая

несвоевременность выплат в связи с отсутствием денежных средств, а также с многочисленными финансовыми злоупотреблениями и нарушениями в этой сфере.

Задержки выплаты заработной платы начались в 1992 г., но тогда они имели форму неполных выплат (табл. 15). Хронические полные невыплаты начались с 1994 г. Общая сумма просроченной задолженности по заработной плате в этом году возросла по сравнению с 1992 г. в 109 раз, а уже в 1995 г. – в 289 раз. При этом наибольшая доля задолженности приходилась на сельское хозяйство: 70,9 % в 1994 г., 54,5 % в 1995 г. К началу 2001 г. общая сумма просроченной задолженности по заработной плате составила 289,4 млн. р. Самая высокая задолженность по-прежнему осталась в сельском хозяйстве (182,6 млн. р. или 63,1 %), имеется задолженность и в промышленности (37,3 млн. р. или 12,9 %). Общее число невыполнивших своих обязательств по заработной плате предприятий и организаций составило 1179, или 7 % от общего числа, включенного в Единый государственный регистр. В сельском хозяйстве этот показатель составил 79,4 %.

По состоянию на 1.01.2003 г. суммарная просроченная задолженность по заработной плате по сравнению с соответствующей датой предыдущего года возросла на 20,6 % и составила 391,1 млн. р. В среднем выплата заработной платы задерживалась на четыре месяца, в промышленности – на 3,2, а в сельском хозяйстве – до одного года и более.

Следует напомнить в связи с этим о повышении ответственности работодателей за несвоевременную выплату заработной платы, которая предусматривается ст. 236 нового Трудового кодекса РФ, вступившим в силу с 1 февраля 2002 г. Согласно данной статьи, работодатель, нарушивший установленный срок выплаты заработной платы, а также других, причитающихся работнику выплат, несет материальную ответственность в размере не ниже одной трехсотой действующей в это время ставки рефинанси-

рования ЦБ РФ от невыплаченных в срок сумм за каждый день задержки, начиная со следующего дня после установленного срока выплаты по день фактического расчета включительно [47]. Однако до настоящего времени прецедентов применения данной меры ответственности в области практически еще не создано.

Основным источником доходов для большинства лиц пенсионного возраста является пенсия. Пенсия представляет собой форму материального обеспечения при наступлении старости, преждевременной потери трудоспособности, в связи с потерей кормильца, которая выплачивается за счет средств, отчисляемых на социальное страхование в пенсионные фонды.

Установлено несколько видов пенсий:

- трудовые пенсии, представляющие собой выплаты в связи с достижением пенсионного возраста, за выслугу лет, по инвалидности, в связи с потерей кормильца;
- социальные пенсии – выплаты инвалидам с детства, инвалидам и престарелым при отсутствии у них права на трудовую пенсию;
- пенсии военнослужащим и членам их семей – пенсии, выплачиваемые органами социальной защиты инвалидам из числа военнослужащих срочной службы, а в случае их смерти (гибели) – нетрудоспособным членам их семей;

• пенсии лицам, пострадавшим в результате радиационных и техногенных катастроф и членам их семей.

На 1 января 2003 г. в Тамбовской области насчитывалось 381,8 тыс. пенсионеров, что составляет 31,2 % от общей численности населения области (табл. 16). Из общего числа пенсионеров 11,6 % получали минимальную пенсию. В последние годы наблюдается уменьшение численности пенсионеров: если в 1997 г. на учете в органах соцзащиты состояло 394 тыс. человек, то в 2001 г. – 383, 4 тыс. человек, или на 2,7 % меньше (табл. 17).

Следует отметить, что к группе пенсионеров относятся лица разных возрастов, в том числе и совсем молодые – это инвалиды, нетрудоспособные иждивенцы, получающие пенсию по потере кормильца. Однако основную массу пенсионеров составляют пенсионеры по старости (мужчины в возрасте 60 лет и старше, женщины – 55 лет и старше) – 74,6 % в 1997 г. и 73,4 % в 2002 г., т.е. более 2/3 пенсионеров.

В Тамбовской области соотношение численности занятого населения с численностью получателей пенсий на конец 1997 г. составило 1,10 против 1,54 на конец 1992 г., а по России данное соотношение составило соответственно 1,70 против 2,02. Доля страховых взносов плательщиков в Пенсионный фонд РФ уменьшилась по отношению к ВВП с 6,3 % в 1992 г. до 5,8 % в 1997 г. при одновременном увеличении доли расходов средств Пенсионного фонда РФ на выплату пенсий и пособий в ВВП с 4,7 % в 1992 г. до 6,6 % в 1997 г. Сложившийся дефицит средств пенсионной системы в 1997 г. был связан с необходимостью восполнения покупательной способности пенсий, низкий уровень которых (по Тамбовской области – 58,2 %, а по РФ – 35... 40 % от зарплаты) приводил к ощутимому снижению уровня жизни пенсионеров даже в условиях небольшой инфляции. За период с начала реформ индексации пенсий в РФ проводились 27 раз (в среднем – каждые три месяца в году), благодаря чему реальный их размер в 1997 г. вырос на 4,7 % против 1992 г. (в Тамбовской области наблюдалось еще снижение на 42,8 %), при этом доходная часть бюджета ПФ РФ снизилась (в реальном выражении), примерно, на 40 %, а расходная – на 3 %.

Острая недостаточность финансовых ресурсов в 1994 – 1997 гг. привела в области к повсеместной задержке пенсионных выплат (три месяца и более), что при росте цен на потребительские товары и услуги снижало их реальную величину, способствовало повышению уровня бедности, хотя среди пенсионеров (отчасти за счет ранее накопленных средств) она была выражена менее остро, чем в других социально уязвимых группах населения.

В конце 1998 г. и на протяжении 1999 г. активизировалась политика государства в области пенсионного обеспечения, в основном она была направлена на ликвидацию задолженности по выплате пенсий. В целом по области долги перед пенсионерами были погашены, наряду с этим стал повышаться уровень пенсий, в первую очередь минимальный. Так, если минимальный размер пенсии по старости в 1998 г. составлял 234,2 р., то в 1999 г. – 290,3 р. (выше на 24,0 %), в 2000 г. – 427,8 р. (выше уровня 1999 г. на 47,4 %), а в 2001 г. – 474,1 р. (выше уровня 2000 г. на 10,8 %, а 1998 г. – в 2,0 раза).

Однако повышение цен на потребительские товары и услуг негативно отразилось на уровне пенсионного обеспечения. Реальный размер пенсий в декабре 1998 г. по сравнению с декабрем 1997 г. сократился на 31,7 %, а в декабре 1999 г. по сравнению с декабрем 1998 г. сокращение составило 10 %. Изменилось соотношение среднего размера назначенной пенсии и среднего размера зарплаты работающих (табл. 18).

16 ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕНСИОНЕРОВ И СРЕДНИЙ РАЗМЕР ПЕНСИЙ В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2002 Г. (НА КОНЕЦ ГОДА)

Контингент получателей пенсий	Численность пенсионеров, состоящих на учете	Средний размер назначенной ежемесячной
Всего пенсионеров, в том числе получающие:	381,8	1350,36
• трудовые пенсии, в том числе:	363,4	1368,70
по старости	280,3	1469,70
по инвалидности	63,5	1102,55

по случаю потери кормильца	19,6	774,57
Пенсии по государственному пенсионному обеспечению, в том числе:	18,4	999,72
• пенсии военнослужащим и членам их семей, в том числе:	1,6	1102,56
по инвалидности вследствие военной травмы	0,3	1146,45
по инвалидности вследствие заболевания, полученного в период военной службы	0,6	1163,79
по случаю потери кормильца вследствие военной травмы	0,7	1044,90
по случаю потери кормильца вследствие заболевания, полученного в период военной службы	0,0	784,17
• пенсионеры, пострадавшие в результате радиационных и техногенных катастроф и члены их семей, в том числе:	2,0	1318,53
по старости	1,6	1239,84
по инвалидности	0,4	1692,68
по случаю потери кормильца	0,0	660,00
• пенсионеры госслужащие	–	–
социальные пенсии	14,8	945,47

**18 Уровень пенсионного обеспечения в Тамбовской области
в 1995 – 2002 гг.**

Год	Средний размер назначенной пенсии с учетом компенсационных выплат	
	на конец года, р. (до 1998 г. – тыс. р.)	на конец года к среднему размеру зарплаты работающих, %
1995	209,0	72,5
1996	285,6	60,6
1997	323,0	58,2
1998	324,9	53,0
1999	419,5	47,5
2000	705,8	57,2
2001	957,5	54,4
2002	1350,4	52,9

Следует отметить о начавшемся в последние годы (с 1 января 2002 г. вступили в силу новые федеральные законы по пенсионному обеспечению – «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» от 15.12.2001 № 166-ФЗ и «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» от 17.12.2001 № 173-ФЗ) процессе реформирования пенсионной системы, основное направление которого – создание накопительной системы финансирования пенсий за счет средств работников при обязательных нормах пенсионных отчислений в сочетании с добровольными, создание и развитие негосударственного пенсионного обеспечения.

При этом государственные гарантии направлены на обеспечение минимального уровня пенсий для всех пенсионеров независимо от трудового стажа пенсионера (так называемая базовая пенсия).

Этот минимальный уровень должен соответствовать прожиточному минимуму пенсионера.

Вместе с тем, в условиях нестабильной экономической и политической ситуации возможны резкие колебания покупательной способности рубля (или других валют), в связи с чем реальное значение накоплений пенсий может кардинальным образом измениться. Поэтому более социально справедливым, с нашей точки зрения, является предложение, высказанное А.Е. Суриновым: «...устанавливать различные

уровни размера пенсии для определенных категорий пенсионеров, основываясь на индивидуальном стаже работы или уровне заработной платы в предпенсионный период» [44].

Основным источником доходов для учащейся молодежи является стипендия. В области 31 профессиональное училище, 25 техникумов, 5 государственных вузов и 7 филиалов. На начало 2002/2003 учебного года во всех учебных заведениях области (высшие учебные заведения, средние специальные) училось 64 тыс. студентов, или 5,2 % от общей численности населения области и 24,4 % от численности населения в возрасте от 15 до 29 лет. Средний размер выплачиваемой стипендии составляет 12,8 % от уровня номинальной заработной платы в целом по области (2001 г.). С 1 января 2001 г. введена социальная стипендия (300 р. или 17,0 % номинальной заработной платы), которая выплачивается малообеспеченным студентам. Студенты, обучающиеся по договорам на коммерческой основе, стипендию не получают. С 1 октября 2003 г. размер стипендии увеличен в два раза, однако это явно недостаточно для формирования полноценного потребительского спроса на животноводческую продукцию со стороны этой категории населения. Низкий уровень стипендии вынуждает многих студентов подрабатывать, зачастую в ущерб учебе, обращаться за помощью к родителям.

Анализируя спрос, следует учитывать и соотношение численности занятых и безработных в составе экономически активного населения. Высокий удельный вес безработных ввиду отсутствия у них постоянного заработка обуславливает низкий платежеспособный спрос на животноводческую продукцию. На конец 2002 г. в органах службы занятости области было зарегистрировано 15,2 тыс. человек безработных, или 27,1 % от общей численности безработных, из них 13,4 тыс. человек назначено пособие по безработице. По сравнению с 2001 г. численность официально зарегистрированных безработных в 2002 г. увеличилась на 8,7 %. Уровень зарегистрированной безработицы, определенный по отношению к экономически активному населению в целом по области, составил 2,7 %. Это самый высокий показатель среди областей ЦЧР и который превышает общероссийский показатель на 0,9 процентных пункта (прил. 6). Среди безработных области значительная доля слаботзащищенных в социальном плане людей, в частности женщин (на них приходится около 70 % безработных), почти каждый третий безработный – молодой человек до 30 лет.

Низкий потребительский спрос населения, не имеющего занятия, приносящего доход, определяется низкой покупательной способностью пособия по безработице. В 2002 г. средний размер пособия по безработице составил 3,2 % от среднемесячной зарплаты и 3,8 % от установленного прожиточного минимума для трудоспособного населения.

Таким образом, низкий уровень реальных доходов населения области, слабая тенденция их роста в последние годы не способствуют увеличению потребительского спроса на животноводческую продукцию.

2.2 Дифференциация населения по доходам и ее влияние на спрос

На тенденции формирования потребительского спроса населения оказывает влияние не только изменившиеся за годы реформ уровень и структура доходов населения. Влияние оказывает и резко возросшая дифференциация доходов внутри отдельных групп населения. Значительно возросла доля людей, которые из-за низких доходов не всегда могут приобрести продукты животного происхождения, имеющие по сравнению с другими продуктами питания, более высокие цены.

Важность анализа дифференциации доходов населения при исследовании потребительского спроса обусловлено и тем, что поведение потребительского спроса на рынке животноводческой продукции формируется под совокупным влиянием всех слоев общества (бедных, среднеобеспеченных, богатых) и зависит от разных их возможностей и потребностей, в отличие, например, от рынка капиталов, состояние и функционирование которого определяется в основном поведением богатых (высокодоходных) слоев общества.

Кроме того, спрос различных социально-экономических групп населения по-разному изменяется под влиянием одних и тех же факторов. Например, для населения, имеющего низкий уровень доходов, даже незначительное увеличение цен на мясо может вызвать значительное снижение спроса на него, а население, имеющее высокий уровень доходов на такое изменение цен может вообще не отреагировать или отреагировать незначительным снижением спроса. Или переход из одной доходной группы в другую может вызвать не пропорциональное увеличение или снижение спроса, а изменение с определен-

ным ускорением или замедлением в зависимости от степени удовлетворения потребности в данном продукте.

Дифференциация населения по доходам представляет собой объективно обусловленное соотношение в доходах различных социально-демографических групп населения.

Следует отметить, что экономическое неравенство отдельных категорий населения определяется не только неравенством в доходах, но и неодинаковым имущественным положением, различиями в потреблении и прочими факторами, тем не менее при определении степени такого неравенства, как правило, исходят из дифференциации доходов.

В условиях централизованной экономики существовало относительно равномерное распределение доходов населения, дифференциация и экономическое неравенство были не столь значительны. В основном они были связаны с дифференциацией в оплате квалифицированного и неквалифицированного труда, демографическими особенностями (размер и состав семьи, демографическая нагрузка на трудоспособное население – суммарная и отдельно лицами пенсионного возраста и детьми), различиями в индивидуальных способностях, неравенством между городским и сельским населением.

С переходом на рыночные отношения положение резко изменилось.

Наряду с вышеперечисленными факторами, воздействие которых на дифференциацию населения по доходам сохранилось, появились новые. Среди них: приватизация предприятий, заработки в теневой экономике, либерализация цен и заработной платы, развитие предпринимательства, неравенство в оплате труда по отраслям и регионам, расширение бедности и другие.

ШЕВЯКОВ А.Ю. И КИРУТА А.Я. [52] ПРИВОДЯТ РАСЧЕТЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ИЗМЕНЕНИЕ СТЕПЕНИ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА ДИФФЕРЕНЦИАЦИЮ НАСЕЛЕНИЯ ПО ДОХОДАМ. ЕСЛИ В 1990 Г. ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ ПО ДОХОДАМ БЫЛА НА 76,8 % ОБУСЛОВЛЕНА ДИФФЕРЕНЦИАЦИЕЙ ОПЛАТЫ ТРУДА, НА 7,2 % ДИФФЕРЕНЦИАЦИЕЙ СОЦИАЛЬНЫХ ТРАНСФЕРТОВ И НА 16 % ДИФФЕРЕНЦИАЦИЕЙ ЗА СЧЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ДОХОДОВ ОТ СОБСТВЕННОСТИ И ПРОЧИХ ИСТОЧНИКОВ, ТО В 1995 Г. ВОЗДЕЙСТВИЕ ЭТИХ ФАКТОРОВ ОЦЕНИВАЛОСЬ СООТВЕТСТВЕННО: 34,1; 8,4 И 57,5 %.

Дифференциация населения по доходам в настоящее время является результатом комплексного воздействия социально-экономических (источники доходов, занятость, имущество, уровень квалификации и образования и др.), демографических (размер и состав семьи, возраст, демографическая нагрузка на трудоспособных членов и др.), территориальных (состояние и структура региональной экономики, политика в области доходов, цен, занятости, природно-климатические условия и др.) факторов.

Следует отметить, что странам с рыночной экономикой присущ высокий уровень дифференциации доходов, особенно на начальном этапе развития, что связано с ограничениями в занятости, инфляцией, сдвигами в структуре производства и другими факторами.

Страны с эффективной экономикой и высоким уровнем национального богатства имеют больше ресурсов и возможностей бороться с социально-экономическим неравенством. Сложнее решать эти проблемы в бедных странах. В нашей стране, переживающей длительный период экономического кризиса и бесконтрольного перераспределения собственности, это привело к обнищанию значительной части населения. Резкий рост расслоения населения по уровню доходов способствовал образованию пропасти между бедностью и богатством, формированию значительной дифференциации в потребительском спросе на животноводческую продукцию. Процесс нарастания экономического неравенства, обеднения значительной части населения, с одной стороны, и формирование немногочисленного слоя богатых, – с другой, начался еще в период перестройки и усилился при переходе в 1993 г. к масштабной приватизации государственной собственности. Эта тенденция практически не изменилась и в последующие годы [11].

Одним из серьезных факторов нарастания дифференциации среди населения по доходам служит инфляция, при которой основные виды доходов большинства людей (заработная плата, пенсии, пособия) практически не индексируются по мере роста цен. Расслоению населения по доходам способствует и опережающий темп роста минимальной потребительской корзины по отношению к общему росту цен, в результате чего ухудшается материальное положение, прежде всего, бедной части населения.

Дифференциация населения по денежным доходам характеризуется в основном двумя видами распределения: распределением общего объема денежных доходов по различным группам населения (табл. 19) и распределением населения по уровню денежных доходов на душу населения (табл. 20, 21), что в совокупности дает относительно полное представление о распределении доходов. При этом последний вид распределения (в расчете на душу населения) является основной характеристикой дифференциации

населения по уровню доходов. Он позволяет рассчитать децильные (когда все домохозяйства разбиваются на десять групп и в каждой группе по 10 % домохозяйств) и квинтильные (пять групп, в каждой группе по 20 % домохозяйств) интервалы, интервалы с заданными (фиксированными) границами уровней дохода и численности населения и домохозяйств в них.

Как видно из данных табл. 19, до 1997 г. в Тамбовской области росла доля дохода пятой, наиболее обеспеченной группы населения (с 40,6 % в 1995 г. до 42,7 % в 1997 г.), тогда как доля первой, наименее обеспеченной группы, продолжала снижаться. Финансовый кризис 1998 г., повлекший за собой обвальное повышение потребительских цен, резко обострил ситуацию. Процесс обнищания коснулся всех слоев общества: увеличилась доля первой группы населения (с 6,6 до 7 %) при одновременном уменьшении пятой группы (с 42,7 до 41,5 %). Если в 1997 г. среднедушевые доходы 10 % наиболее обеспеченного населения превышали доходы такой же доли малообеспеченного населения в 10,7 раза, то в 1998 г. – в 9,5 раз.

Начиная с 1999 г. и в последующие годы дифференциация населения стала еще более усиливаться: в 2000 г. соотношение между 10% наиболее и наименее обеспеченными частями населения составляло уже 10,1 раза, в 2001 г. 11,1 раза, в 2002 г. – 10,8 раза, превысив уровень предкризисного состояния (1997 г.) на 0,1 пункта. Между тем, опасность социальной деградации общества, по данным социологов, возникает уже при увеличении дифференциации до восьмикратного размера.

19 Дифференциация доходов населения Тамбовской области за 1995 – 2002 гг. (по данным бюджетного обследования домашних хозяйств)

Показатели	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Денежные доходы, всего, %, в том числе по 20-процентным группам населения:	100	100	100	100	100	100	100
первая (с наименьшими доходами)	7,3	6,6	7,0	6,9	6,8	6,5	6,5
вторая	12,2	11,5	11,9	11,7	11,7	11,3	11,4
третья	16,8	16,2	16,5	16,4	16,4	16,1	16,2
четвертая	23,1	23,0	23,1	23,1	23,0	23,0	23,0
пятая (с высшими доходами)	40,6	42,7	41,5	41,9	42,1	43,1	42,9
Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини)	0,330	0,359	0,343	0,349	0,351	0,364	0,361
Соотношение доходов 10 % наиболее и наименее обеспеченного населения, раз	8,7	10,7	9,5	9,9	10,1	11,0	10,8

Анализируя ситуацию в целом за исследуемый период, можно сделать вывод о суммарном снижении доли доходов первых трех групп с 36,3 до 34,1 %. Наибольшими темпами происходило снижение наименее обеспеченной первой группы населения (с 7,3 % в 1995 г. до 6,5 % в 2002 г.). Соответственно

на долю доходов наиболее обеспеченной части населения (пятая группа) к 2002 г. стало приходиться уже 42,9 % против 40,6 % в 1995 г.

Данные табл. 20 и 21 позволяют судить о численности различных групп населения по уровню среднедушевых доходов. В 1995 г. в области преобладало население, имеющее доходы 100...400 р. – 71,4 %, в 1997 г. – с доходами 200...600 р. – 56 %. К 2000 г. среднедушевые доходы населения увеличились и резко увеличилась численность населения, имеющая доход свыше 1000 р.: с 14,8 тыс. человек или 1,1 % в 1995 г. до 764,6 тыс. человек, составив 60,2 % от общей численности населения (табл. 20).

В 2001 г. население, имеющее доход свыше 1000 р. возросло в области до 956,7 тыс. человек (76,1 % от общей численности населения). Из них преобладало население с доходами 1000...1500 р. (22,1 %) и 2000...3000 р. (19,7 %), а численность населения с доходами свыше 4000 р. составляла всего лишь 106,2 тыс. человек или 8,5 %. В 2002 г. наблюдается увеличение доли населения с более высокими доходами: в пределах 2000...3000 р. на 4 пункта, 3000...4000 р. на 4,5 пункта, свыше 4000 р. на 8,7 пункта (табл. 21).

21 Распределение населения Тамбовской области по размеру денежного дохода на душу населения в 2001 – 2002 гг.

Денежные доходы	2001		2002	
	тыс. человек	в % к итогу	тыс. человек	в % к итогу
Численность населения, всего,	1256,6	100	1240,7	100
в том числе со средне- месячным денежным доходом, р.:				
до 500,0	49,9	4,0	17,1	1,4
500,1...750,0	108,9	8,7	52,3	4,2
750,1...1000,0	141,1	11,2	84,7	6,8
1000,1...1500,0	278,1	22,1	211,3	17,0
1500,1...2000,0	213,9	17,0	203,3	16,4
2000,1...3000,0	247,3	19,7	293,4	23,7
3000,1...4000,0	111,2	8,8	164,9	13,3
свыше 4000	106,2	8,5	213,8	17,2

Кроме рядов распределения для характеристики степени расслоения населения по уровню доходов используются коэффициенты концентрации доходов Лоренца и Джини. Появление этих коэффициентов наглядно свидетельствует о преобладании и взаимосвязи исследований в области оценки неравенства населения. Иногда в литературе эта взаимосвязь называется методологией Парето – Лоренца – Джини.

В XIX в. итальянский статистик Вильфредо Парето (1848 – 1923), исследуя данные налоговой статистики ряда стран, пришел к выводу, что между уровнем дохода и числом их получателей существует обратная зависимость. Форма этой зависимости соответствует степенной функции вида

$$y = A(x - x_0)^{-d},$$

где y – число лиц, получающих доход, равный или больший; x , x_0 – минимальный уровень дохода; A , d – некоторые постоянные параметры.

Данная зависимость, получившая название закона Парето, интерпретируется следующим образом: по мере возрастания доходов число их получателей уменьшается с быстротой, зависящей от величины A .

Изображенная на графике (рис. 6) зависимость имеет вид гиперболы. Специфический вид кривой, имеющее некоторое отступление от 0, объясняется тем, что точкой отсчета взят облагаемый налогом минимум. На оси x показаны доходы, а на оси y – число домохозяйств или лиц, имеющих доход, равный или больше определенной границы (x_0). Параметр d характеризует степень скошенности и может трактоваться как показатель дифференциации.

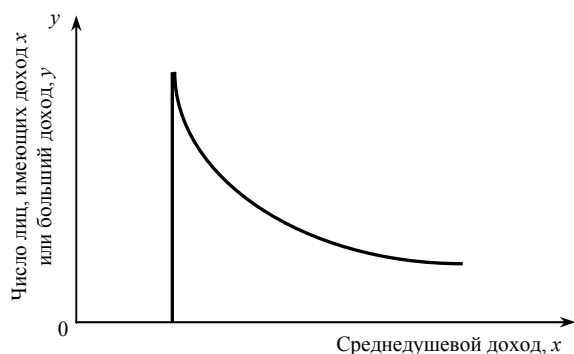


Рис. 6 Зависимость доходов от числа их получателей по закону Парето

Американский статистик и экономист О. Лоренц (1876 – 1959), основываясь на законе Парето, развил его дальше и предложил свое графическое его изображение. Кривая, получившаяся на графике, была названа кривой Лоренца (рис. 7). Для изображения кривой Лоренца на осях координат с процентной шкалой 0...100 откладываются кумулятивные (накопленные) итоги распределения: на горизонтальной оси – квинтили получателей доходов (все население поделено на пять квинтилей, в каждую из которых входит 20 % населения), на вертикальной – квинтили полученных доходов. Кривая Лоренца строится путем соединения точек, соответствующих кумулятивным процентным долям доходов, полученных квинтильными группами населения. При равномерном распределении доходов на 20 % населения приходилось бы 20 % доходов, на 40 % населения – 40 % доходов и т.д., т.е. каждая 20 %-ная группа населения имела бы пятую часть доходов общества. На графике это изображается диагональю квадрата *OC* и рассматривается как линия равномерного распределения или абсолютного равенства. При неравномерном распределении «линия концентрации» представляет собой вогнутую вниз кривую. Кривая *OABC* и есть кривая Лоренца. Чем больше отклонение кривой Лоренца от диагонали квадрата, тем более неравномерно распределены доходы в обществе.

На рис. 7 кривая Лоренца характеризует распределение населения Тамбовской области по уровню доходов, сложившееся в 1996 и 2001 гг. Кривая Лоренца за 1996 г. имеет меньшее отставание от линии равномерного распределения, чем за 2001 г., что позволяет говорить о большей степени расслоения населения области по уровню доходов в 2001 г. нежели в 1996 г.

Основываясь на кривой Лоренца, итальянский статистик и экономист К. Джини (1884 – 1965) предложил коэффициент, названный его именем: коэффициент (индекс) Джини. Данный коэффициент характеризует распределение всей суммы доходов населения между отдельными его группами. В основе коэффициента Джини лежит идея, что крайними позициями в распределении доходов или благ между группами лиц являются эгалитарное (когда все участвующие в распределении получают равные доли) и антиэгалитарное (когда только один участник распределения получает все блага). Первый случай описывает полное равенство, второй – абсолютное неравенство в распределении доходов.

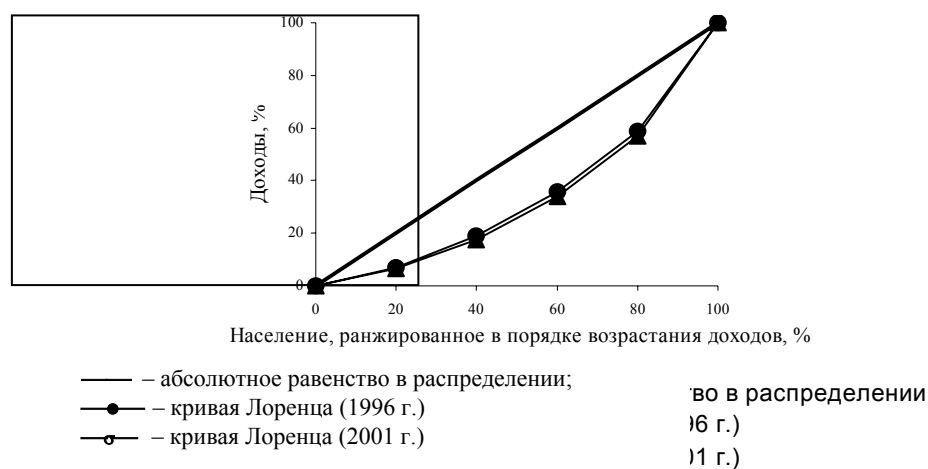


Рис. 7 Распределение населения Тамбовской области по уровню денежных доходов за 1996 и 2001 гг.

Коэффициент Джини рассчитывается как отношение площади сегмента *OABCE*, образуемого кривой Лоренца и линией равномерного распределения, к площади треугольника *OCD*, расположенного ниже линии равномерного распределения. Его величина может варьировать от 0 до 1. При равномерном распределении доходов, когда на 1 % населения приходится во всех группах 1 % дохода, этот индекс равен 0, в случае абсолютного неравенства, т.е. когда все доходы сконцентрированы у одного человека – 1. Поэтому, чем выше значение показателя (т.е. чем ближе он к 1), тем более неравномерно распределены доходы в обществе. В 1995 г. индекс Джини в Тамбовской области был равен 0,330, в 2000 г. – 0,351, в 2002 г. – 0,361. Повышение значения коэффициента за 1995 – 2002 гг. свидетельствует об усилении неравенства среди населения области в распределении доходов.

Ниворожкина Л. [24] на основе коэффициента Джини провела расчеты по оценке «каждого компонента дохода в общее неравенство». Расчеты позволили установить «вклад» каждой компоненты в общую величину доходного неравенства: увеличение социальных трансфертов на 10 % уменьшает нера-

венство в распределении доходов на 0,68 %, 10 %-ный рост оплаты труда увеличивает неравенство на 0,47 %, а возрастание дохода от продажи сельскохозяйственной продукции дает прибавку в 0,20 %.

Существенное значение в качестве фактора расслоения населения по уровню доходов в настоящее время имеют различия в уровне экономического развития отдельных регионов. Если оценить с этой точки зрения Тамбовскую область и сравнить с общероссийским индексом Джини (табл. 22), то сравнение позволяет говорить о более низкой степени расслоения населения области по доходам, чем в целом по стране за весь послереформенный период. В 2001 г. индекс Джини по области был равен 0,364 при его значении в целом по стране в 0,398. Сравнение с областями Центрально-Черноземного района свидетельствует о, примерно, одинаковой дифференциации населения по уровню доходов. Хотя в 2001 г. в Тамбовской области был самый высокий показатель Джини – 0,364 при минимальном его значении в 0,334 в Белгородской области.

22 Степень расслоения населения по уровню доходов в отдельных регионах и областях за 1990 – 2001 гг.

	Значение коэффициента Джини				
	1990	1991	1992	1993	1994
	0,35	0,37	0,39	0,40	0,41
Россия	0,387	0,390	0,393	0,395	0,398
Тамбовская	0,330	0,335	0,340	0,345	0,350
Липецкая	...	0,360	0,365	0,370	0,375
Воронежская	...	0,350	0,355	0,360	0,365
Курская	...	0,340	0,345	0,350	0,355
Белгородская	...	0,330	0,335	0,340	0,345

Сравнительно одинаково по областям ЦЧР распределяется и общий объем денежных доходов по 20-процентным группам населения. За 2000 – 2001 гг. сложилась следующая картина (табл. 23).

23 Распределение денежных доходов населения

по областям ЦЧР за 2000 – 2001 гг.

Денежные до- ходы	Там- бовская		Белгоро дская		Вороне жская		Кур- ская		Липец- кая	
	200 0	200 1	200 0	200 1	200 0	200 1	200 0	200 1	200 0	200 1
Всего, %, в том числе по 20-ти % груп- пам населения:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
первая (с наименьши- ми дохода- ми)	6,7	6,4	7,3	7,9	7,4	6,9	8,1	7,3	6,5	6,6
вторая	11, 6	11, 3	12, 1	12, 7	12, 3	11, 7	12, 9	12, 1	11, 4	11, 5
третья	16, 3	16, 1	16, 7	17, 2	16, 8	16, 4	17, 3	16, 7	16, 1	16, 2
четвертая	23, 0	23, 0	23, 1	23, 1	23, 1	23, 1	23, 1	23, 1	23, 0	23, 0
пятая (с наи- высшими доходами)	42, 4	43, 2	40, 8	39, 1	40, 4	41, 9	38, 6	40, 8	43, 0	42, 7

Отдельные экономисты [44] для оценки степени неравенства предлагают использовать не абсолютные уровни доходов, а соотношения доходов и прожиточного минимума. Разница в доходах высоко- и низкодходных групп населения при этом предлагается называть коэффициентом концентрации доходов. Данный коэффициент между группой населения с высокими доходами (свыше четырех или пяти прожиточных минимумов) и группой населения с низкими доходами (менее прожиточного минимума) представляет собой произведение двух коэффициентов: первый – соотношение между уровнями среднедушевых доходов выделенных групп населения и второй – соотношение между численностями богатой и бедной групп. Критерием отнесения населения в группу с низкими и высокими доходами является не уровень его доходов, ставящий население в нижнюю или верхнюю дециль (квинтиль), а соотношение между доходом и прожиточным минимумом.

Данный коэффициент наряду с уже существующими (коэффициентом фондов, децильными коэффициентами, индексом Джини и др.) позволит проводить более углубленный анализ расслоения населения по доходам.

Бедность и определение ее границ

Проводимые в стране реформы, сопровождающиеся глубоким экономическим кризисом, безработицей, падением жизненного уровня большинства населения страны, выдвинули на первый план проблему бедности. Проблема в настоящий момент стоит очень остро, подтверждением чему является невиданный рост поляризации общества по доходам и у каждого свои проблемы: «У кого –

жидкий суп, у кого – мелкий жемчуг». По данным А.Е. Суринова [44] сравнение динамики коэффициентов Джини по американским и российским семьям показывает, что тот путь социально-экономического расслоения, который прошло население США за 20 лет, население нашей страны преодолело за три года.

Бедность как социально-экономическое явление в той или иной степени присуща любому обществу или государству, однако ее причины, масштабы, конкретные проявления и последствия существенно различаются.

Следует отметить, что проблема бедности стала очень актуальной в последние годы не только в нашей стране, но и в мире. В первую очередь это связано с ускорением процессов глобализации мировой экономики, которая сопровождается усилением неравенства и распространением масштабов бедности.

Известный экономист, Амартия Сен предлагает исследовать бедность (как форму проявления социального неравенства) с трех точек зрения, полагая, что масштабы этого социально-экономического феномена обусловлены по крайней мере, тремя факторами: распространенностью явления, дефицитностью материального положения бедных и степенью их социального расслоения. Им был предложен индекс, получивший его имя: индекс бедности Сена, который рассчитывается по формуле

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

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

Чем ниже дифференциация доходов среди бедного населения и меньше доля бедных в общей численности населения, тем ближе индекс Сена к 0.

Увеличение любого из трех факторов, выделенных Сенем (дефицит дохода, неравенство бедного населения, доля бедных в общей численности населения), приводит к росту данного индекса.

От того, что понимается под бедностью, как определяются границы бедности, какие группы населения следует отнести к бедным слоям, зависит оценка масштабов ее распространения и уровень связанных с этим проблем, в том числе и определение платежеспособного спроса населения.

В экономической литературе проблема бедности как социально-экономическое явление широко дискутируется, и в основном сложились три определения бедности: абсолютная, относительная и субъективная.

Первый тип определения (абсолютная бедность) рассматривает бедных как часть домохозяйств, которые не в состоянии обеспечить себя суммой благ, абсолютно необходимых для сохранения здоровья и ведения умеренно активной трудовой жизни. В основе этого определения лежат идеи английского экономиста С. Роунтри, получившие широкое распространение в западных странах в 60-х годах XX столетия. Использование критерия абсолютной бедности предполагает установления границы бедности, определяемой государством, исходя из его финансовых возможностей, поскольку ее установление предполагает введение социальных программ.

Следует отметить, что официальное определение бедности, существующее в настоящее время в России базируется именно на абсолютной концепции, в соответствии с которой черта бедности устанавливается на уровне прожиточного минимума, ориентированного на физиологические минимальные нормы.

Относительная концепция трактует бедность в более широком плане. В основе этого подхода лежит идея,

высказанная

П. Таунсендом о том, что, несмотря на динамику общего экономического роста, разрыв в уровне жизни малообеспеченных слоев общества по сравнению со средними доходами сохраняется. По определению П. Таунсенда к бедным следует относить тех, у кого «не хватает ресурсов для приобретения продуктов питания, участия в социальной деятельности и обеспечения себя жилищными условиями, которые широко признаны в обществе, к которому они принадлежат», т.е. из-за нехватки ресурсов они «исключены из образа жизни, типичного для данной страны» [11]. Тем самым относительная концепция бедности увязывает границы бедности не с минимальными потребностями, а с теми стандартами жизни, которые на данный момент времени существуют в обществе.

При этом в рамках данного определения существует два направления. Одно делает упор на средства существования, на способность семьи покупать товары, необходимые для удовлетворения основных потребностей, а другое – базируется на определении бедности через лишения в широком смысле слова (гражданско-правовая теория бедности).

Субъективный подход определения бедности основан на определении своего материального положения и уровня жизни самим опрашиваемым.

Отдельные экономисты [11] предлагают рассматривать бедность не только с экономической, но и социально-психологической точки зрения. Бедность, по их мнению, с экономической точки зрения – это состояние, когда человек или семья не обладает достаточными ресурсами (денежными, имущественными, образовательными и т.п.) для удовлетворения своих потребностей. С социально-психологической точки зрения бедность носит относительный характер и может быть охарактеризована как ощущение собственной неполноценности.

Разные подходы к определению бедности свидетельствуют о том, что бедность – одно из сложных явлений в жизни общества, требующее углубленного и комплексного анализа, прежде всего с позиции выработки взвешенной политики государства в области принятия социальных программ, направленных на уменьшение социального неравенства. Действие подобных программ должно способствовать повышению уровня жизни населения и, следовательно, росту платежеспособного спроса населения.

Для измерения уровня бедности применяются различные подходы:

- нормативный – исходя из совокупной стоимостной оценки прожиточного минимума (основных потребностей в продуктах питания, одежде, жилье и т.д.), которые устанавливаются нормативным (или дополненным другими способами измерения) методом на основе научно-обоснованных нормативов потребления;
- статистический – черта бедности устанавливается на уровне доходов, которыми располагает определенный процент самых малоимущих граждан;
- субъективный – основанный на обследованиях общественного мнения, когда респонденты сами отмечают, какой доход они считают низким (высоким) для своей семьи;
- ресурсный – при определении прожиточного минимума учитывают возможности экономики.

Следует отметить, что перечисленные подходы рассматривают бедность с точки зрения недостатка дохода. Вместе с тем существуют и другие подходы, основанные на исчислении интегрального показателя, включающего не только доступность доходов, но и другие характеристики, в частности, состояние здоровья, образования и др.

Так, с середины 1990-х гг. в рамках Программы развития ООН начал рассчитываться интегральный показатель – индекс нищеты населения (ИНН), на основе которого производится оценка обездоленности, исходя из трех аспектов жизни человека: продолжительность жизни, знания и достойный уровень жизни.

Данный индекс вычисляется для двух групп стран мира, при этом расчеты ведутся по разной методике:

- для развивающихся стран (ИНН-1) обездоленность с учетом продолжительности жизни выражается в виде процентной доли населения, которое, как ожидается, не доживет до 40 лет (p_1), обездоленность с учетом знаний – в виде процентной доли неграмотного взрослого населения (p_2). Обездоленность с точки зрения достойного уровня жизни или доступа к экономическим ресурсам выражается сводным показателем (p_3), включающим в свою очередь три переменные:

p_{31} – процентная доля населения, не имеющего доступа к безопасной питьевой воде;

p_{32} – процентная доля населения, не имеющего доступа к медицинским услугам;

p_{33} – процентная доля детей в возрасте до пяти лет, страдающих умеренным или острым отставанием в весе.

Сводный показатель p_3 выражается в следующем виде:

$$p_3 = (p_{31} + p_{32} + p_{33}) : 3$$
$$\text{ИНН-1} = [1/3 (p_1^3 + p_2^3 + p_3^3)]^{1/3}.$$

- для развитых стран индекс нищеты населения (ИНН-2) обобщает уровень обездоленности в четырех аспектах жизни человека:

– продолжительности жизни (процентная доля населения, которое, как ожидается, не доживет до 60 лет – Π_1);

- знании (процентная доля функционально неграмотного населения, которая отражает изоляцию человека от мира чтения и коммуникаций – P_2);
- достойном уровне жизни (процентная доля населения, живущего ниже черты бедности, которая определяется в 50 % скорректированного располагаемого личного дохода – P_3);
- социальной изоляции (уровень застойной безработицы – в течение 12 месяцев и более – от общей численности рабочей силы – P_4).

Индекс нищеты населения ИНН-2 будет равен

$$\text{ИНН-2} = [1/4 (P_1^3 + P_2^3 + P_3^3 + P_4^3)]^{1/3}.$$

Из 17 развитых стран, по которым рассчитывался ИНН-2, наиболее низкий уровень обездоленности был в Швеции (в 1997 г. – 6,8), а самый высокий – в США (16,5). Самое низкое значение ИНН-2 для развивающихся стран зафиксировано в Чили (4,1), самое высокое значение – в Нигере (62,1 % в 1995 г.).

Для стран с переходной экономикой, в том числе и для России, данный индекс пока не рассчитывается [36].

Кроме того, ускорение процессов глобализации в мировой экономике, сопровождающееся ростом масштабов бедности в мире, обуславливает необходимость определения единой границы бедности. Исходя из этого, в 1990 г. Всемирный банк для всех развивающихся стран установил единый порог бедности, равный 1 долл. США в день на одного человека (по паритету покупательной способности в ценах 1985 г.).

В соответствии с этим абсолютным показателем уровня бедности в 1985 г. в развивающихся странах насчитывалось более 1,1 млрд. бедных, или 33 % их общего населения. В 1993 г. численность бедных возросла до 1,3 млрд. человек, хотя их доля в общей численности развивающихся стран несколько уменьшилась – 32 %.

Для стран Восточной Европы порог бедности установлен в 4 долл. США на одного человека в день, для промышленно развитых стран в половину средней медианной заработной платы. Исходя из этих границ специалисты Программы развития ООН (ПРООН) определили, что в странах Восточной Европы численность бедных составляет 120 млн., а в промышленно развитых странах – 100 млн. (10 % их населения), из которых 37 млн. человек является безработными. Для сравнения: в середине 1990-х гг. ежедневный средний доход каждого жителя планеты составлял 16 долл. [12].

В качестве границы бедности в нашей стране принят прожиточный минимум. Для его расчета используют нормативно-статистический метод, применяемый в международной практике. Люди, чьи доходы ниже величины прожиточного минимума, считаются бедными.

Использование этого подхода требует решения, по меньшей мере, двух вопросов. Во-первых, какой критерий выбрать для сравнения с границей бедности (денежный или совокупный доход, расход или что-то другое) и, во-вторых, вопрос, связанный с определением величины самого прожиточного минимума. Эти вопросы имеют принципиальное значение, так как связаны с формированием государственной системы оказания социальной помощи малообеспеченным слоям населения и разработкой в целом экономической политики государства.

Что касается первой стороны этой проблемы, то в мировой практике предпочтение отдается ежемесячным расходам, включающим общие потребительские расходы и расходы, отражающие потребление товаров, произведенных в домашних условиях, за минусом расходов на товары длительного пользования.

В нашей стране согласно методологическим положениям по статистике [22] в качестве критерия выступает среднедушевой денежный доход, обеспечивающий приобретение научно обоснованного минимального набора материальных благ и услуг для поддержания жизнедеятельности человека.

По мнению отдельных экономистов [44], и с этим следует согласиться, использование в качестве критерия только денежных доходов, а не всей их совокупности приводит к искажению оценки распространения бедности, уровня материального положения бедных и в целом степени социального неравенства, так как автоматически зачисляет в разряд бедных большинство сельских жителей и часть городских, которые компенсируют нехватку денежных средств личным подсобным хозяйством, что иногда позволяет им поддерживать и даже превышать норматив прожиточного минимума, особенно в части продовольственной компоненты. Кроме того, на формирование доходов оказывает влияние государственная социальная помощь. Недоучет воздействия этих факторов завышает оценки распространенности бедности. Поэтому более справедливой была бы оценка уровня бедности,

основанная на располагаемом (т.е. после уплаты налогов и обязательных платежей) совокупном доходе, включающем как денежные доходы, так и натуральные поступления.

Предлагается в качестве критерия бедности использовать расходы населения [44]. В этом случае к бедным будут отнесены все те, чьи расходы ниже границы бедности. Аргументом в пользу такого подхода приводится меньшая колеблемость во времени размеров регулярных расходов по сравнению с доходами, а также более высокое качество статистических данных о расходах домохозяйств (по сравнению с данными о доходах) из-за стремления населения скрыть доходы от налогообложения.

Что касается второй стороны данной проблемы, то определение величины прожиточного минимума с начала рыночных преобразований остается одной из нерешенных проблем (какой набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг включить в расчет, как часто следует пересматривать размер и состав прожиточного минимума и т.д.). Кроме этого, использование нормативного метода определения прожиточного минимума, применяемого в современной статистической практике, связано с определенными сложностями, прежде всего касающимися необходимости разработки и утверждения нормы потребления непродовольственных товаров и услуг. Институтом питания РАМН разрабатываются только пищевые рационы для лиц разного возраста и пола, которые ложатся в основу продовольственной компоненты прожиточного минимума. Затраты на другие товары и услуги добавляются к этой компоненте с помощью специальных коэффициентов.

Следует отметить, что проблемой бедности, определением ее границы широко занимались в нашей стране в 1920-х гг. Велись разработки единого для всей страны прожиточного минимума в расчете на одного городского взрослого работника. Однако работы эти были прекращены в 1927 г. и возобновлены лишь в 1956 г. В 1962 г. начались расчеты бюджета достатка, который характеризовал уровень и структуру потребления той группы населения, у которой в планируемом периоде предполагались максимальные доходы. В 1980-е гг. стали разрабатываться рациональные бюджеты, которые основывались на нормах потребления, обеспечивающих «полное удовлетворение различных научно обоснованных потребностей».

Прожиточный минимум, выступающий в настоящее время в качестве границы бедности, представляет собой минимальную сумму денежных средств, достаточную для удовлетворения основных объективно необходимых физиологических и социально-культурных потребностей человека. Прожиточный минимум определяется по так называемой потребительской корзине, т.е. набору товаров и услуг, обеспечивающему человеку удовлетворение основных материальных и духовных потребностей на принятом в настоящее время в обществе минимально допустимом уровне и с учетом реальных возможностей экономики. Методологическими положениями по статистике [22] прожиточный минимум определяется как стоимостная оценка натурального набора продуктов питания, учитывающего диетологические ограничения и обеспечивающего минимально необходимое количество калорий, а также расходы на непродовольственные товары и услуги, налоги и обязательные платежи, соответствующие по структуре затрат на эти цели бюджетам низкодоходных семей.

Величину прожиточного минимума до 2000 г. рассчитывали для различных социально-демографических групп населения (детей в возрасте до 6 лет, от 7 до 15 лет, мужчин и женщин трудоспособного возраста, пенсионеров) по формуле

$$C_{\min_i} = C_{f_i} + C_{g_i} + C_{s_i} + C_{t_i},$$

где C_{\min_i} – величина прожиточного минимума i -ой половозрастной группы населения; C_{f_i} – стоимостная оценка продуктового набора i -ой половозрастной группы населения; C_{g_i} – стоимостная оценка потребления непродовольственных товаров i -ой половозрастной группы населения; C_{s_i} – стоимостная оценка расходов на платные услуги i -ой половозрастной группы населения; C_{t_i} – расходы на налоги i -ой половозрастной группы населения.

Основу прожиточного минимума (примерно половину) составляют натуральные наборы продуктов питания, так называемая минимальная продовольственная корзина (вначале было взято 25 продуктов, затем 33), соответствующая минимальным нормам потребления, сбалансированным по калорийности и химическому составу пищевых веществ. Набор продуктов питания рассчитывали Институт питания Академии медицинских наук РФ, Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН и Министерство труда и социального развития РФ при участии Всемирной организации здравоохранения.

Здесь следует отметить, что Госкомстат России рассчитывал еще один набор важнейших продуктов питания, состоящий из 19 наименований. Однако нормы и перечень, входящих в него продуктов, не используются для определения прожиточного минимума. Этот набор продуктов питания

применяется для сопоставительной характеристики уровня цен в территориальном разрезе и в динамике [22].

Минимальная продовольственная корзина дифференцирована по нескольким (вначале по 8, затем по 16) природно-климатическим зонам страны на основе учета комплекса факторов (природно-климатические условия, половозрастной состав населения, характер расселения, экономическое развитие территории, особенности национального быта и др.).

Тамбовская область входит в состав 13-й природно-климатической зоны. Энергетическая ценность минимальной продовольственной корзины для этой зоны составляет: для трудоспособного населения – 2730 ккал (мужчины) и 2150 ккал (женщины), для пенсионеров – 2000 ккал, детей до 6 лет – 1590 и от 7 до 15 лет – 2360 ккал. Для сравнения: энергетическая ценность продовольственной корзины для трудоспособного мужчины на уровне 2730 ккал определена для 8 зон, а в целом по 16-ти зонам колеблется от 2720 ккал (6-я зона, куда входит Удмуртская Республика, Коми-Пермяцкий автономный округ, Пермская и Свердловская области) до 3120 ккал (2-я зона – Якутия, Таймырский автономный округ и др.). Критической считается энергетическая ценность в 2000 ккал или около 8400 кДж (в Международной системе единиц оценка энергетической ценности пищи и расход энергии человека в процессе жизнедеятельности дается в джоулях: 1 ккал = 4,184 кДж). Таким образом, Тамбовская область имеет приблизительно среднее значение продовольственной компоненты прожиточного минимума по питательной ценности.

Другая часть прожиточного минимума представлена непродовольственными товарами (\approx 20 %), коммунальными услугами (14 %).

Правовой основой для определения прожиточного минимума и расчетов, связанных с этим понятием является Федеральный закон РФ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» от 24 октября 1997 г., вступивший в силу с 1 января 1998 г. Минимальная потребительская корзина определяется в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 17.02.1999 № 192. Величина прожиточного минимума устанавливается ежеквартально Правительством РФ – в целом по РФ, органами исполнительной власти субъектов РФ – в субъектах РФ.

В 1992 – 1999 гг. прожиточный минимум рассчитывался на основе методических рекомендаций Минтруда России от 10.11.1992 № 210 «О системе минимальных потребительских бюджетов населения РФ».

Прожиточный минимум по Тамбовской области за указанный период выглядел следующим образом (табл. 24).

В ноябре 1999 г. был принят Федеральный закон РФ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации», который вступил в силу с 1 января 2000 г. Этот закон регламентирует порядок установления потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения (трудоспособное население, пенсионеры, дети) в целом по Российской Федерации.

С 2000 г. расчеты прожиточного минимума в целом по РФ производятся на основе данных Госкомстата России об уровне потребительских цен на товары и услуги, а также о расходах по обязательным платежам и сборам в соответствии с Методикой исчисления прожиточного минимума в целом по РФ (утвержденной Постановлением Минтруда России и Госкомстата России от 28.04.2000 № 36/34).

24 Динамика прожиточного минимума по социально-демографическим группам населения Тамбовской области за 1992 – 1999 гг., р.

Год	В среднем на душу населения	В том числе		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
1992	4728	–	–	–

1995	160 891	186 399	11 5 3 88	17 9 0 06
1998	332,86	385, 60	23 8,0 1	36 8,0 6
1999	651,83	750, 84	46 3,1 2	72 6,5 5

Следует отметить, что в структуре как старого, так и нового прожиточного минимума не предусмотрены расходы на обучение детей в общеобразовательной школе и медицинские услуги. Однако в реальной жизни большинство российских граждан вовлечены в систему платных услуг, как в сфере образования, так и здравоохранения. Поэтому вполне справедливым является мнение отдельных экономистов [11] о необходимости включения этих расходов в прожиточный минимум.

В Тамбовской области величина прожиточного минимума устанавливается на основе закона Тамбовской области от 16.07.98 № 26-3 «О прожиточном минимуме в Тамбовской области».

С 2001 г. расчет прожиточного минимума в области производится по новой методологии: в основе расчета – стоимость минимального набора продуктов питания, входящих в потребительскую корзину для мужчины трудоспособного возраста. В течение 2001 г. стоимость данного набора продуктов питания в области была наименьшей среди областей ЦЧР (прил. 7).

Следует отметить, что величина прожиточного минимума считается установленной при наличии соответствующего нормативного правового акта, изданного органом власти субъекта РФ.

В Тамбовской области в 2001 г. Постановление областной Думы № 927 «О потребительской корзине для основных социально-демографических групп населения Тамбовской области» было принято 13.04.2001. Поэтому прожиточный минимум в области за I квартал 2001 г. не рассчитывался, расчеты производились, начиная со II квартала (табл. 25).

25 Величина прожиточного минимума по Тамбовской области в 2001 г., р.

Квартал	На душу населения	В том числе по социально-демографическим группам			
		трудоспособное население	пенсионеры	дети	№ постановления администрации
I	–	–	–	–	–
II	1356,43	1492,57	1007,18	1429,61	№ 600 от 4.07.01
III	1263,59	1394,48	907,12	1353,23	№ 940 от 3.10.01
IV	1302,60	1479,77	931,93	1289,08	№ 1 от 4.01.02

В связи с несвоевременностью перехода к новой методике расчета величины прожиточного минимума, соответствующей Федеральному закону «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» в целом по РФ (2000 г.) и в субъектах РФ (на протяжении 2001 – 2002 гг.), Госкомстат России и Минтруд России рассмотрели вопрос о восстановлении официальных данных о численности населения с доходами ниже величины прожиточного минимума по субъектам РФ в динамических рядах за 2000 – 2002 гг. В этих целях органы исполнительной власти субъектов РФ провели оценку величины прожиточного минимума за I –

IV кварталы 2000 г. и 2001 – 2002 гг. (для субъектов РФ, не имеющих законодательно установленной потребительской корзины – на основании ее проекта).

Претерпел значительные изменения, начиная с 1992 г., и состав продовольственной корзины, особенно по продуктам животноводства (табл. 26).

**26 Состав продовольственной корзины
для мужчины трудоспособного возраста***

Продукты	Минимальная норма среднегодушевого потребления, кг в год	
	25 наименова- ний	33 наименова- ний
1 Бобовые		17,3
2 Мука пшеничная	19,5	20
3 Рис	3,7	5
4 Пшено	9,8	6
5 Хлеб пшеничный	62,9	75
6 Хлеб ржаной	68,7	115
7 Макароны изделия (вермишель)	5,2	6
8 Картофель	124,2	150
9 Капуста	28,1	35
10 Огурцы свежие	–	1,8
11 Морковь	37,5	35
12 Лук репчатый	28,4	20
13 Яблоки	19,4	18,6
14 Сахар	20,7	20
15 Конфеты	–	0,7
16 Печенье	–	0,7
17 Говядина	8,4	15
18 Баранина	–	1,8
19 Свинина	–	4
20 Мясо птицы	17,5	14
21 Колбаса вареная	0,45	–
22 Колбаса полукопченая	0,35	–
23 Рыба свежая	11,7	14
24 Сельдь	–	0,7
25 Молоко	123,1	110
26 Сметана	1,6	1,8
27 Масло животное	2,5	1,8
28 Творог	9,9	10
29 Сыр	2,3	2,5
30 Яйца (штук)	151,4	180
31 Маргарин	3,9	6
32 Масло растительное	6,4	7
33 Соль	–	3,65
34 Чай	–	0,5
35 Специи	–	0,73

* Данные приведены для Тамбовской области (по методике 1992 г. Тамбовская область входила в состав 3-й природно-климатической зоны, по действующей – в состав 13-й зоны).

Если в Методических рекомендациях по расчетам прожиточного минимума по регионам Российской Федерации (утверждены Министерством труда России 10.11.1992) в составе мясопродуктов выделялись, например, колбасные изделия и копчености (хотя и в очень ограниченных количествах: колбаса вареная – 1,2 г в день, полукопченая – 0,96 г в день), то в Методических рекомендациях по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по РФ и в субъектах РФ (утвержденных Постановлением Правительства РФ от 17.02.1999) этих видов продуктов уже нет. Однако минимальный уровень потребления мясопродуктов несколько увеличен: для трудоспособных мужчин на 8,1 % (вместо 32,2 – 34,8 кг), для женщин на 12 % (28 против 25 кг), для пенсионеров на 14,6 % (31,5 против 28,7 кг).

На основе величины прожиточного минимума определяется численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, которая в Тамбовской области в 1995 – 2002 гг. менялась следующим образом (табл. 27).

За рассматриваемый период численность населения области, имеющая доходы ниже прожиточного минимума и отнесенная к категории бедного населения, несмотря на некоторые колебания по годам, имела тенденцию к росту. В 1995 г. бедное население области составляло 289,3 тыс. человек или 22 % общей численности населения, в 2002 г. – 331,9 тыс. человек или 26,8 %. В 1997 – 2002 гг. показатель бедности населения в области был значительно выше общероссийского показателя: в 1999 г. на 11,7 %, в 2000 г. на 64,0 %, в 2001 г. на 38,5 %. В 2002 г. это превышение уменьшилось и составило 7,2 %.

Средний доход бедного населения в 2000 г. был почти в два раза ниже среднего денежного дохода в целом по области, а в 2002 г. – ниже в 2,2 раза. Крайне негативным является то, что к разряду бедного населения относится молодежь от 17 до 30 лет, в том числе учащаяся молодежь (студенты, аспиранты). Это вынуждает последних искать дополнительные заработки, что может явиться фактором снижения уровня профессиональной подготовки.

27 Динамика численности населения Тамбовской области с доходами ниже прожиточного минимума за 1995 – 2002 гг.

Год	Численность бедных		Отношение среднедушевого дохода бедного населения к доходам в среднем по области, %	Справочно: доля бедного населения в целом по РФ
	тыс. человек	% от общей численности населения области		
1995	289,3	22,0	38,0	24,7
1997	275,9	21,2	33,7	20,8
1998	323,4	25,0	38,8	23,3
1999	405,7	31,6	42,0	28,3
2000	602,2	47,4*	50,7	28,9
2001	475,0	37,8**	43,5	27,3
2002	331,9	26,8	45,2	25,0

* В расчетах использованы ретроспективные оценки величины прожиточного минимума, полученные на основе установленной в субъекте РФ потребительской корзины (в соответствии с Федеральным законом «О прожиточном минимуме в Российской Федерации») или ее проекта по состоянию на конец 2002 г.

** В расчетах использованы данные о величине прожиточного минимума, установленной органами исполнительной власти субъектов РФ в соответствии с Федеральным законом «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», а в случае ее отсутствия – ретроспективные оценки величины прожиточного минимума, рассчитанного в порядке, указанном в сноске*.

Среди областей ЦЧР в Тамбовской области один из самых высоких показателей доли бедного населения (табл. 28). В 2000 г. бедное население в области составляло 47,4 % при минимальном значении в 30,9 % в Липецкой области. В 2001 г. при колеблемости доли бедного населения от 24,8 % (в Липецкой области) до 42 % (в Курской области) значение данного показателя в Тамбовской области составило 37,8 %. В 2002 г. по удельному весу населения с доходами ниже прожиточного минимума Тамбовская область среди областей ЦЧР занимала третье место после Курской и Воронежской области.

Среди областей ЦФО Тамбовская область по уровню бедности в 2001 – 2002 гг. занимала соответственно 9-е и 6-е место (прил. 8).

Относительно высокий удельный вес бедного населения в Тамбовской области не способствует повышению спроса на животноводческую продукцию как ввиду низкого уровня их доходов, так и по причине более высоких цен на животноводческую продукцию по сравнению с другими продуктами.

28 Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума по областям в 1992 – 2002 гг., % к общей численности

	1992	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Россия	33,5	24,7	20,8	23,3	28,3	28,9	28,9	25,0
Тамбовская	...	22,0	21,2	25,0	31,6	47,4*	37,8*	26,8
Белгородская	...	19,9	18,9	20,0	24,1	33,4*	28,9*	25,0*
Воронежская	...	23,1	24,0	24,2	29,4	41,9*	36,6*	33,8*
Курская	...	20,2	22,6	25,7	37,8	44,6*	42,0*	35,9
Липецкая	...	18,6	17,7	19,4	30,7	30,9*	24,8*	25,8

* Сноска аналогична сноске к табл. 27.

** Сноска аналогична сноске к табл. 27.

Анализ соотношения между отдельными социальными слоями населения позволяет дать более объективную картину спроса на животноводческую продукцию.

Среди бедного населения существует своя дифференциация. Одни находятся рядом с чертой бедности, другие – на значительном от нее расстоянии. В связи с этим производится расчет глубины и остроты бедности.

Для определения глубины бедности используют индекс, который определяет домохозяйства или отдельные лица с относительно высоким и низким уровнем дохода, но стоящие за чертой бедности. Этот показатель целесообразно применять для определения размеров минимальных финансовых средств, направляемых на ликвидацию бедности с использованием конкретных целевых выплат.

Показатель остроты бедности (индекс Фостера – Грир – Торбека) определяют как средневзвешенное отклонение дефицита бюджета (суммы доходов, недостающей до величины прожиточного минимума) семей (отдельных лиц) от величины прожиточного минимума [22].

Коэффициенты глубины и остроты бедности в 1999 – 2001 гг. сложились по области следующим образом (табл. 29).

29 ГЛУБИНА И ОСТРОТА БЕДНОСТИ СРЕДИ НАСЕЛЕНИЯ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 1999 – 2001 ГГ.

Население	Коэффициент глубины бедности			Коэффициент остроты бедности		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Все домохозяйства, в том числе проживающие:	14,6	7,83	12,53*	8,57	3,74	5,75*
в городской местности	8,74	5,74	...	4,24	2,66	...
в сельской местности	21,76	10,41	...	13,86	5,07	...

* В 2001 г. коэффициенты глубины и остроты бедности рассчитывались в целом по всем домохозяйствам

Среди всего населения области коэффициент глубины бедности в 2000 г. составил 7,83 %, а коэффициент остроты бедности – 3,74 % (по данным бюджетного обследования). При этом в сельской местности по сравнению с городской проблема бедности стоит более остро, о чем свидетельствуют более высокие коэффициенты глубины и остроты бедности.

Основными причинами бедности в области в современных условиях являются:

- относительно низкий размер оплаты труда у большинства категорий работающих (в сфере финансов, кредита, страхования, где сложился самый высокий уровень оплаты труда, в 2002 г. было занято всего лишь 1,5 % от общей численности работников, занятых во всех сферах экономики, а в сельском хозяйстве, где уровень оплаты труда был на 45,7 % ниже среднеобластного, трудилось 17,3 % работающих);
- высокий коэффициент демографической нагрузки (отношение общего числа детей в возрасте до 16 лет и лиц пенсионного возраста к численности населения трудоспособного возраста): в 1999 г. – 77,3 % ; в 2002 г. – 74,9 % (в РФ – 66,4, в Центральном Федеральном округе – 69,8 %);
- низкий уровень пенсионного обеспечения, стипендий, пособий на детей по отношению к уровню средней заработной платы (в 2002 г. средний размер пенсий составлял лишь 52,9 % к уровню заработной платы);
- систематические задержки заработной платы (особенно в сельском хозяйстве, в социальной сфере), законодательно регламентированных трансфертов (прежде всего, пенсий и пособий на детей);
- высокий уровень безработицы, низкий размер пособий (в 2002 г. чуть более 3 % от средней заработной платы).

В последние годы, в результате проводимых преобразований, наметилась тенденция изменения состава бедного населения и помимо традиционно уязвимых групп (безработные, многодетные, неполные семьи, инвалиды и др.) к категории бедных все чаще стали относиться новые группы (работающие с

детьми, малооплачиваемые работники и др.), т.е. та часть экономически активного населения, которая при условии занятости способна своим трудом обеспечить необходимый уровень своего благосостояния. По определению Н. Римашевской – это «новые бедные», которые «никогда ранее по своему образованию, профессиональной подготовке, социальному статусу не были и не могли быть бедными» [32].

В целях выравнивания материального положения различных доходных групп населения и защиты малообеспеченных слоев населения в стране созданы государственные органы социальной защиты населения (социальные службы), входящие в систему Министерства труда и социального развития РФ. Эти службы призваны оказывать адресную социальную помощь семьям (или отдельным лицам) при среднедушевом доходе ниже регионального прожиточного минимума.

Социальная помощь может предоставляться в различной форме: в виде денежных пособий, пособий для оплаты транспорта, жилья и коммунальных услуг, дотаций на оплату питания, лечения, ремонт квартир, автотранспорта, ссуд и кредитов; в форме предоставления продуктов питания, обуви, одежды, лекарств, топлива; оказания услуг и льгот (надомное социально-бытовое обслуживание, направление в дома интернаты, прикрепление к магазинам по продаже продуктов питания и предметов первой необходимости по социально низким ценам и т.д.). Социальная помощь финансируется за счет бюджетов субъектов Российской Федерации, территориальные органы самостоятельно определяют форму и уровни социальной помощи, а также категории граждан, имеющих право на ее предоставление. Вместе с тем, ограниченность ресурсов, большая численность нуждающихся делает данную форму помощи малоэффективной.

С целью получения более расширенных статистических данных о доходах населения, эффективности региональных и федеральных программ социальной защиты и разработки основных направлений политики ее реформирования в апреле 2001 г. Госкомстат России проводил обследование домашних хозяйств (Национальное обследование благосостояния домохозяйств и участия в социальных программах – «НОБУС» – установочный этап). В Тамбовской области такое обследование, как и по России, проводилось впервые в 2001 г. В мае – июне 2002 г. в области был проведен второй основной этап программы НОБУС, который охватил 880 домашних хозяйств (в целом по стране он был проведен в 87 субъектах РФ с общим охватом 45 тысяч домашних хозяйств).

Существенную роль в выравнивании доходов и снижения уровня бедности во многих развитых странах играет механизм перераспределения доходов и действие системы «налогообложение – социальные льготы». Жеребин В.М. и Романов А.Н. [11] приводят следующие данные о влиянии налогов и социальных трансфертов на степень расслоения населения США по доходам (табл. 30).

**30 ЭФФЕКТ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ
«НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ – СОЦИАЛЬНЫЕ ЛЬГОТЫ» К ДОМАШНИМ
ХОЗЯЙСТВАМ США ПО ДОХОДНЫМ КВИНТИЛЯМ В 1990 Г.**

ДОХОД- НЫЙ КВИН- ТИЛЬ	ДОЛЯ ДО ВЫПЛАТЫ НАЛОГОВ И ТРАНСФЕР- ТОВ	ДОХОД ПО- СЛЕ УПЛА- ТЫ НАЛО- ГОВ ДО ПОЛУЧЕ- НИЯ ТРАНСФЕР- ТОВ	ДОХОД ПО- СЛЕ УПЛА- ТЫ НАЛО- ГОВ И ПОЛУЧЕ- НИЯ ТРАНСФЕР- ТОВ
ДОЛЯ ДОХОДОВ КАЖДОГО КВИНТИЛЯ В ОБЩЕЙ СУММЕ ДОХОДОВ ПО ВСЕМ ДОМОХОЗЯЙСТ- ВАМ, %			
НИЗ- ШИЙ	1,1	1,4	6,5
ВТО- РОЙ	7,9	9,0	11,2
ТРЕТИЙ	15,5	16,4	16,1

ЧЕТВЕРТЫЙ	24,7	25,2	23,2
ВЫСШИЙ	50,7	48,0	43,0
КОЭФФИЦИЕНТ ДЖИНИ	0,490	0,463	0,384

Перераспределительный эффект налогов и социальных трансфертов можно проследить, сравнив коэффициент Джини. После уплаты налогов коэффициент концентрации доходов снижается на 5,5 % в основном за счет уменьшения доходов последней (высшей) группы домохозяйств. Более высокую перераспределительную функцию выполняют в США социальные трансферты: коэффициент Джини снижается уже на 17 % за счет роста доли доходов, полученных двумя наименее обеспеченными (низшая и вторая) квинтильными группами населения.

В нашей стране на государственном уровне также принимаются меры, направленные на рациональную организацию системы налогообложения и создания системы социальных льгот; в их числе: снижение подоходного налога, предоставление льгот на период получения образования, медицинского обслуживания, поощрение благотворительности и др.

В Тамбовской области также принят ряд мер для повышения жизненного уровня населения. Увеличен размер выплачиваемого пособия семьям, имеющим детей в возрасте до 16 лет, чей среднедушевой денежный доход не превышает месячный прожиточный минимум. Средний размер пенсии на 1 января 2003 г., составил 1350,36 р., т.е. вырос по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года на 41 %.

Несмотря на принимаемые меры, уровень бедности населения области остается еще высоким и решить проблему бедности только с помощью мер социальной помощи в современных условиях невозможно. Необходимы изменения в оплате труда, принятие мер по снижению задолженности по заработной плате, безработицы, создание благоприятного инвестиционного климата для достижения общего экономического роста.

СРЕДНИЙ КЛАСС

В экономической литературе и статистических обзорах последних лет при анализе дифференциации населения помимо бедных слоев, выделяют богатые слои населения, а также средний класс. Следует отметить, что в Методологических положениях по статистике [22] отсутствуют четкие подходы к делению населения на такие категории, да и самих понятий там нет. Есть показатель «численность населения с доходами ниже прожиточного минимума».

Проблемой деления общества на классы (так называемой стратификацией общества) занимались давно и известны три методологии изучения социальной структуры общества:

- марксистская, согласно которой основным критерием деления общества на классы является экономический (отношение к средствам производства, собственность); выделяются в основном два больших класса – работодатели и наемные работники, а также некоторые другие слои (мелкая буржуазия, интеллигенция и др.);

- веберовский подход, основоположником которого является М. Вебер (1864 – 1920), который, как и К. Маркс, в основу классификации общества положил экономический принцип. Однако он не проводил жесткого различия только на два класса. Введенное им понятие среднего класса или средних слоев получило широкое распространение;

- функциональный подход, согласно которому общество делится на множество различных структур и слоев, которые объединяют людей при разном их изучении и экономический критерий рассматривается наряду с другими: профессиональным, культурным, возрастным, половым, религиозным и т.д. Широкое распространение получил в США [6, 38].

Наибольшую сложность представляет количественное определение каждого класса, пока эта проблема далека от решения.

В настоящее время в экономической литературе в основе деления населения на классы по их имущественно-социальному положению применяется, в основном, уровень доходов, который выше или ниже определенного порога, в качестве которого берется, как правило, прожиточный минимум. И если в отношении бедного населения существует относительное единодушие (ниже прожиточного минимума), то в отношении других категорий нет четких критериев.

Так, В.М. Жеребин и А.Н. Романов [11] наряду с бедными слоями населения (доход на уровне или ниже прожиточного минимума) выделяют малообеспеченные (доход которых находится на уровне не более двух прожиточных минимумов), среднеобеспеченные (два – пять прожиточных минимумов), высокообеспеченные (более пяти прожиточных минимумов).

Мунаев Л.А. [23] также выделяя малообеспеченные слои населения (доход которых не превышает двух прожиточных минимумов), затем называет относительно обеспеченные слои (три прожиточных минимума), состоятельные и богатые (шесть прожиточных минимумов).

По мнению Е.В. Горшениной [8] социально-имущественная структура населения должна определяться на основе таких показателей, как среднедушевой доход, физиологический минимум питания (минимальная продуктовая потребительская «корзина»), минимальный потребительский бюджет (прожиточный минимум) и рациональный потребительский бюджет. На основе этих показателей следует выделять состоятельные, обеспеченные, малообеспеченные и бедные семьи. Так, к бедным, по мнению автора, следует отнести семьи, чей душевой доход находится в границах физиологического минимума питания (нижняя граница) и прожиточного минимума (верхняя граница), к малообеспеченным – в границах прожиточного минимума и рационального потребительского бюджета; к обеспеченным – рационального потребительского бюджета и бюджета, превышающего рациональный бюджет и, наконец, к состоятельным семьям следует отнести тех, чей доход колеблется от бюджета, превышающего рациональный, до бюджета, многократно превышающего рациональный.

При этом под рациональным потребительским бюджетом подразумевается бюджет, формирующийся на научных нормах потребления продуктов питания, обеспеченности одеждой, домашним имуществом, предметами культурно-бытового и хозяйственного обихода, услугами культурно-бытового назначения. Вместе с тем, автор не дает определения бюджету, «многократно превышающему рациональный», а также, выделяя группу «богатые семьи», не дает методики отнесения семей к этой категории.

Особое внимание уделяется проблеме статистической оценке среднего класса, формирование которого по идеологии реформаторов должно было получить в ходе проведения реформ преимущественное развитие и который должен стать основой общества.

Так, М.И. Воейков [6] предлагает для этих целей применять подход, основанный на двух критериях, справедливо полагая, что использование большого количества критериев одновременно нерационально, как, например, это делает В. Радаев [30], выделяя семь критериев (уровень доходов; накопленное богатство или средний уровень общего материального благосостояния; обладание мелкой собственностью на средства производства; уровень образования и особые профессиональные знания; служащие без высшего образования или «белые воротнички»; стиль жизни и социальные связи; самоидентификация, получаемая путем опросов населения).

При этом для дореформенного периода, по мнению М.И. Воейкова, в качестве этих критериев могут быть взяты доход и уровень образования, а для постреформенного периода – доход и социальное положение или род занятий.

Критерий образования для современных условий, по мнению Воейкова, мало подходит в силу того, что образованные слои населения в настоящее время, как правило, находятся на грани прожиточного минимума и никак не могут попасть в средний класс. С другой стороны, в частном бизнесе появилось много людей, не обладающих солидным образованием, но по доходам претендующих на верхние ступени среднего класса.

Для выделения среднего класса по доходам предлагается специальный коэффициент, увеличивающий среднедушевой доход до верхней границы среднего класса и в том же размере увеличивающий величину прожиточного минимума для определения нижней границы. Такой коэффициент рассчитывается на основе стоимости крупной покупки, которая для советского периода, по общему мнению, характеризовала уровень среднего класса. Такой покупкой для того периода могла быть кооперативная квартира или среднего класса автомобиль. Примерно такой же коэффициент автор сохранил и для современных условий с целью единства методологии расчета.

По расчетам М.И. Воейкова к среднему классу в конце 1980-х гг. в СССР относилось, примерно, 60...70 % населения, в настоящее время к этой категории можно отнести лишь 33 % населения.

И по мнению А.Е. Суринова [44], в рыночной экономике главным фактором социально неравенства, результирующим действие всех остальных, являются уровень дохода и стоимость имущества населения, которые имеют между собой сильную положительную связь. При этом главным критерием является не только величина, но и структура доходов домашних хозяйств по источникам их образования. Превалирование того или иного источника доходов определяет социальный статус и место в обществе. По данным А.Е. Суринова средний класс в России составляет, примерно, 35...40 % населения страны.

Однако вопрос разделения общества на социальные слои (страты) не является предметом нашего исследования и по этой причине не получил здесь глубокого освещения. Ограничимся лишь расчетами деления населения Тамбовской области на имущественно-социальные группы по уровню денежных доходов, приняв в качестве базы деления прожиточный минимум: бедные (доходы ниже прожиточного минимума), малообеспеченные (доходы составляют 2 – 2,5 прожиточных минимума), средние

(3 – 5), обеспеченные и богатые (6 – 7 прожиточных минимумов и выше). И хотя эти расчеты не совершенны и носят приблизительный характер, тем не менее они позволяют дать относительно объективную картину расслоения населения области по уровню доходов.

Расчеты показали (табл. 31), что в 1998 г. около 80 % населения области жило ниже среднего уровня, т.е. доход позволял этим людям жить очень скромно, во многом себе отказывая.

С 1999 г. наблюдается увеличение в этой группе, сказался кризис 1998 г. Среднедушевой доход бедного населения в 1999 г.

(454 р.) был в 2,4 раза ниже среднего дохода по области и составлял 69,7 % от величины прожиточного минимума, в 2000 г. – 741 р. или в 2,0 раза ниже, а в 2001 г. – 870 р. или в 2,3 раза ниже среднего дохода по области. Снизилась и доля обеспеченного населения: с 2,8 % в 1998 г. до 1,9 % в 2001 г.

31 Распределение населения Тамбовской области по уровню доходов за 1998 – 2001 гг., %

Социальный слой	1998	1999	2000	2001
Бедные	25,0	31,6	47,4	37,8
Малообеспеченные	53,5	51,0	43,7	47,6
Средние	18,7	15,1	8,2	12,7
Обеспеченные и богатые	2,8	2,3	0,7	1,9

Вместе с тем, следует отметить, что выделить верхнюю ступень (богатые), т.е. тех, чей доход превышает бюджет состоятельных семей крайне затруднительно из-за отсутствия точных данных о «неофициальных» доходах. Не попадают в обследование и отдельные слои бедного населения – бомжи, беженцы, вынужденные переселенцы из стран ближнего зарубежья, лица без соответствующего статуса.

2.3 ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Потребительский спрос населения формируется не только под влиянием общего объема денежных доходов, но и под влиянием потенциальных возможностей населения по использованию этих ресурсов на приобретение товаров и услуг. Эти потенциальные возможности выражаются в виде покупательной способности денежных доходов и зависят от уровня цен.

Уровень покупательной способности денежных доходов может быть определен двояко: либо как товарный эквивалент различных видов товаров и услуг, либо как фиксированный набор товаров и услуг, которые можно приобрести на среднедушевой денежный доход [22].

В первом случае уровень покупательной способности определяется отношением денежного дохода к соответствующей цене данного товара (товара-представителя):

$$ПС_i = \frac{ДД}{P_i},$$

где $ПС_i$ – покупательная способность среднедушевого денежного дохода, определенная по i -му товарному эквиваленту; $ДД$ – величина денежного дохода населения; P_i – средняя цена i -го товара-представителя.

В табл. 32 приведены данные, отражающие динамику покупательной способности денежных доходов населения Тамбовской области по отдельным видам продуктов. Как свидетельствуют данные таблицы, покупательная способность денежных доходов населения за годы реформ резко сократилась. Особенно снизилась покупательная способность денежных доходов населения по группе животноводческой продукции. Если в 1990 г. на среднедушевой месячный доход можно было приобрести 65 кг говядины, 760 л молока, 1967 шт. яиц, то в 2002 г. этих продуктов можно было приобрести на 50...67 % меньше.

	В	1998	–
2002 г. наблюдается некоторое увеличение покупательной способности в отношении отдельных видов животноводческой продукции: по говядине прирост составил 27,6, молоку – 38,5, яйцам – 54,2 %.			

Такая же картина в отношении покупательной способности денежных доходов населения (общее снижение за годы реформирования и некоторый рост в последние годы) характерна и для страны в целом (табл. 33). В 2001 г. по сравнению с 1990 г. на среднедушевой доход можно было приобрести говядины

1,8 раза меньше, молока – в 2,2 раза, рыбы – в 2,6 раза. Более медленными темпами снизилась покупательная способность населения в отношении картофеля – всего лишь на 0,45, растительного масла – на 7,1, яиц – на 5,9, сахара – на 17,6 %.

Более углубленный анализ предполагает определение покупательной способности отдельных частей денежных доходов населения. Как правило, определяется покупательная способность средней (или минимальной) по стране (региону) заработной платы на одного работника или пенсии на одного пенсионера. При расчете показателя товарного содержания заработной платы (или пенсии) следует учитывать условный характер выбора товара-представителя. Так, отдельные экономисты предлагают выражать «содержание заработной платы в определенных количествах товаров народного потребления, например, в килограммах хлеба, сахара и т.д.», которые можно приобрести, израсходовав номинальную заработную плату. Подбирая соответствующие товары можно получить различные варианты, сравнивая покупательную способность доходов по странам, регионам или во времени [45].

Что касается покупательной способности заработной платы и пенсий как основных источников доходов большинства населения Тамбовской области, то здесь сложилась ситуация, отраженная в табл. 34, 35.

На протяжении рассматриваемого периода (1990 – 2001 гг.) покупательная способность заработной платы и пенсий снизилась. В то же время покупательная способность заработной платы была выше, чем пенсий. В 1990 г. на среднемесячную зарплату можно было приобрести 87 кг говядины, на месячную пенсию – 38 кг, молока соответственно 1020 и 445 л. В 2001 г. на среднемесячную зарплату можно было купить 26 кг говядины и 235 л молока, на месячную пенсию – 16 кг говядины и 143 л молока. Такое соотношение наблюдается практически по всем видам продуктов. Вместе с тем, темп снижения покупательной способности рассмотренных источников доходов за период 1990 – 2001 гг. неодинаков: значительно выше он у заработной платы. Так, по говядине покупательная способность заработной платы снизилась в 3,3 раза, а пенсии – в 2,4 раза (рис. 8); по молоку – соответственно в 4,3 и 3,1 раза (рис. 9); по яйцам – 2,6 и 1,9 раза (рис. 10).

Кроме того, снизился разрыв в покупательной способности заработной платы и пенсий по отдельным видам продуктов. Если в 1990 г. разрыв в покупательной способности по говядине составлял 49 кг, то в 2001 г. – 10 кг, по молоку соответственно 575 и 92 л, по яйцам – 1488 и 398 шт.

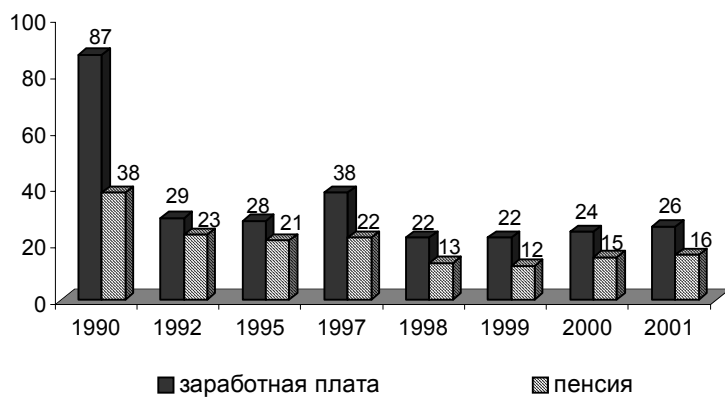


Рис. 8 Покупательная способность среднемесячной номинальной заработной платы и пенсий (с учетом компенсации) населения Тамбовской области за 1990 – 2001 гг., кг говядины в месяц

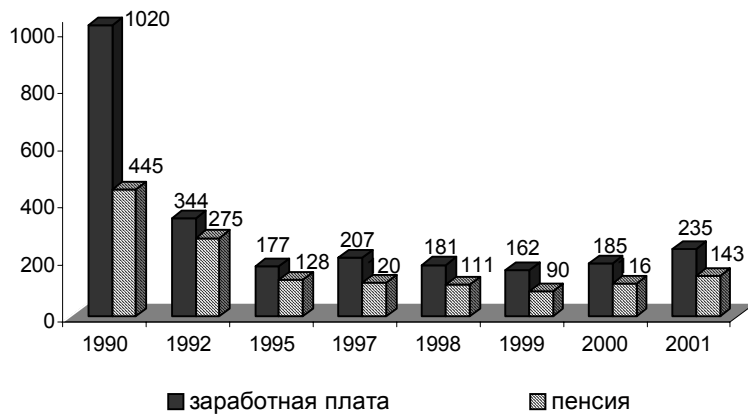


Рис. 9 Покупательная способность среднемесячной номинальной заработной платы и пенсий (с учетом компенсации) населения Тамбовской области за 1990 – 2001 гг., л молока в месяц

При расчете покупательной способности вторым способом в качестве фиксированного набора товаров и услуг, как правило, берут прожиточный минимум. При этом может быть взята либо общая величина прожиточного минимума, либо только продовольственная его компонента (продовольственная корзина).

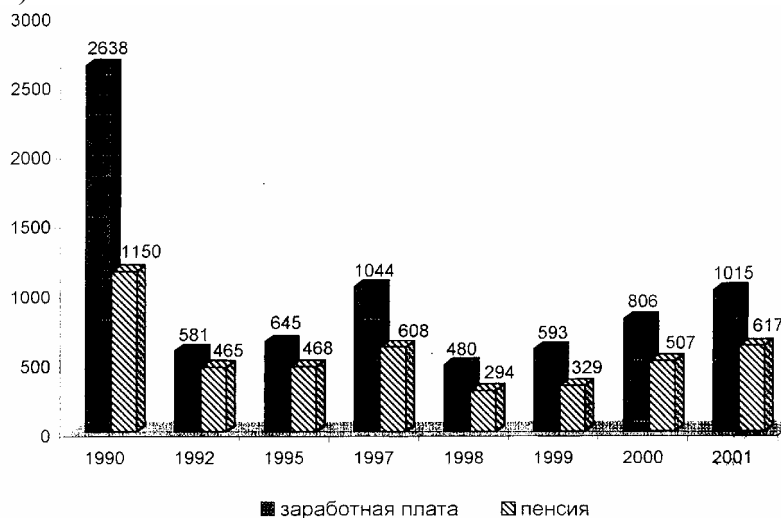


Рис. 10 Покупательная способность среднемесячной номинальной заработной платы и пенсий (с учетом компенсации) населения Тамбовской области за 1990 – 2001 гг., шт. яиц в месяц

Соотношение среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума, сложившееся в Тамбовской области и по стране в целом за 1995 – 2001 гг. показано на рис. 11. Среднедушевой денежный доход населения Тамбовской области даже в два раза (кроме 1997 г.) не превышал прожиточный минимум, т.е. минимальный набор товаров и услуг, необходимый для физиологического выживания человека. До 1997 г. наблюдалось увеличение покупательной способности денежных доходов населения, после 1998 г. (существенную роль здесь сыграл августовский кризис) покупательная способность стала снижаться и это снижение происходило вплоть до 2000 г. В 2001 г. покупательная способность увеличилась (на 19,5 % по сравнению с 2000 г.), однако по сравнению с уровнем 1995 г. была на 19,9 % ниже.

ТАКАЯ ЖЕ ТЕНДЕНЦИЯ В ИЗМЕНЕНИИ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ (РОСТ ДО 1997 Г., СПАД В 1998 – 2000 ГГ. И СНОВА РОСТ В 2001 Г.) ХАРАКТЕРНА И ДЛЯ СТРАНЫ В ЦЕЛОМ.

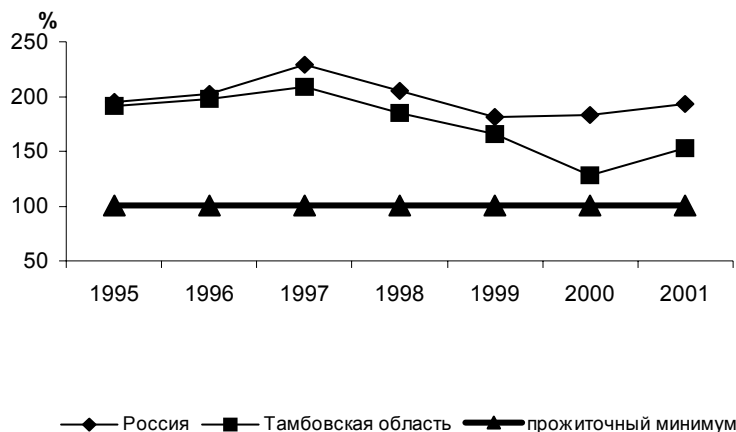


РИС. 11 СООТНОШЕНИЕ СРЕДНЕДУШЕВОГО ДЕНЕЖНОГО ДОХОДА И ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА ЗА 1995 – 2001 ГГ.

Еще более низкое соотношение наблюдалось в Тамбовской области между прожиточным минимумом и среднемесячной заработной платой и среднемесячным размером назначенных пенсий (рис. 12).

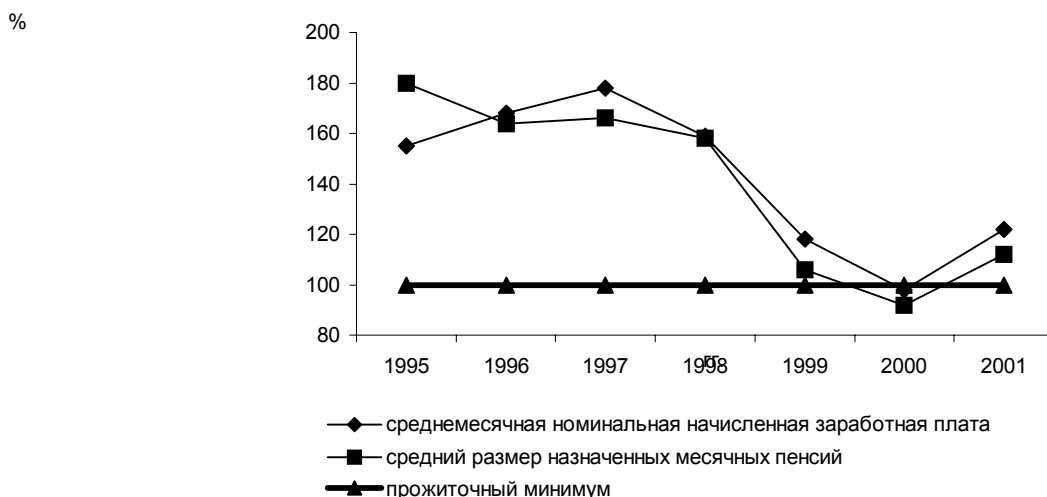


Рис. 12 Соотношение среднемесячной номинальной заработной платы и среднего размера месячных пенсий с величиной прожиточного минимума в Тамбовской области за 1995 – 2001 гг.

Ни за один год с 1995 по 2001 гг. в области заработная плата и пенсии не превышали прожиточный минимум в два раза. Особенно критическое положение сложилось в 2000 г., когда и средний размер заработной платы и пенсии были ниже прожиточного минимума. В 2001 г. наблюдалось увеличение в этом соотношении, однако оно было крайне незначительным: средний размер заработной платы лишь на 22 % превышал прожиточный минимум, а пенсий еще меньше – на 12 %.

Если сравнивать с общероссийскими показателями, то здесь наблюдается в соотношениях заработной платы и пенсии с прожиточным минимумом следующая картина (табл. 36).

36 СООТНОШЕНИЕ СРЕДНЕМЕСЯЧНОЙ НОМИНАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И СРЕДНЕГО РАЗМЕРА МЕСЯЧНОЙ ПЕНСИИ И ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА, ЗА 1995 – 2001 ГГ. %

Г о д	Соотношение с величиной прожиточного минимума	
	среднемесячной номинальной начисленной заработной платы	среднего размера назначенных месячных пенсий

	Тамбовская область	Россия	Тамбовская область	Россия
1995	155	159	180	101
1996	168	190	164	116
1997	178	206	166	113
1998	159	189	158	115
1999	118	152	106	70
2000	98	168	92	76
2001	122	193	112	90

Соотношение средней заработной платы и прожиточного минимума в области было ниже, чем в целом по стране, а соотношение среднего размера назначенной пенсии и прожиточного минимума – выше. Такая тенденция наблюдается за весь период 1995 – 2001 гг. При этом разрыв в соотношении заработной платы и прожиточного минимума по области и стране увеличивается с 4 пунктов в 1995 г. до 71 пункта в 2001 г., а разрыв в соотношении пенсий и прожиточного минимума напротив снижается: если в 1995 г. он составлял 79 пунктов, то в 2001 г. 22 пункта.

Таким образом, в области в настоящее время, несмотря на некоторый рост в последние годы, сложилась низкая покупательная способность денежных доходов населения как общей их массы, так и отдельных составных частей, что в совокупности с другими факторами обуславливает низкий платежеспособный спрос населения на животноводческую продукцию.

3 ПОТРЕБЛЕНИЕ ЖИВОТНОВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Потребление как экономическая категория характеризует процесс удовлетворения непосредственных потребностей людей, независимо от характера этих потребностей (в пище, одежде, жилище, образовании и т.п.), а также форм и способов их удовлетворения. Именно потребление населения выражает суть социально ориентированной рыночной экономики.

Изменение за годы реформирования всего комплекса факторов, влияющих на потребительский спрос, доминирующую роль в котором сыграли уменьшение реальных доходов населения и их покупательной способности, усилившаяся дифференциация населения по доходам внесли существенные коррективы в объем и структуру потребления продуктов питания, в том числе и продуктов животноводства, в структуру расходов населения и той части средств, которая направляется на приобретение продуктов питания.

В 1991 г. население Тамбовской области тратило чуть более половины своих доходов на покупку товаров и услуг (54,3 %), отдавая предпочтение накоплениям (27,0 %). Отчасти это было связано со скудностью товарного предложения на потребительском рынке (табл. 37).

Резко возросшие, начиная с 1992 г., цены вынудили население переориентировать свои денежные доходы на покупку жизненно необходимых товаров и услуг. В 2001 г. на эти цели население тратило уже более 70 % своих денежных доходов, в 2002 г. – 67 %. С другой стороны, население старается защитить свои текущие доходы от инфляции, увеличивая расходы на покупку валюты (с 1,0 % в 1995 г. до 2,4 % в 2002 г.).

Накопления сбережений во вкладах значительно снизились за годы реформ (4,7 % в 2002 г. против 27,0 % в 1991 г. и 6,1 % в 1995 г.), что в значительной степени связано с недоверием населения к банковской системе и правительству, принимавшему решения в области денежно-кредитной политики, в результате которых люди неоднократно лишались всех или части своих сбережений.

**37 Структура использования денежных доходов населения
ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 1991 – 2002 ГГ., %**

Годы	Денежные доходы	Из них израсходовано на						
		покупку товаров	оплату услуг	ные плате- жи и	во вклады, ценные бу-	приобре- ние валюты	прочее	ние дохо- дов над
1991	100	48,7	5,6	6,9	27,0	–	–	11,8
1995	100	59,7	9,0	4,2	6,1	1,0	0,2	19,8
1998	100	68,0	13,4	3,9	1,2	2,1	0,3	11,1
1999	100	67,0	10,9	3,5	3,7	2,1	0,2	12,6
2000	100	65,0	11,7	4,0	4,8	2,7	–0,3 ¹⁾	12,1
2001	100	60,0	13,0	4,3	5,0	2,1	–	15,6
2002	100	53,7	13,2	4,7	4,7	2,4	4,9	16,4

¹⁾ Знак « – » означает превышение расходов над доходами

Стресс, испытанный населением от обесценивания большей части рублевых счетов в результате инфляции, а также от потери сбережений на замороженных счетах и в обанкротившихся банках

значительно повлиял на их предпочтения в выборе направлений сбережений. И хотя доверие к отечественным банкам (прежде всего, к Сбербанку) постепенно восстанавливается (прирост сбережений во вкладах увеличился с 4,8 в 2000 г. до 5,0 % в 2001 г.), сберегательное поведение людей продолжает оставаться довольно пессимистическим. На сегодняшний день большинство предпочитает хранить деньги на руках (в 1991 г. – 11,8 %, в 2002 г. – 16,4 % от денежных доходов). Несмотря на недостатки такого вида сбережений (обесценение, стихийные бедствия, кражи и т.п.) это наиболее ликвидная форма хранения денежных средств, к тому же отсутствует риск потери всех или части сбережений в результате банкротства банка, падения стоимости ценных бумаг на рынке, либо внезапного политического кризиса или других чрезвычайных обстоятельств.

Наличие значительных сумм в сбережениях («на руках» и в банковских вложениях) свидетельствует, в том числе, и о наличии неудовлетворенного спроса.

Особенности потребительского поведения населения непосредственно отражаются в характеристиках конечного потребления и, прежде всего, в изменении объемов и структуры расходов на покупку продуктов питания.

Важным следствием роста доходов населения является не только увеличение спроса, но и изменение его структуры. Структура спроса достаточно тесно коррелирует со структурой потребления и в наиболее агрегированном виде включает следующие основные статьи: питание, непродовольственные товары, алкогольные напитки, культурно-бытовые услуги.

Структура спроса изменяется под воздействием множества факторов. Особенно она изменчива в период экономических потрясений общества. Тогда речь идет о деформации, искажении «нормального» спроса. В условиях рыночных преобразований в нашей стране структура спроса искажается под влиянием действия противоположных факторов: с одной стороны, низкий уровень реальных доходов населения на фоне относительной физической наполняемости рынка товарами воспроизводит в расширенном масштабе отложенный спрос, а с другой – высокие инфляционные ожидания побуждают население к более быстрой материализации своих денежных доходов. Как показывает практика, в борьбе двух тенденций верх, как правило, берет вторая.

А имеющая место инфляция, вынуждая тратить все больше средств на продукты питания, примитивизирует структуру спроса.

В странах с развитой рыночной экономикой структура спроса более эластична в основном за счет части, не представляющей предметы первой жизненной необходимости. И здесь следствием роста доходов населения является сокращение той их части, которая тратится на питание.

Как правило, расходы на питание не увеличиваются в одинаковых с доходами темпах; соотношение расходов на питание и дохода снижается с ростом последнего. Впервые на такую закономерность обратил внимание немецкий статистик Эрнст Энгель (1821 – 1896), который в 1857 г. сформулировал закон и построил кривые зависимости потребления от дохода, согласно которым с увеличением доходов доля, расходуемая на питание уменьшается, расходуемая на жилище и одежду, не изменяется, а затрачиваемая на образование и лечение – возрастает.

При этом кривые Энгеля, учитывая неодинаковый характер потребительского поведения населения в отношении разных видов продуктов в зависимости от уровня получаемого ими дохода, могут иметь разный вид [36]:

1) зависимость потребления малоценных продуктов питания, например, обезжиренного молока, маргарина y от дохода x характеризуется уравнением равностронной гиперболы (рис. 13):

$$\bar{y} = a_0 + a_1 \frac{1}{x};$$

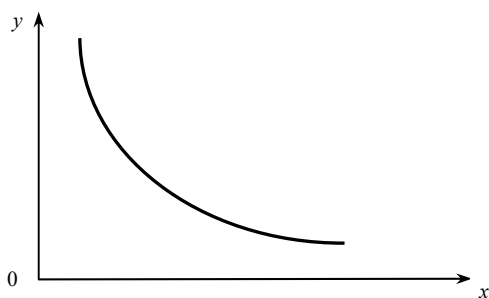


Рис. 13 Зависимость потребления малоценных продуктов питания от уровня доходов

2) в случае пропорционального изменения потребления, например, мяса высшей категории от дохода кривая Энгеля имеет линейный вид (рис. 14):

$$\bar{y} = a_0 + a_1x;$$

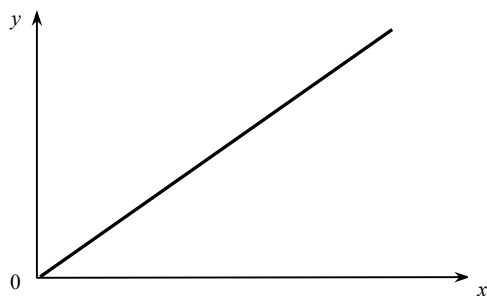


Рис. 14 Зависимость потребления мяса от уровня дохода

3) с ростом дохода потребление, например, молока и молочных продуктов отстает от роста доходов и кривая приобретает вид степенной функции

$$\bar{y} = a_0x^{a_1},$$

при этом параметр a_1 интерпретируется как эластичность потребления от дохода (рис. 15);

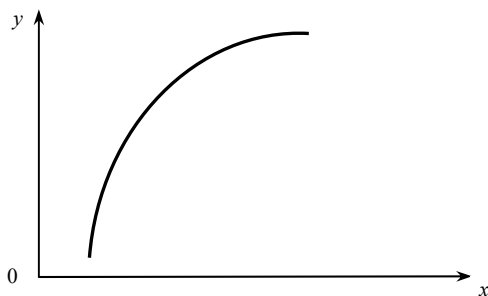


Рис. 15 Зависимость потребления молокопродуктов от уровня доходов

4) характер изменения потребления сыров в зависимости от изменения дохода описывается уравнением параболы второго порядка (рис. 16):

$$\bar{y} = a_0 + a_1x + a_2x^2.$$

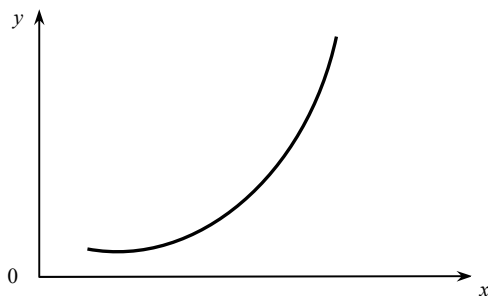


Рис. 16 Зависимость потребления сыров от уровня дохода

И в настоящее время в мировой практике в качестве одного из обобщающего показателя благосостояния населения используется доля расходов на продовольствие в бюджете семей: чем выше эта доля, тем ниже уровень благосостояния. Действительно, увеличение доли расходов на питание означает уменьшение расходов на другие товары и услуги, способствующие повышению уровня жизни. Наиболее оптимальной считается доля расходов на питание не более 15 % семейного бюд-

жета, если же на питание тратится 50...60 %, то страна является бедной, а большая часть населения, исходя из научно обоснованных норм потребления, – малообеспеченной.

Именно такая ситуация сложилась в настоящее время в Тамбовской области: в структуре потребительских расходов домашних хозяйств доля расходов на питание составляет наиболее затратную часть бюджетов домохозяйств: от 54,4 % в 1995 г. до 51,4 % в 2002 г. (рис. 17).

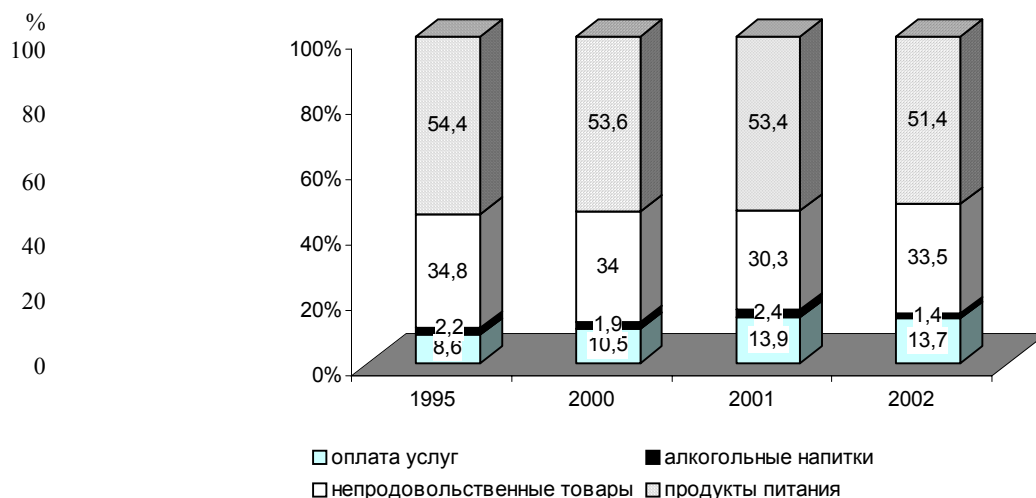


Рис. 17 Структура потребительских расходов домашних хозяйств Тамбовской области за 1995 – 2002 гг.

В структуре расходов на конечное потребление, включающих помимо потребительских расходов, стоимость натуральных поступлений продуктов питания и стоимость предоставленных в натуральном выражении дотаций и льгот, доля расходов на питание еще выше: в 1998 г. 67,4 %, в 2000 г. – 62,0 %, в 2002 г. – 58,4 % (табл. 38). При этом доля денежной составляющей в расходах на питание возрастает: с 67,1 % в 1998 г. до 71,1 % в 2000 г. и 72,7 % в 2002 г.

В расходах на питание между городскими и сельскими жителями имеются различия, которые в последние годы усилились. Если в 1998 г. в городе на питание тратили 297 р. или 65,1 % от расходов на конечное потребление, то на селе – 364 р. или 70,3 %, т.е. на 67 р. или 5,2 пункта больше. В 2002 г. эта разница составила уже 349 р. или 11,7 пункта.

38 Структура расходов на конечное потребление в домашних хозяйствах Тамбовской области в 1998 – 2002 гг., %

Расходы на конечное потребление	Все домохозяйства			В том числе					
				город			село		
	1998	2000	2002	1998	2000	2002	1998	2000	2002
Всего, в том числе	100	100	100	100	100	100	100	100	100
стоимость питания	67,4	62,0	58,4	65,1	56,8	52,9	70,3	68,6	64,6
на непродовольственные товары	20,3	27,2	28,5	21,3	31,3	31,6	19,3	22,1	25,0
на покупку	2,1	1,5	1,2	1,3	1,3	1,1	3,1	1,8	1,3

ку алко- гольных напитков на оплату услуг	9,3	8,6	11, 6	11,0	9,5	13,9	7,3	7,5	9,0
Стоимость предостав- ленных в на- туральном выражении дотаций и льгот	0,9	0,7	0,3	1,3	1,1	0,5	–	–	0,1

Различаются городская и сельская местности и по виду расходуемых ресурсов на питание. Если в городе преобладают денежные расходы – 79,8 % в 1998 г. и 82,4 % в 2002 г., то на селе денежная составляющая чуть больше 60 % (табл. 39). Около половины расходов на питание в сельской местности приходится на натуральные поступления продуктов и все они практически из личного подсобного хозяйства.

39 СТРУКТУРА СТОИМОСТИ ПИТАНИЯ В ГОРОДСКОЙ И СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 1998-2002 ГГ., %

Стоимость питания	1998		2000		2002	
	го- род	село	го- род	село	го- род	село
Всего, в том числе:	100	100	100	100	100	100
денежные расхо- ды	79,8	52,5	81,9	59,5	82,4	63,8
стоимость нату- ральных поступ- лений продуктов питания, из них:	20,2	47,5	18,1	40,5	17,6	36,2
поступлений из личного подсобного хозяйства	12,8	43,4	9,7	34,4	10,6	31,0

Основная причина высокой доли затрат на продовольствие в структуре расходов населения – постоянный рост цен на продукты питания. Наиболее дорогой по ценам среди продовольственных товаров является животноводческая продукция. К концу 2001 г. по сравнению с 2000 г. мясо и птица стали обходиться потребителям дороже в среднем на 29,3 %, из них свинина – на 35,9 %, говядина – на 34,9 %, куры – 11,7 % (табл. 40).

40 ИНДЕКСЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ ЗА 1995 – 2001 ГГ. (ДЕКАБРЬ К ДЕКАБРЮ ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА, %, 1995 Г. – РАЗЫ)

Продукты	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Хлеб ржаной и ржано- пшеничный	3,0	151,1	104,7	100,5	215,8	117,5	99,1
Хлеб и булоч- ные изделия из	2,8	143,0	109,8	102,1	217,9	103,0	100,1

пшеничной муки в/с							
-----------------------	--	--	--	--	--	--	--

Продолжение табл. 40

Продукты	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Говядина (кроме беско- стного мяса)	2,2	115,4	124,3	190,2	138,6	128,9	134,9
Свинина (кро- ме бескостного мяса)	2,1	114,2	143,5	161,0	129,4	145,5	135,9
Куры потрашенные, полупотрашен-	2,0	126,5	114,8	191,3	126,3	128,5	111,7
Колбаса варе- ная в/с	2,2	119,3	116,6	169,8	145,5	116,3	122,0
Колбаса полу- копченая	2,2	120,4	111,2	154,0	147,6	121,0	119,0
Рыба живая и охлажденная	2,4	104,3	111,0	162,8	162,8	110,5	115,4
Рыба мороже- ная	2,2	110,1	104,5	198,4	116,1	136,0	125,9

В результате произошло снижение доли расходов на мясо и мясные продукты, молоко, яйца. Так, расходы на покупку мяса и мясных продуктов в 2001 г. по сравнению с 1995 г. уменьшились на 1,2 пункта, молока – на 2,3 пункта, яиц – на 0,5 пункта (табл. 41).

**41 СТРУКТУРА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ ДОМАШНИХ
ХОЗЯЙСТВ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ (ПО МАТЕРИАЛАМ ВЫБОРОЧНОГО
ОБСЛЕДОВАНИЯ) В 1995 – 2001 ГГ., %**

Потребительские расходы	1995	1999	2000	2001	2001 к 1995 г., пункты
Всего, в том числе	100	100	100	100	–
расходы на покуп- ку продуктов для домашнего пита- ния, из них:	52,8	54,6	52,9	48,0	–4,8
хлеб и хлебобу- лочные изделия	10,6	11,3	12,3	11,7	+1,1
картофель	0,5	0,6	0,4	0,2	–0,3
овощи и бахче- вые	2,2	1,6	1,6	1,2	–1,0
фрукты и ягоды	2,3	1,9	2,0	1,6	–0,7

Продолжение табл. 41

Потребительские расходы	1995	1999	2000	2001	2001 к 1995 г., пункты
мясо и мясные продукты	13,9	14,4	13,7	12,7	–1,2

рыба и рыбные продукты	2,7	4,1	4,4	3,8	+1,1
молоко и молочные продукты	7,4	6,4	5,6	5,1	-2,3
сахар и кондитерские изделия	7,8	7,7	7,3	6,8	-1,0
масло растительное и другие жиры	1,6	1,5	1,3	1,1	-0,5
чай, кофе, безалкогольные напитки и другие продукты питания	1,8	2,5	1,4	1,1	-0,7
расходы на питание вне дома (общественное питание)	2,0	2,6	2,9	2,7	+0,7
расходы на покупку алкогольных напитков	1,6	0,9	0,7	5,4	+3,8
расходы на покупку непродовольственных товаров	2,2	1,9	1,9	2,4	+0,2
расходы на оплату услуг	34,8	33,1	34,0	30,3	-4,5
	8,6	9,5	10,5	13,9	+5,3

Сложившаяся дифференциация в доходах населения вносит различия и в расходы на питание между группами населения с разным уровнем дохода. У более обеспеченной части населения доля расходов на питание в потребительском бюджете меньше, чем в малообеспеченных семьях, что служит подтверждением действия закона Энгеля в современных условиях. Так, доля расходов на питание у 10 % наименее обеспеченного населения в зависимости от величины денежных ресурсов на душу населения, составила в 2002 г. 67,2 % потребительских расходов, в то время как у 10 % наиболее обеспеченного – 48,5 % (в 2000 г. соответственно 69,7 и 45,9 %, в 2001 г. – 70,3 и 53,7 %) (табл. 42). При этом в сельской местности эти различия выражены менее ярко (как за счет более низкой степени дифференциации доходов наиболее и наименее обеспеченных групп населения, так и за счет наличия подсобного хозяйства). В 2002 г. 10 % наименее обеспеченного сельского населения тратило на питание 62,3 % потребительских расходов, а 10 % наиболее обеспеченного – 57,9 %, т.е. на 4,4 процентных пункта меньше, в городе эта разница составила 22,3 процентных пункта.

42 Распределение удельного веса расходов на питание в потребительских расходах между различными доходными группами населения Тамбовской области в 2000 – 2002 гг., %

У-процентные группы населения	2000			2001			2002		
	все население	город	село	все население	город	село	все население	город	село
1	69,7	73,1	63,5	70,3	73,8	63,9	67,2	62,9	62,3
2	68,1	73,3	58,3	61,6	65,6	54,5	58,7	60,5	55,3

3	64,0	70,3	52,4	60,6	66,3	50,8	57,5	60,5	52,0
4	61,8	65,1	55,7	60,2	63,9	54,3	54,7	58,4	48,6
5	60,9	61,7	59,7	55,3	60,1	48,5	54,6	54,7	54,7
6	55,5	57,8	52,0	55,2	56,5	53,4	52,0	50,9	53,4
7	51,4	50,2	53,1	51,0	49,6	52,8	51,1	48,4	54,7
8	48,8	46,1	53,4	47,5	41,8	55,1	49,9	47,4	52,9
9	53,3	48,7	60,0	48,8	40,7	59,9	47,2	42,5	52,8
10	45,9	40,6	53,4	53,7	50,5	58,6	48,5	40,6	57,9

Изменение уровня денежных доходов и сложившаяся тенденция к резкому расслоению населения по уровню доходов оказало самое непосредственное влияние на изменение потребительского спроса. Потребительский спрос как на продукты питания в целом, так и на отдельные виды продовольствия между группами населения с разным уровнем благосостояния стал резко дифференцирован.

Малообеспеченные семьи, несмотря на высокий удельный вес расходов на питание в потребительском бюджете, не имеют возможности питаться качественно и калорийно, поскольку в абсолютном выражении их доходы в 2000 г. составили лишь 9,1 % от доходов высокообеспеченных семей. Расходы на питание у 10 % наименее обеспеченных семей составили в среднем 130 р. на человека, в то время как 10 % наиболее обеспеченных тратили на питание 764 р. в месяц на одного члена семьи, или в 5,9 раза больше.

В 2001 г. расходы на покупку мяса и мясопродуктов наиболее и наименее обеспеченных групп населения различались в 8,6 раза; молока и молочных продуктов – в 4,2; яиц – в 2,8; рыбы и рыбных продуктов – в 7,4 раза (табл. 43). В 2002 г. эти различия составили: по мясу и мясопродуктам – 7 раз; молоку и молопродуктам – 2,6; яйцам – 2,5; рыбе – 7,5 раза (табл. 44).

Обеспеченные слои населения больше покупали мяса и мясопродуктов, рыбы, овощей, что обусловило значительную дифференциацию в уровне потребления животноводческой продукции (в натуральном выражении). Так, по мясным продуктам дифференциация в потреблении между 10 % наиболее и наименее обеспеченными группами населения в 2001 г. составила 7,5 раза, по молоку – 4,8 раза, рыбе и рыбопродуктам – 6,2 раза (табл. 45). В 2002 г. различия в потреблении несколько снизились, тем не менее составляли еще значительную величину (табл. 46).

При этом питание этих групп семей также резко различается по ассортименту и качеству потребляемых продуктов. Семьи с высокими доходами в основном приобретают свежее мясо (говядину, свинину, телятину), с низкими доходами – импортное (куриные окорочка, фарш и т.п.), обезжиренный творог и др.

Наряду с дифференциацией в уровне потребления продуктов животноводства между различными доходными группами населения в последние годы имеет место снижение общего объема потребления в натуральном выражении этих видов продуктов как в целом, так и в расчете на душу населения. Так, потребление мяса и мясопродуктов в целом сократилось в 2002 г. по сравнению с 1990 г. на 49 тыс. т. или в 1,8 раза, молока – на 248 тыс. т. (в 2,1 раза), яиц – на 172,2 млн. шт. (в 1,7 раза) (табл. 47).

**47 Потребление продуктов животноводства населением
ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 1990 – 2002 ГГ.**

	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2002 в % к 1990
Мясо и мясо-продукты, тыс. т	108,2	84,5	64,8	61,3	59,1	59,2	54,7

Молоко и молокопродукты, тыс. т	480,2	359,9	260,4	234,4	228,2	232,2	48,4
Яйца, млн. шт.	422,1	274,2	242,7	241,2	252,6	249,9	59,2

Уменьшилось потребление основных продуктов животноводства (мяса, яиц, молока) и в расчете на душу населения. Если в 1990 г. уровень потребления этих продуктов был выше или близок к рациональному, то к 2002 г. по всем видам наметилась тенденция к снижению. В среднем потребление животноводческой продукции в расчете на душу населения с 1990 по 2002 гг. уменьшилось более чем в 1,5 раза. Наибольшее снижение наблюдалось по уровню потребления молока: в 1990 г. – 364 кг, в 2002 г. – 189 кг или на 48,1 % ниже, потребление мяса и мясопродуктов снизилось с 82 до 48 кг (на 41,5 %), в меньших размерах сократилось потребление яиц: 320 шт. в расчете на одного жителя в 1990 г. и 203 шт. в 2002 г. (сокращение составило 36,5 %) (табл. 48).

При этом уровень потребления животноводческой продукции по данным бюджетного обследования на селе был несколько выше, чем в городе, в основном за счет потребления продукции собственного производства. Так, по мясу и мясопродуктам это превышение составило в 2002 г. 41,9 % (48,4 кг в городе и 68,7 кг в сельской местности), по молоку – 27,0 %. Потребление яиц в городе было выше – на 9,3 % (табл. 49).

Потребление продуктов животноводства обеспечивается в области в основном за счет собственных ресурсов (кроме куриного мяса и рыбы). Такой фактор как «ввоз-вывоз (включая импорт, экспорт)» ввиду незначительного его объема (так, объем ввоза мяса в 2001 г. составил 19,4 % в ресурсах области, молока – 7,1 %, в 2002 г. соответственно 19,0 и 13 %) не оказывает существенного влияния на уровень потребления (табл. 50). За счет ввоза удовлетворяются потребности области лишь по рыбе и рыбным продуктам (ввоз составляет порядка 70 %).

48 ПОТРЕБЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 1990 – 2002 ГГ., КГ НА ОДНОГО ЧЕЛОВЕКА В ГОД

Продукты	Уровень потребления		1990	1995	1999	2000	2001	2002	Справочно за 2001 г.	
	минимальный	рациональный							РФ	ЦФО
Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо	24,5	78,0	82	64	51	49	47	48	47	54
Молоко и молочные продукты (в пересчете на молоко)	210,4	390,0	364	274	204	186	183	189	221	230
Яйца, шт.	152	291	320	209	190	191	203	203	236	246
Рыба и рыбные продукты	11,7	23,7	18	8	6	6	6	7	11	11
Сахар	19	38	47	44	57	58	57	57	36	38

Масло растительное	6,3	13,0	10,8	7,2	9,5	10,9	10,3	10,1	10,5	10,7
Картофель	126,6	117	156	205	180	181	182	181	122	121
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	98,3	199	97	100	121	121	120	119	89	91
Хлебные продукты	128,2	117,0	145	139	141	143	148	150	120	119

На объемы потребления продуктов животноводства в самом общем виде влияют три фактора: численность населения и его возрастная структура, цены на продукты питания и доходы населения.

Численность населения области по состоянию на 1 января 2003 г. составила 1224,4 тыс. человек, уменьшившись по сравнению с 1990 г. на 92,4 тыс. человек или 7,0 % (прил. 9).

**50 Производство и потребление основных видов
животноводческой продукции в Тамбовской области
за 1995 – 2002 гг.**

Показатели	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Мясо и мясопродукты (тыс. т)						
Произведено	89,0	65,8	62,1	60,1	56,2	57,1
Ввоз (включая импорт)	5,3	15,3	12,6	12,0	14,3	14,1
Вывоз (включая экспорт)	12,6	11,2	12,0	12,3	11,6	12,1
Потребление	84,5	69,2	64,8	61,3	59,1	59,2
Молоко и молокопродукты (тыс. т)						
Произведено	467,1	355,0	347,6	313,7	305,4	313,7
Ввоз (включая импорт)	10,8	8,5	15,8	16,3	23,8	47,8
Вывоз (включая экспорт)	21,0	18,6	17,9	23,5	30,0	55,7
Потребление	359,9	251,5	260,4	234,4	228,2	232,2
Яйца и яйцопродукты (млн. шт.)						
Произведено	339,6	325,3	332,3	319,1	351,5	356,5
Ввоз (включая импорт)	4,0	3,8	7,7	3,0	2,8	7,9
Вывоз (включая экспорт)	52,9	79,8	84,2	68,4	90,0	104,3
Потребление	274,2	235,1	242,7	241,2	252,6	249,9

Определенное влияние на формирование потребительского спроса на животноводческую продукцию оказывает изменение численности сельского населения. Это связано с тем, что потребность во многих видах животноводческой продукции (мясе, молоке, яйцах) в сельской местности в значительной степени традиционно удовлетворяется за счет подсобного хозяйства. Увеличение численности сельского населения, имеющего личные подсобные хозяйства, даже в условиях низких доходов и высоких цен реализации на городских рынках может обусловить рост уровня потребления животноводческой продукции.

В Тамбовской области численность сельского населения уменьшилась с 1990 г. по 2003 г. на 59,5 тыс. человек или на 10,4 %. В сельской местности в 2003 г. проживало 41,8 % населения области (511,7 тыс. человек) против 43,4 % в 1990 г. При этом доминирующую роль в изменении численности сельского населения за этот период оказала естественная убыль населения (превышение численности умерших над родившимися), которая составила 79,8 тыс. человек. Сальдо миграции (разница между прибывшими в сельскую местность и выбывшими из нее) было положительным и составило 20,3 тыс. человек.

Численность населения старше 60 лет, потребность у которых в животноводческой продукции в силу биологических особенностей их организма ниже, составила на начало 2003 г. 280,6 тыс. человек, что на 6 тыс. человек меньше по сравнению с 1990 г. В то же время доля лиц пожилого возраста в общей численности увеличилась: с 21,7 % в 1990 г. до 22,9 % в 2002 г.

Таким образом, влияние демографических факторов – уменьшение общей и сельской численности населения области, изменение возрастной их структуры в сторону увеличения лиц старших возрастных категорий (свыше 60 лет) ввиду относительно низких их размеров – на уровень потребления животноводческой продукции не было существенным.

Кроме того, снижение уровня потребления продуктов животноводства происходит на фоне относительной физической наполняемости потребительского рынка этими видами продуктов. Так, уровень наличия мяса и птицы в организациях розничной торговли составил на 1 января 2001 г. 51,7 %, на 1 января 2002 г. – 58,6 %, молочной продукции соответственно 82,4 и 73,5 %.

Сложившаяся тенденция в уровне потребления продуктов животноводства позволяет говорить о снижении потребительского спроса на животноводческую продукцию со стороны населения. И главными причинами этой ситуации в последние годы был рост розничных цен на эти продукты и низкие реальные доходы населения.

Межрегиональные сравнения показывают, что население Тамбовской области стало меньше потреблять животноводческой продукции и по сравнению с другими областями ЦЧР (прил. 10 – 12). В 2001 г. при минимальном значении уровня потребления мяса – 44 кг в Воронежской области и максимальном значении – 59 кг в Белгородской области в Тамбовской области было потреблено 47 кг. Уровень потребления молока в 2001 г. в области был самым низким среди областей ЦЧР – 183 кг при максимальном значении в 240 кг в Белгородской области.

Среди областей ЦФО Тамбовская область по уровню потребления мяса занимает 11-е место, молока – 14-е, яиц – 16-е (2002 г.). В целом по РФ область занимала по этим видам продуктов соответственно 30-е, 60-е и 50-е место (2001 г.). Такая тенденция вызывает особую тревогу и в том плане, что область исконно относилась к регионам с высоким уровнем потребления животноводческой продукции.

В условиях зависимости потребления от уровня доходов населения и существующего противоречия между потребностями населения и материальными возможностями по их удовлетворению формируются различные типы потребления. Высокий уровень, с одной стороны, душевого потребления населением области таких продуктов как хлеб, картофель, сахар, уровень удовлетворения потребности в которых был в 2002 г. выше рационального соответственно в 1,28, в 1,55 и 1,5 раза и низкий коэффициент удовлетворения, с другой стороны, потребностей в продуктах животного происхождения (по мясу – 61, молоку – 48, рыбе – 30 %) (табл. 51) позволяет говорить о том, что в области сложилась преимущественно углеводистая модель потребления. В 2001 г. по уровню потребления хлеба область занимала четвертое место в целом по РФ, картофеля – восьмое, сахара – второе.

Однако для условий Тамбовской области с его довольно холодным климатом наиболее приемлемо белково-витаминное питание с большим содержанием белков животного происхождения, жиров, витаминов, необходимых аминокислот. Лишь соблюдение потребления животноводческой продукции в рамках норм потребления (при этом важно удовлетворение не столько в рамках минимального потребления, сколько рационального) обеспечивает питание, позволяющее восполнить затраты энергии человека и оптимальное соотношение пищевых и биологически активных веществ, необходимое для нормальной жизнедеятельности человека.

Снижение платежеспособного спроса на животноводческую продукцию за исследуемый период (1991 – 2002 гг.) наблюдалось и со стороны перерабатывающих предприятий. Переработкой животноводческой продукции за рассматриваемый период в области занимались 20 молокозаводов и 13 мясокомбинатов. Кроме того, действовали промышленные подразделения при непромышленных организациях и на сельскохозяйственных предприятиях – всего 34, в том числе 24 мясокомбината и 10 молокозаводов.

51 Коэффициент удовлетворения потребностей в основных продуктах питания в Тамбовской области в 1990 – 2002 гг.*

Продукты	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2001 г.	
							РФ	ЦФО
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	1,05	0,82	0,65	0,63	0,60	0,61	0,60	0,69

							к 1990
Мясо, включая суб-продукты первой категории, тыс. т	83,2	22,1	4,5	5,2	3,7	4,8	5,8
Колбасные изделия, тыс. т	29,6	11,7	3,1	3,3	3,0	3,1	10,5
Жиры пищевые, топленые, т	3119	564	96	117	91	106	3,4
Мясные полуфабрикаты, т	8375	184 7	610	586	660	593	7,1
Масло животное, тыс. т	17,7	4,7	4,2	4,0	3,8	2,3	13,0
Сыры жирные, т	7832	271 8	210 0	245 7	382 5	533 6	68,1
Цельномолочная продукция в пересчете на молоко, тыс. т	129,6	22,3	12,4	11,2	9,2	9,8	7,6

Основными проблемами формирования потребительского спроса на животноводческую продукцию в современных условиях являются низкие доходы большинства населения и низкая покупательская их способность, чрезмерная дифференциация доходов населения, ориентация потребительского спроса на импортную продукцию (особенно в отношении мяса птицы), низкое качество продукции, удовлетворение частоты спроса посредством личного подсобного хозяйства.

Указанные проблемы препятствуют формированию социально справедливого рынка, который призван стать основой развития экономики страны. В этой связи особое значение приобретает разработка современных механизмов активизации потребительского спроса среди которых, на наш взгляд, могут быть следующие:

- ужесточение размеров материальной ответственности работодателей за несоблюдение обязательств по заработной плате. Новым Трудовым кодексом введены соответствующие санкции, однако их применение на практике никем не контролируется;
- должен быть юридически закреплён порядок пересмотра соотношений между прожиточным минимумом, минимальной заработной платой и минимальной пенсией, индексация должна проводиться регулярно;
- необходимо разработать положение, устраняющее диспропорции в оплате низко – и высококвалифицированного труда;
- необходимо принятие мер, регулирующих процессы ценообразования на животноводческую продукцию как в плане регламентации размера надбавок к розничным ценам в сфере обращения, так и установления государственной помощи производителям этих видов продукции;
- создание инвестиционного климата, способствующего общему экономическому росту.

Увеличение потребительского спроса послужит мощным стимулом развития производства, инвестиций и деловой активности всех хозяйствующих субъектов, имеющих как прямое, так и косвенное отношение к формированию потребительского рынка животноводческой продукции.

4 КАЧЕСТВО ЖИВОТНОВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Существенное влияние на тенденции формирования потребительского спроса оказывает качество продуктов. Спрос ориентирован прежде всего на качественную продукцию. Особенно это актуально для продовольственных товаров, поскольку речь идет о жизни и здоровье людей. Поэтому неслучаен повышенный интерес специалистов в последние годы к науке о качестве и ее составной части – квалиметрии – науке о количественной оценке качества.

Как экономическая категория понятие «качество продукции» тесно связано с категорией потребительной стоимости, проявляющейся в процессе использования продукта. Экономическое содержание категории качества обуславливается оценкой общественной полезности продукта. Мерой этой полезности выступает общественно необходимое качество. Оно предопределяет достижение такого уровня потребительских свойств продукции, который бы удовлетворил потребности общества при наиболее рациональном использовании имеющихся в его распоряжении материальных, финансовых и трудовых ресурсов. И в определяющей степени существенна не сама характеристика продукта, а в какой мере потребительские свойства этого продукта способны удовлетворить конкретные потребности общества. Потребителя в конечном счете мало интересует природа предмета потребления как таковая. Для него важно, чтобы данная потребительская стоимость обладала необходимыми свойствами. Совокупность определенных полезных свойств и делает ее предметом потребления. Оценка потребительской стоимости по степени удовлетворения конкретной потребности определяет качество продукта.

Качественным будет являться тот продукт, потребительские свойства которого выше потребительских свойств других, аналогичных по назначению, продуктов.

В настоящее время среди специалистов нет достаточно единого мнения в определении понятия «качество продукции». Новицкий Н.И. [48] приводит интересную таблицу, характеризующую динамику определений понятий качества, обусловленную потребностями общества, исходя из его возможностей в конкретный исторический период времени (табл. 53).

53 Динамика определений понятий качества

Формулировка определений качества	Автор
Различие между предметами; дифференциация по признаку «хороший – плохой»	Аристотель (III в. до н.э.)
Качество есть в первую очередь тождественная с бытием определенность, так что нечто перестает быть тем, что оно есть, когда оно теряет свое качество	Гегель (XIX в. н.э.)
Иероглиф, обозначающий качество состоит из двух элементов – «равновесие» и «деньги» (качество = равновесие + деньги), следовательно, качество тождественно понятию «высококлассный», «дорогой»	Китайская версия
Качество имеет два аспекта: объективные физические характеристики и субъективную сторону (насколько вещь «хороша»)	Шухарт (1931)
Качество – свойство, реально удовлетворяющее потребителей	К. Исикова (1950)
Пригодность для использования (соответствие назначению). Субъективная сторона – степень удовлетворения потребителя (для реализации качества производитель должен знать требования потребителя и сделать свою	Дж. Джуран (1979)

продукцию такой, чтобы она удовлетворяла эти потребности)	
Качество продукции – совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением	ГОСТ 15467–79
Качество – совокупность свойств и характеристик продукции или услуг, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности	Международный стандарт ИСО 8402–86
Качество – совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные или предполагаемые потребности	Международный стандарт ИСО 8402–94

В ГОСТ 15467–79 «Управление качеством продукции. Термины и определения», принятом Государственным комитетом СССР по стандартам в 1979 г. качество продукции определено как «совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением». Различают производственные и потребительские свойства продукции. К производственным относится вся совокупность свойств, создаваемых в процессе производства. Она представляет собой потенциальное качество. Потребительские свойства продукции характеризуют лишь часть свойств, которые наиболее важны и значимы для потребителя. Это реальное качество продукции.

До момента реализации потребителю продукция обладает только потенциальным качеством. Переход в реальное качество осуществляется лишь на стадии реализации и потребления, когда данная продукция начинает удовлетворять конкретные общественные потребности. Неудовлетворение этих потребностей или неполное их удовлетворение позволяет говорить о некачественной продукции.

За годы реформ (1991 – 2002) качество продовольственных товаров снизилось. В дореформенный период проблема качества продовольствия была связана в определенной степени с сельскохозяйственной продукцией, загрязненность которой вредными химическими веществами в результате неумеренной и безграмотной химизации сельского хозяйства постоянно повышалась. Негативное влияние оказывала и ухудшающаяся экологическая обстановка, особенно после аварии на Чернобыльской АС. Низкая производственная дисциплина, приводящая к несоблюдению технологии производства на перерабатывающих предприятиях также оказывала влияние на падение качественных показателей продовольствия.

Годы реформ, относительно сняв вопросы физической доступности продовольствия практически по всем товарным группам, проблему качества не решили, а в ряде случаев, даже обострили. Об этом свидетельствуют данные проверок, проводимых Управлением Государственной инспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей. Так, подобные проверки по Тамбовской области показали, что практически по всем видам проверенных товаров наблюдается увеличение удельного веса забракованных товаров. Если в 1995 г. было забраковано и снижено в сортности 4,3 % сливочного масла от общего объема проверенных товаров, то в 2002 г. – 6,7 %, сыров всех видов 3,9 и 12,5 % соответственно, рыбопродуктов – 5,2 и 13,1 % (табл. 54).

54 КАЧЕСТВО ТОВАРОВ, ПОСТУПАЮЩИХ В ТОРГОВУЮ СЕТЬ ПО ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 1995 – 2002 ГГ.

Продукты	Забраковано и понижено в сортности, % от общего объема проинспектированных товаров
----------	--

	1	1	1	1	1	1	2	2	2
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	5	6	7	8	9	0	1	2	
Хлеб и хлебо- булоч- ные изде- лия	9	2	8	2	1	1	1	1	1
	9	3	2	0	9	6	2	4	4
	9	9	2	3	5	2	8	9	9
Конди- тер- ские изде- лия	2	4	2	1	1	2	1	2	2
	3	5	6	8	1	1	2	1	1
	5	5	7	3	0	0	5	7	7
Масло сли- вочное	4	1	1	7	1	1	1	1	6
	3	5	2	6	2	2	8	7	7
	3	9	7	6	8	6	6	7	7
Сыры всех видов	3	8	1	2	1	4	5	1	1
	9	4	7	3	9	7	5	2	2
	9	4	2	3	7	7	5	5	5
Цель- номоло- чная про- дукция	2	2	2	1	1	7	1	9	9
	0	6	3	9	2	7	8	6	6
	2	0	2	6	3	0	1	6	6
Марга- рин, майо- нез	1	4	1	2	2	1	1	7	7
	3	7	6	2	4	7	3	6	6
	4	2	2	2	2	1	2	6	6
Масло расти- тель- ное	1	2	1	6	1	8	3	1	1
	7	0	2	3	4	8	2	1	1
	1	0	0	2	1	7	8	3	3
Кол- басные изде- лия	2	2	2	2	2				
	9	2	6	2	2				
	4	4	9	9	0				
Мясо птицы	1	4		2	9				
	6	7		4	2				
	8	1		5	2				
Рыба, рыбопр- одукты	4	4	3	1	1		2	1	1
	4	5	7	4	3		1	3	3
	2	0	5	9	9		4	1	1
Мяс- ные кон- сервы	1	7	5	5	1			7	7
	7	1	0	5	3			5	5
	1	7	0	4	6			6	6

Плодо- овощ- ные кон- сервы	2	2	1	4	1			
Кон- сервы рыб- ные	6	2	2	1	4	3	1	1

Обострение проблемы качества продовольствия обусловлено рядом моментов. Основными из них, на наш взгляд, являются:

- распространение малого предпринимательства и неформального сектора экономики, уличных форм торговли. Если в 1991 – 1992 гг. они формировали 16...17 % оборота розничной торговли области, то на протяжении последних лет – более половины. Процент некачественной продукции достигает здесь порядка 40...60 %;

- **использование в производстве некачественного сырья и ингредиентов.** Данное обстоятельство обусловлено как ухудшением общей экологической обстановки в стране (и вследствие этого возрастающим уровнем загрязненности продуктов питания), так и изменением источников поступления сырья на перерабатывающие предприятия. Более 40 % поставок сырья и компонентов приходится на продукцию, произведенную в неконтролируемых условиях хозяйств населения и фермерских хозяйствах с примитивной технологией и недостаточно организованным производственным контролем. Кроме того, условия рыночной среды подталкивают предприятия перерабатывающей промышленности к поиску более дешевого сырья, зачастую импортного из так называемых стратегических запасов. Имея в силу длительного хранения более низкое качество по сравнению со свежей сельскохозяйственной продукцией, оно снижает сортность конечного продукта. Хотя следует отметить, что после финансового кризиса 1998 г. и эпидемий заболеваний животных в Европе доля импортного сырья несколько снизилась, кроме мяса птицы. Постоянная замена дорогостоящих ингредиентов менее дорогими не позволяет поддерживать стабильный уровень качества производимых товаров;

- ослабление материально-технической базы перерабатывающих предприятий (коэффициент износа на конец 2002 г. составлял в среднем по перерабатывающим предприятиям области 56,4 %);

- **использование в производстве некачественного сырья и ингредиентов.** Данное обстоятельство обусловлено как ухудшением общей экологической обстановки в стране (и вследствие этого возрастающим уровнем загрязненности продуктов питания), так и изменением источников поступления сырья на перерабатывающие предприятия. Более 40 % поставок сырья и компонентов приходится на продукцию, произведенную в неконтролируемых условиях хозяйств населения и фермерских хозяйствах с примитивной технологией и недостаточно организованным производственным контролем. Кроме того, условия рыночной среды подталкивают предприятия перерабатывающей промышленности к поиску более дешевого сырья, зачастую импортного из так называемых стратегических запасов. Имея в силу длительного хранения более низкое качество по сравнению со свежей сельскохозяйственной продукцией, оно снижает сортность конечного продукта. Хотя следует отметить, что после финансового кризиса 1998 г. и эпидемий заболеваний животных в Европе доля импортного сырья несколько снизилась, кроме мяса птицы. Постоянная замена дорогостоящих ингредиентов менее дорогими не позволяет поддерживать стабильный уровень качества производимых товаров;

- ослабление материально-технической базы перерабатывающих предприятий (коэффициент износа на конец 2002 г. составлял в среднем по перерабатывающим предприятиям области 56,4 %);

- распространение малых перерабатывающих предприятий, не имеющих, как правило, собственных систем контроля качества сырья и производственных процессов;

- поступление значительного количества некачественного продовольствия по импорту.

Вместе с тем, необходимо отметить, что, рассматривая импортную продукцию с точки зрения качества, следует выделить ряд принципиальных моментов, что позволит более объективно оценить ситуацию в этой области.

1 В первой половине 1990-х гг. резкое снижение объемов отечественного производства открыло широкий доступ на внутренний российский рынок так называемой «гуманитарной помощи» – продо-

вольственным товарам низкого качества с просроченными сроками реализации. Это значительно повлияло на негативное восприятие населением импортного продовольствия, тем более, что накануне реформ общественное мнение относительно качества импортной продукции было весьма благосклонным. Подобное положение дел в современных условиях заставляет экспортеров доказывать высокое качество продаваемых России товаров. Не способствовало повышению «авторитета» импортной мясной продукции вспышки эпидемий «коровьего бешенства» и ящура крупного рогатого скота в Западной Европе. Учитывая, что страны Евросоюза экспортируют достаточно много мяса (особенно из Германии), с 1 сентября 2000 г. во всех государствах – членах ЕС вступило в силу требование об обязательном этикетировании говядины. Определить происхождение мяса позволит нанесение справочного номера или кода на этикетку, где также должны быть приведены сертификационный номер скотобойни и страна ее местонахождения. В случае разделывания туши забитого животного на одном или нескольких предприятий должны быть также указаны их сертификационные номера и коды стран. С 1 октября этого же года введено также требование об удалении и ликвидации у овец и крупного рогатого скота рискованного материала – головного и спинного мозга, кишечника, селезенки, некоторых желез и т.п. Мышечная ткань мяса, мясо, молоко и молочные продукты, по данным немецких федеральных научно-исследовательских центров молочной промышленности, считаются незаразными. Кроме того, в Германии, которая является одним из крупнейших поставщиков мяса в Россию, на каждой экспортирующей бойне работают российские ветеринары [5].

2 Особую остроту проблеме качества в последние годы придает применение различных пищевых добавок (как правило, обозначаемые буквой Е с различными цифрами после нее). В группу пищевых добавок входит множество различных веществ как природного, так и синтетического происхождения. Многие из них не имеют пищевого значения и являются инертными для человеческого организма. Другие, будучи биологически активными, могут как положительно, так и отрицательно влиять на организм человека. Некоторые пищевые добавки вообще не разрешены к применению в России. Вместе с тем, отдельные импортные товары в целях сохранения и придания им товарного вида обрабатываются запрещенными в России синтетическими препаратами, однако импорт самих товаров в Россию не запрещен. Очень много пищевых добавок в продуктах переработки животноводческой продукции – колбасе, сыре, йогурте и т.п.

3 Изменилась география импорта. Если в дореформенный период традиционными импортерами были страны Восточной Европы, продукция которых отличалась стабильно хорошим качеством, то с началом реформ возросла доля поставок из развивающихся стран, в первую очередь, азиатских, система контроля качества в которых весьма несовершенна. В настоящее время потенциальным источником поступления нестандартного продовольствия, остается сельскохозяйственное сырье и продовольствие из стран СНГ, в первую очередь из Украины и Казахстана.

4 На начальном периоде реформирования преобладали мелкие импортеры, ориентированные в основном на покупку более дешевого продовольствия и незаинтересованные в силу высокой стоимости соответствующих процедур в проверке качества закупаемых продуктов питания. В настоящее время происходит вытеснение мелких участников внешнеэкономической деятельности более крупными, активно взаимодействующими с государственными организациями, призванными контролировать качество поступающего на рынок продовольствия.

5 Определенную негативную роль в восприятии качества импортного продовольствия сыграли и различия в стандартах потребления в России и на Западе. Так, низкое, с точки зрения российского потребителя, качество импортных мясных консервов объясняется тем, что в других странах они изначально считаются продуктом второго сорта и изготавливаются поэтому как правило, из низкокачественного сырья.

6 Нынешний уровень качества отечественного продовольствия во многом определяется развитием соответствующих производств в дореформенный период: высокое качество и соответствующий ему уровень конкурентоспособности наблюдается по традиционной группе товаров – мясным и молочным продуктам, кондитерским изделиям. По другим товарам качество российского продовольствия оказывается достаточно сомнительным.

Проблему качества продовольствия можно рассматривать с двух позиций: с позиции потребителя и с позиции производителя. Что касается потребителя, то уже сегодня можно говорить о тех требованиях, которые, прежде всего, он предъявляет к продукции и которые в будущем, на наш взгляд, будут прева-лироваться. К ним относятся:

- качество на первом месте, цена на втором;
- наличие консервантов и пищевых добавок;
- качество сырья (в том числе генетически модифицированное);
- фирма-производитель и др.

Повышение качества с позиции производителя обусловлено рядом моментов. Прежде всего, ка-чество – главный фактор обеспечения конкурентоспособности, отсюда рост объемов продаж, сни-жение издержек производства и, как следствие, увеличение прибыли. В рыночной экономике имен-но качество продовольствия является одним из главных инструментов в борьбе за рынки сбыта и увеличение объемов экспортных поставок. И хотя повышение качества всегда связано с дополни-тельными затратами, они несравнимо малы по отношению к получаемой в дальнейшем экономиче-ской выгоде (премия Правительства, включение в список 100 лучших товаров и т.д.).

В повышении качества продукции наряду с производителями и потребителями продук-ции заинтере-совано и государство. Эффект, получаемый государством от повышения качества, проявляется в раз-ных формах, в том числе в расширении экспортных поставок и валютных поступлений, увеличении на-родно-хозяйственного эффекта на единицу затрат, ускорении НТП. Кроме того, повышение качества позволяет решать социальные задачи.

Проблема повышения качества продукции волнует практически все страны мира, во многих она выдвинута в число ключевых проблем развития национальных экономик, а в отдельных странах стала даже национальным движением. Свидетельством этого выступают многочисленные публикации как специалистов в области теории и практики повышения качества продукции, так и средств массовой ин-формации. Характерным примером являются публикации, связанные со вспышкой эпидемии «коровье-го бешенства» в странах Западной Европы.

В США, Великобритании, Германии, Японии, Франции, Италии управление качеством продукции выведено на государственный уровень. В США еще в 1920-х гг. зародилось движение за защиту прав потребителей, в 1936 г. здесь был создан Союз потребителей США, который существует и в настоящее время.

В Японии, наряду с Основным законом об охране интересов потребителей (1968), действуют более 50 общенациональных законов в сфере защиты прав потребителей. В Великобритании в 1984 г. опублико-вана «Белая книга», посвященная обеспечению безопасности товаров, на основе которой в 1987 г. при-нят соответствующий закон, предусматривающий ответственность за ущерб, нанесенный потребителю дефектами изделия. В Австрии действует около 200 законов, охраняющих права потребителей, с 1988 г. – закон «Об ответственности за качество продукции». Во Франции еще в 1905 г. принят закон «О фаль-сификации и подлогах в области товаров и услуг», а в 1978 г. принят закон «Об охране прав и информа-ции потребителей».

Во многих странах созданы Национальные советы по качеству и надежности, ассоциации по осуще-ствлению контроля качества продукции, статистическому управлению качеством, ассоциации стан-дартов и другие организации.

С 1960 г. движение приняло международный характер – именно тогда была создана Международ-ная организация потребительских союзов с резиденцией в Гааге (Нидерланды). В свете создания едино-го общеевропейского рынка, провозглашенного с 1 января 1993 г., в Европе были выработаны единые стандарты, общие подходы к технологическим регламентам, гармонизированы национальные стандарты на системы качества, созданные на основе стандартов ИСО серии 9000, введены в действие их европей-ские аналоги EN серии 29000.

В 1985 г. образованы Европейский координационный совет по испытаниям и сертификации и Евро-пейский комитет по оценке и сертификации систем качества. В состав комитета входят организации по сертификации 16 стран. Главная задача комите-та – полностью, с наименьшими затратами, удовлетворить запросы миллионов потребителей единого европейского рынка.

В 1988 г. президенты 14 крупнейших западноевропейских фирм подписали соглашение о создании Европейского фонда управления качеством (ЕФУК), который совместно с Европейской организацией по качеству (ЕОК) учредил Европейскую премию по качеству, присуждаемую, начиная с 1992 г., лучшим фирмам.

В нашей стране в дореформенный период регулирование качеством продукции осуществлялось Государственным комитетом СССР по стандартам. В 1978 г. им были разработаны и утверждены основные принципы Единой системы государственного управления качеством продукции (ЕСГУКП).

В первые годы реформирования экономики была предпринята попытка изменения подхода к государственному регулированию качества продовольствия. Бытовало мнение, что прежняя система регулирования, основанная на жесткой системе государственных стандартов, тормозила развитие производства и не способствовала постоянному повышению качества индивидуальными производителями. Это послужило толчком к резкому отходу от существовавшей на протяжении многих десятилетий системы регламентации качества со стороны Госстандарта и внедрению новой, аналогичной западной, двухзвенной системы государственных стандартов. В настоящее время система управления качеством продукции основывается на Государственной системе стандартов Российской Федерации (ГОСТ Р).

В соответствии с законом «О стандартизации» от 10.06.1993 требования к качеству, закрепленные в государственных стандартах, стали подразделяться на обязательные и рекомендательные. Перечень первых содержит такие показатели как требования по обеспечению безопасности для жизни и здоровья потребителей, охране окружающей среды, технической и информационной совместимости, взаимозаменяемости товаров, единству методов их контроля и маркировки. Подтверждает соответствие качества продукции обязательным требованиям государственных стандартов сертификация. Остальные требования к качеству продукции, закрепленные ГОСТ, носят рекомендательный характер, а необходимость их применения оговаривается изготовителем и покупателем при заключении договора.

Основными законодательными документами, регламентирующими вопросы качества стали законы РФ «О защите прав потребителей» от 7.02.1992, «О стандартизации» от 10.06.1993 (новая редакция – от 27.12.1995) и «О сертификации продукции и услуг» от 10.06.1993.

Закон «О защите прав потребителей» установил ряд принципиально новых для России положений:

- закрепил права потребителей, признаваемые во всех цивилизованных странах, – право на безопасность товаров, работ и услуг для жизни и здоровья потребителей; на надлежащее качество приобретаемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг; на возмещение ущерба и судебную защиту прав и интересов потребителя;
- предусмотрел механизм защиты потребителей, права которых нарушены при продаже недоброкачественных товаров;
- определил механизм реализации этих прав.

На основе этого закона в 1993 г. правительством были утверждены «Правила продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров», в котором определены основные требования продажи хлеба и хлебобулочных изделий, мясных и молочных продуктов, яиц, рыбной продукции (в части продовольственных товаров). В этом документе, в частности, предусмотрено, что каждое торговое предприятие на каждую партию реализуемых товаров должно иметь сертификат соответствия или его заверенную копию, подтверждающие качество и безопасность продукции для жизни и здоровья покупателя.

Законом РФ «О сертификации продукции и услуг» были установлены организационно-правовые основы организации систем сертификации (добровольной и обязательной) продукции, услуг и иных объектов в России, а также права, обязанности и ответственность участников сертификации. Здесь же был определен и национальный орган по сертификации – Государственный комитет по стандартизации, метрологии и сертификации (Госстандарт РФ), основные направления его деятельности.

Однако недостаточная проработанность подзаконных нормативных актов в значительной степени затормозила реализацию этих законов на практике. Характерным примером подобного рода несоответствия является история с русификацией этикеток на товарах иностранного происхождения. Между принятием закона «О защите прав потребителей» (ст. 8 которого гарантирует потребителю представление полной информации о приобретаемом товаре) и выходом постановления Правительства РФ от 27.12.1996 «Об утверждении правил, обеспечивающих наличие на продуктах питания, ввозимых в РФ, информации на русском языке» прошло целых пять лет.

Кроме того, если в отношении импортных продуктов питания закон заработал (в развитии требований закона в 1996 г. еще было дополнительно принято постановление Правительства «О мерах по защите потребительского рынка Российской Федерации от проникновения некачественных

импортных товаров», в котором были предусмотрены дополнительные меры по защите внутреннего рынка от некачественной продукции), то в отношении отечественного продовольствия ситуация далека от регламента. Несмотря на разработанность основных правил маркировки, включающих внушительный перечень необходимой потребителю информации, выполняются они, как правило, в усеченном виде. Последнее, однако, не влечет за собой применения сколько-нибудь заметных экономических санкций в отношении нарушителей со стороны государства [10].

Учитывая остроту проблемы качества продовольствия, в 2000 г. был принят еще один нормативный документ – Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 2.01.2000 № 29-ФЗ, предусматривающий разработку и проведение единой государственной политики в области обеспечения качества и безопасности продовольствия.

Активно внедряется в нашей стране система штрихового кодирования товаров, которое распространено во всем мире и является одним из средств контроля качества. В 1987 г. наша страна стала 46-м членом Международной ассоциации товарной нумерации (ЕАН), международным товарным номером которого и является штриховой код. Выдает штриховые коды и регистрирует отечественные фирмы созданная Внешнеэкономическая ассоциация в области автоматической идентификации – ЮНИСКАН.

Тем не менее, особую остроту в настоящее время приобрели вопросы, связанные с идентификацией различных видов продуктов питания в связи с участвовавшими случаями фальсификации. При этом фальсификат по существующим критериям может быть вполне безопасным, но его качество не соответствует заявленному высокому уровню, что вводит в заблуждение потребителя и искажает условия конкуренции на рынке аналогичных товаров. Еще большую опасность представляют случаи, когда фальсификат не отвечает требованиям безопасности, что может нанести вред здоровью людей. Необходима детально разработанная система по разграничению уровней качества продукции, чего пока нет. С этим связано обращение на рынке большого количества рознящихся по качеству, но однотипных по наименованию продуктов.

Существенным недостатком современной системы государственного регулирования качества продовольствия является ее ориентированность, прежде всего, на инспектирование качества конечной продукции, что не способствует общему улучшению качественных показателей отечественного продовольствия. Однако достижение высокого качества связано, прежде всего, с сертифицированием технологий, применяемых при производстве сельскохозяйственного сырья и продовольствия, при транспортировании и хранении продуктов питания, а в более широком смысле – с сертификацией систем качества отечественных товаропроизводителей. Для животноводческой продукции это особенно актуально, так как качество здесь закладывается, начиная с породного генофона животных.

Кроме того, при определении качества отдельных видов продовольствия действуют уже морально устаревшие государственные стандарты, не отражающие всего качественного разнообразия. Например, при определении качества мяса в стране руководствуются государственными стандартами, утвержденными для крупного рогатого скота в 1955 г., для свиней – в 1977 г.

В целях совершенствования системы регулирования качества продовольствия, в том числе и животноводческой продукции, необходима последовательная реализация следующих мер:

- приведение соответствующей нормативной документации, регламентирующей качество продуктов питания, в соответствие: а) с российским законодательством, б) с международными нормами, что помимо создания условий для эффективной защиты потребителей и развития добросовестной конкуренции на российском продовольственном рынке позволит шире использовать технические барьеры для защиты внутреннего рынка от массированного импорта. Кроме того, гармонизация российской системы качества с международными правилами актуальна в свете присоединения России с ЕС и вступления в ВТО;

- совершенствование правил изъятия и эффективной утилизации недоброкачественного продовольствия как импортного, так и отечественного производства в целях ее дальнейшего нераспространения на территории России;

- расширение сети органов по сертификации и более рациональное их размещение;

- организация системы сертифицирования малых производств (в том числе и фермерской продукции); принятые схемы сертификации для них мало подходят, нужны более простые схемы, уменьшающие финансовые и временные затраты;

- введение системы лицензирования импорта продовольствия с целью наблюдения за товарными потоками и выявления недобросовестной практики импортеров;

- проведение работ по созданию и постепенному переходу на новые экологические стандарты (финансирование научных разработок и материально-техническое обеспечение этого процесса в виде целевых государственных программ);

- создание условий для развития добровольной сертификации продовольствия и систем качества отечественных товаров путем внедрения соответствующей маркировки продукции (знаков качества, соответствия и пр.), предпочтения при проведении госзакупок, организационной и финансовой помощи при осуществлении экспорта, особого режима рекламирования подобных товаров и пр.;
- создание инновационных технологий в производстве продуктов питания;
- поощрение заключения добровольных соглашений, создание ассоциаций производителей в области регулирования качества и участие в их работе;
- совершенствование системы подготовки кадров по проведению сертификации продукции;
- развитие системы информирования потребителей о качестве продукции, поступающей на рынок. Система сертифицирования продукции позволяет предотвратить попадание на рынок некачественной продукции. Но еще больший эффект может быть достигнут, если наряду с системой сертифицирования будет организована система оповещения потребителей о высоком качестве продукции.

Такая практика развита за рубежом, когда аккредитованные испытательные центры проводят сравнительные (в форме тестирования) испытания аналогичных товаров от разных производителей. Результаты сравнительных испытаний публикуются в специализированных изданиях, которые в порядке «рекламы в каждый дом» доводят до потребителей информацию о качестве предлагаемых на рынке товаров. Товары, получившие оценку «удовлетворительно» постепенно исчезают с рынка, так как спрос на них заметно падает. Оценка «плохо» или «с большими недостатками» влечет за собой полное отсутствие спроса [48].

Определенная работа в этом плане ведется и в нашей стране. На втором канале российского телевидения долгие годы и успешно ведется передача «Экспертиза». Однако это крайне недостаточно в плане оповещения широких масс населения о качестве продаваемых на продовольственном рынке товаров.

Отрегулированный механизм контроля за качеством продовольствия будет способствовать повышению потребительского спроса, в том числе и на животноводческую продукцию.

Вместе с тем следует отметить, что большая часть перечисленных мероприятий требует значительных финансовых затрат со стороны государства, в силу чего их реализация в полном объеме на данный момент может быть весьма проблематичной.

Список использованных источников

-
-
- 1 **Ананьев А.Н.** Новые процессы в сфере занятости населения при переходе к рыночной экономике // Проблемы прогнозирования. 1995. № 3. С. 147 – 158.
 - 2 **Большой экономический словарь** / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 1998.
 - 3 **Борисов Е.Ф.** Основы экономической теории. М.: Высшая школа, 1999.
 - 4 **Булатов А.С. и др.** Экономика / Под ред. А.С. Булатова. М.: Юристъ, 1999. 896 с.
 - 5 **Вадимов А.** Рынок мяса: проблемы импорта и перспективы отечественного производства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2001. № 8 С. 50, 51.
 - 6 **Воейков М.И.** Возможности статистического изучения среднего класса // Вопросы статистики. 1999. № 11. С. 6 – 12.
 - 7 **Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И.** Микроэкономика: В 2 т. / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1994.
 - 8 **Горшенина Е.В.** Система основных социально-экономических индикаторов уровня жизни в регионе // Вопросы статистики. 1999. № 4. С. 47 – 55.
 - 9 **Дмитричев И.И.** Статистика уровня жизни населения. М.: Госкомстат РФ, 1995.
 - 10 **Дубровина Т.** Государственное регулирование качества продовольственных товаров в России // Материалы научной конференции молодых ученых «Ломоносов-97». М.: Диалог-МГУ. 1997.
 - 11 **Жеребин В.М., Романов А.Н.** Уровень жизни населения. М.: ЮНИТИ ДАНА, 2002. 592 с.
 - 12 **Зубченко Л.А.** Обзор зарубежных публикаций по социальной статистике // Вопросы статистики. 2000. № 3. С. 24.
 - 13 **Ильенкова Н.Д.** Спрос: анализ и управление: 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. И.К. Беляевского. М.: Финансы и статистика, 2000. 256 с.
 - 14 **Камаев В.Д. и др.** Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева. М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2000.
 - 15 **Кейнс Дж. М.** Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1978.

- 16 **Кузнецова Е.В., Суринов А.Е.** Неравенство в распределении доходов и проблема оценки эффективности мероприятий по его снижению // Вопросы статистики. 1999. № 11. С. 3 – 5.
- 17 **Кутенков Р.П., Шабанов В.П.** Анализ структуры доходов сельских домохозяйств по альтернативным источникам // Вопросы статистики. 2000. № 8. С. 15 – 17.
- 18 **Ламбен Ж.-Ж.** Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб.: Наука, 1996.
- 19 **Макконел К.Р., Брю С.Л.** Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Пер. с англ. М.: Республика, 1993.
- 20 **Маршалл А.** Принципы экономической науки: В 3 т. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1993.
- 21 **Методические рекомендации по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 17.02.1999. № 192. Собр. Законод. РФ № 8 (22 февраля 1999), ст. 1039.**
- 22 **Методологические положения по статистике.** Госкомстат России. М.: Логос, 1996. Вып. 1. 674 с.
- 23 **Мунаев Л.А.** Минимальный потребительский бюджет и бюджет обследуемых домашних хозяйств в Республике Бурятия // Вопросы статистики. 1999. № 4. С. 63 – 66.
- 24 **Ниворожкина Л.** Способы декомпозиции коэффициента Джини по компонентам общего дохода // Вопросы статистики. 1998. № 5. С. 61 – 67.
- 25 **Основные характеристики уровня жизни населения Тамбовской области в 1998 – 2002 гг. (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств) / Тамб. обл. комитет гос. стат. Тамбов, 2003.**
- 26 **Панкратьева Н.** Методы оценок доходов различных групп населения в динамическом и региональном разрезе // Вопросы статистики. 1995. № 5. С. 7 – 15.
- 27 **Пигу А.** Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985. Ч. 1. 512 с. Ч. 2. 454 с.
- 28 **Пикрайнен Т., Туринцев Е.** Отталкиваясь от Вебера: к пониманию процессов социальной стратификации // Вопросы экономики. 1998. № 7.
- 29 **Подузов А.А.** Измерение бедности (зарубежный опыт) // Проблемы прогнозирования. 1996. № 4. С. 100 – 108; № 5. С. 100 – 114.
- 30 **Радаев В.** Социальная стратификация, или как подходить к проблемам социального расслоения // Российский экономический журнал. 1994. № 11. С. 87 – 88.
- 31 **Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.** Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2002.
- 32 **Римашевская Н.** Население России и социальная трансформация: взгляд в XXI век // Власть. 1997. № 12. с. 24 – 31.
- 33 **Римашевская Н.М., Ермакова Н.А.** Домашние хозяйства: Структура и динамика доходов // Народонаселение. 2000. № 12. С. 20 – 32.
- 34 **Самуэльсон П.** Экономика. Т. I, II. М.: НПО «Алгон», 1994.
- 35 **Сквозников В.Я., Азаренкова Н.В.** Проблемы оценки теневой экономики // Вопросы статистики. 2001. № 12. С. 18 – 22.
- 36 **Социальная статистика: 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. чл.-кор. РАН И.И. Елисеевой.** М.: Финансы и статистика, 2002. 480 с.
- 37 **Социально-экономическая статистика: Словарь / Под ред. М.Г. Назарова.** М.: Финансы и статистика, 1981. 464 с.
- 38 **Социология: Изд. 2-е, испр. и доп. / Под ред. проф. Ю.Г. Волкова.** М.: Гардарики, 2000. 512 с.
- 39 **Статистика рынка товаров и услуг / Под ред И.К. Беляевского.** М.: Финансы и статистика, 1995. 432 с.
- 40 **Статистический ежегодник. Ч. I и II / Тамб. обл. комитет гос. стат. Тамбов, 2003.**
- 41 **Статистический словарь / Гл. ред. Ю.А. Юрков.** М.: Финстатинформ, 1996.
- 42 **Статистический словарь: 2-е изд., перераб. и доп. / Гл. ред. М.А. Королев.** М.: Финансы и статистика, 1989. 623 с.
- 43 **Стоимость жизни и ее измерение / Л.Г. Зубова, Н.В. Ковалева, М.Д. Красильникова и др.; Под ред. В.М. Рутгайзера и С.П. Шпилько.** М.: Финансы и статистика, 1991. 174 с.

- 44 **Суринов А.Е.** Доходы населения. Опыт количественных измерений. М.: Финансы и статистика, 2000. 432 с.
- 45 **Суринов А.Е.** Статистика доходов населения. М.: Финстатинформ, 2002.
- 46 **Тамашевич В.Н.** Проблемы статистического оценивания динамики доходов и потребления населения Республики Беларусь // Вопросы статистики. 1999. № 11. С. 22 – 27.
- 47 **Трудовой кодекс РФ.** М.: «Элит 2000», 2002. 192 с.
- 48 **Управление качеством продукции:** 2-е изд., испр. и доп. / Н.И. Новицкий, В.Н. Олексюк, А.В. Кривенкова, Е.Э. Пуровская; Под ред. Н.И. Новицкого. Мн.: Новое знание, 2002. 367 с.
- 49 **Фатхутдинов Р.А.** Стратегический маркетинг. СПб.: Питер, 2003.
- 50 **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд. М.: «Дело ЛТД», 1993.
- 51 **Хикс Дж. Р.** Стоимость и капитал. М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. 448 с.
- 52 **Шевяков А.Ю., Кирута А.Я.** Экономическое неравенство, уровень жизни и бедность населения России и ее регионов в процессе реформ: методы измерения и анализа причинных зависимостей. М.: Эпикон, 1999. 104 с.
- 53 **Экономическая школа** / Под ред. М.А. Иванова, СПб.: 1991, Т. I, 91 с.
- 54 **Экономическая энциклопедия** / Гл. ред. Л.И. Абалкин. М.: ОАО Изд-во «Экономика», 1999. 1055 с.
- 55 **Экономическая энциклопедия. Политическая экономия:** В 4 т. / Гл. ред. А.М. Румянцев. М.: Советская энциклопедия, 1980. Т. 4.
- 56 **Юдин В.Е.** Роль качества в экономической политике и обеспечении конкурентоспособности отечественной продукции // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2000. № 5. С. 13 – 16.