

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ИНТЕРЕСЫ БОЛЬШИНСТВА НАСЕЛЕНИЯ

В.М. Жеребин, д-р экон. наук,

Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН

Провозглашение в 1993 г. в России социального государства явилось событием большой исторической важности и ознаменовало собой торжество принципа построения справедливого для всех, рационально организованного общества и стремление к его созданию. Однако превращение этого принципа в реальную действительность предполагает проведение большой целенаправленной работы во всех областях общественно-политической, социальной и экономической жизни и соответственно проведение обоснованной и выверенной экономической и социальной политики.

Как известно, экономическая и социальная политики - это во многом близкие, взаимозависимые и пересекающиеся формы управления социальной жизнью и общественным развитием. Поэтому при выработке положений как перспективной, так и текущей социальной политики важно принимать во внимание и все имеющие к этому отношение и требующие решения проблемы, а также принимаемые установки экономической политики.

О взаимосвязи экономической и социальной политики с полной определенностью высказывались и такие авторитетные экономисты, как П. Самуэльсон и Дж. Гелбрейт, которые, в частности, подчеркивали, что главной целью макроэкономической политики является обеспечение полной занятости населения. Действительно, основными узлами пересечения и интеграции целей и задач экономической и социальной политики оказываются, во-первых, проблемы уровня жизни населения, характеризующиеся показателями уровня доходов, соотношения доходов и расходов, жилищной и имущественной обеспеченности, социальной защищенности, обеспеченности услугами здравоохранения и образования, и, во-вторых, задачи обеспечения занятости трудоспособного населения, сокращения безработицы, достижения рационального соотношения полной и неполной занятости, самозанятости, занятости в бюджетной и предпринимательской сферах.

Равенство всех членов общества перед законом и отношения государства ко всем гражданам - одно из основных требований к социальному государству. Однако равенство в отношении государства ко всем чле-

нам общества - это далеко не все то важное, что требуется от социального государства. Необходимо еще и обеспечение хотя бы относительного равенства экономического и социального положения граждан. Жизнь показывает, что проблемы устранения экономического и социального неравенства среди населения относятся к особенно трудно разрешимым.

Зависимость уровня жизни населения от показателей развития экономики. Такая экономико-социальная зависимость может быть, в частности, представлена прогнозными расчетами по ее оценке, проведенными в ИСЭПН РАН в 2003 г. и охватывающими период с 2000 по 2015 г. (см. таблицу 1). Хотя при проведении этих расчетов еще нельзя было учесть негативного влияния кризиса, разразившегося в 2008 г., а также погодных аномалий 2010 г., общий характер анализируемой зависимости они показывают с достаточной определенностью.

Таблица 1

Динамика соотношения среднедушевого денежного дохода населения и стоимости фиксированного потребительского набора (ФПН) в 2000-2015 гг.
(в текущих ценах)

(варианты прогноза: У - умеренный, О - оптимистический)

Год	Среднедушевой денежный доход		Стоимость ФПН (в среднем на душу населения)		Отношение среднедушевого денежного дохода к ФПН, в %
	в месяц, рублей	в % к 2000	в месяц, рублей	в % к 2000	
<i>Вариант У</i>					
2000	2288,0	100,0	1210,0	100,0	189,0
2001	3075,0	134,4	1435,1	118,6	214,2
2002	3950,0	172,6	1651,8	136,5	239,1
2003	4831,0	211,1	1850,0	152,9	261,1
2004	5747,5	251,2	2062,8	170,5	278,6
2005	6807,2	297,5	2289,7	189,2	297,3
2006	7982,1	348,9	2518,7	208,2	316,9
2007	9334,0	408,0	2765,5	228,6	337,5
2008	10885,1	475,7	3028,2	250,3	359,5
2009	12706,2	555,3	3312,9	273,8	383,5
2010	14860,0	649,5	3621,0	299,3	410,4
2015	32824,1	1434,6	6033,0	498,6	544,1

Окончание таблицы 1

Год	Среднедушевой денежный доход		Стоимость ФПН (в среднем на душу населения)		Отношение среднедушевого денежного дохода к ФПН, в %
	в месяц, рублей	в % к 2000	в месяц, рублей	в % к 2000	
<i>Вариант О</i>					
2000	2288,0	100,0	1210,0	100,0	189,0
2001	3075,0	134,4	1435,1	118,6	214,2
2002	3950,0	172,6	1651,8	136,5	239,1
2003	4831,0	211,1	1850,0	152,9	261,1
2004	5744,5	251,1	2035,0	168,2	282,3
2005	6737,6	294,5	2208,0	182,5	305,1
2006	7815,1	341,6	2373,6	196,2	329,2
2007	9048,1	395,5	2546,9	210,5	355,3
2008	10456,0	457,0	2725,2	225,2	383,7
2009	12093,9	528,6	2910,5	240,5	415,5
2010	14001,0	611,9	3105,5	256,6	450,8
2015	29514,8	1290,0	4254,8	357,6	693,7

Источники: расчеты автора с построением консенсус-прогноза, составленного с использованием официальных отчетных и программных документов и прогнозов нескольких научных коллективов.

Исходя из динамики основных показателей социально-экономического развития России на 2002-2015 гг., можно было прогнозировать, что изменения ситуации в сфере доходов населения в перспективе будут определяться достаточно устойчивым ростом реальных располагаемых доходов населения - от 6,5 до 9,0% в год.

Прогнозируемое изменение значений интегрального индикатора, характеризующего и покупательную способность доходов населения, и уровень жизни в целом, а именно соотношение среднедушевого денежного дохода и стоимости фиксированного потребительского набора, согласно двум вариантам прогноза было рассчитано до 2015 г. Значения среднедушевых денежных доходов населения в текущих ценах за 2000-2015 гг. пересчитаны в соответствии с прогнозируемыми изменениями реальных располагаемых доходов до 2015 г. и темпами инфляции.

В приводимых прогнозных расчетах в качестве исходной стоимости ФПН использовалась стоимость набора, представленного в прожиточном минимуме 2000 г. Показатели стоимости ФПН по годам прогнозного периода также брались в текущих ценах.

Полученные при расчетах данные демонстрируют рост среднедушевых денежных доходов населения с 2000 по 2015 г. в текущих ценах в варианте (У) в 14,3 раза, в варианте (О) - в 12,9 раза. За этот же период стоимость жизни, измеряемая величиной стоимости ФПН также в текущих ценах, увеличится в варианте (У) в 4,9 раза, в варианте (О) - в 3,5 раза. Соответственно к концу прогнозного периода по сравнению с его началом покупательная способность доходов на-

селения (то есть количество ФПН, которое можно приобрести на величину среднедушевого денежного дохода) увеличится в варианте (У) приблизительно в 2,9 раза и в варианте (О) - почти в 3,7 раза. Следует, однако, иметь в виду, что нарастающее старение населения должно было привести к концу периода к некоторому снижению абсолютного уровня занятости и к появлению по сравнению с 2000 г. большего числа семей пенсионеров с относительно невысоким уровнем жизни, что скажется на их потреблении.

Расчеты показывают, что в случае реализации как первого, так и второго из предложенных сценариев показатель условно-свободной части располагаемого дохода населения (УСЧ) за 1997 г. (самый высокий в прошлом десятилетии и равный 56,3%) должен был быть превышен (и был действительно превышен) уже в 2004 г. К 2015 г. по первому сценарию УСЧ составит 81,6%. Второй сценарий предполагает еще более динамичные темпы роста УСЧ. В соответствии с ним часть доходов, остающаяся условно-свободной, в 2015 г. будет еще на 4% выше и составит 85,6% от общей суммы среднедушевого денежного дохода населения.

На основании приведенных данных делался вывод о том, что при поддержании заданных темпов экономического роста в долгосрочной перспективе как индикаторы динамики соотношения среднедушевого денежного дохода и стоимости фиксированного продуктового набора, так и показатели увеличения условно-свободной части денежного дохода дают серьезные основания предполагать значительное повышение покупательной способности доходов, потребительского спроса и потребления домашних хозяйств, а также размеров сбережений населения, то есть роста уровня жизни в целом.

Однако рост объема ВВП может дать настоящий социально-экономический эффект и ощутимые с точки зрения интересов всего населения результаты только в сочетании со специальными мерами социально-экономической политики, направленными на повышение уровня жизни всего населения, а не только его наиболее обеспеченных слоев. Здесь прежде всего нужно иметь в виду как общую переориентацию экономического курса в направлении обеспечения интересов большинства населения, так и использование механизмов перераспределения национального дохода, включая налоговую систему и систему социальной защиты, поддержку государством предприятий социальной сферы, что будет способствовать выравниванию доходов и уменьшению социально-экономической поляризации общества. Дальнейшее увеличение или даже сохранение существующего уровня дифференциации доходов может свести на нет все преимущества экономического роста как средства повышения уровня жизни населения.

Экономическое и социальное неравенство среди населения современной России детально рассматри-

валось в работах А.Ю. Шевякова. Автор, в частности, пишет: «Сегодня к числу факторов, прямым образом тормозящих экономическое развитие, относятся острые социально-экономические диспропорции, возникшие в ходе проводимых в стране реформ и выражающиеся, в частности, в избыточном экономическом неравенстве во всех разрезах экономики. По нашей оценке, доходы 20% наиболее обеспеченного населения превышают доходы 20% наименее обеспеченного населения в 13,5 раза, а не в 8,2 раза, как это следует из официальных источников» [1, с. 5, 16].

Состояние экономики: экономические преобразования и их последствия. Когда рассеялись иллюзии, связанные с ожиданиями положительных результатов реформ, стало очевидным, что многие утверждения советской пропаганды о преимуществах социализма и недостатках капитализма оказались не так уж далеки от истины. Такие явления, как безработица, подверженность экономическим кризисам, господство монополий, избыточное социально-экономическое неравенство среди населения, сегодня стали реалиями нашей жизни.

Экономическая система России, как это предвзрительно ожидалось, в результате реформ не стала представлять собой совокупность самоорганизующихся, самообеспечивающихся и согласованно действующих подсистем; промышленное и сельскохозяйственное производство сократилось, государственный монополизм был заменен еще более тяжелым монополизмом компаний, не удалось повысить качество промышленной и сельскохозяйственной продукции, резко снизился научный потенциал страны, уровень жизни повысился лишь у небольшой части населения, широко распространилась бедность, появилось и приняло угрожающие размеры социально-экономическое неравенство.

Применение рыночного принципа хозяйствования в сочетании с быстро укрепившейся частной собственностью, в том числе на средства производства, привело к тому, что рынок стал слабо реагировать на государственное регулирование даже в тех пределах, в каких это осуществляется в традиционных рыночных странах.

В.М. Симчера в книге «Как возродить экономику России» приводит следующие данные: «За четыре года реформ (1992-1995 гг.) в России сократились: национальный доход - на 63%, объем промышленного производства - на 81%, продукция сельского хозяйства - на 53%, капитальные вложения - на 62%, ввод жилья - на 34%, розничный товарооборот - на 36%, услуги - на 46%. За эти же годы остановилось более 30 тыс. заводов и фабрик, в том числе 4 тыс. крупных и крупнейших, не используется (или используется с убытком) 4,0% пригодных земельных угодий. На $2\frac{1}{3}$ сократилась численность научных кадров, на $\frac{1}{3}$ - студен-

тов и учащихся средних специальных учебных заведений. Численность занятых (67,2 млн. человек) уменьшилась по сравнению с 1990 г. на 8,2 млн. человек.

Может быть, падение объемов производства сопровождалось повышением его эффективности? Но нет, как выясняется, в действительности в России на протяжении ряда лет реформ происходит снижение эффективности (в целом за 1992-1998 гг. эффективность снизилась на 56%) и соответственно удорожание стоимости единицы производимой продукции, услуг и капиталов» [2, с. 97, 167].

Несмотря на успокаивающие цифры официальной статистики, сегодня мы совсем недалеко ушли от этих провалов в экономическом развитии. Отличительные черты новой российской экономики - это прежде всего ресурсная ориентация экономики; отношение к производству как второстепенному элементу общей отраслевой экономической конструкции с выдвиганием на первый план финансовой системы, торговли и сферы услуг; бесконтрольное и не ограничиваемое стремление к интеграции в мировую экономическую систему.

Ресурсная ориентация экономики. Отсутствие или слабость государственного регулирования рыночного механизма привели к тому, что добыча и торговля природными ресурсами (нефть, газ, лес, металлы) сделались наиболее прибыльными и поэтому привлекаемыми видами деятельности.

Еще во времена централизованной плановой экономики добывающие производства носили естественно-монополистический характер, что сохранилось и усилилось в рыночной экономике. Сочетание высокой прибыльности и возможности монополистического поведения сделали ресурсные отрасли весьма привлекательными не только в плане предпринимательства, но и с точки зрения национальной экономики, поскольку обеспечивали быстрый рост национального дохода. Внешняя торговля природными ресурсами сделалась основным источником доходных поступлений в ВВП. Естественно, что в условиях сращивания интересов коммерческих и бюрократических структур государственный распределительный механизм также стал ориентироваться в направлении ресурсных отраслей.

Многие другие отрасли производства, не дающие столь быстрой и высокой экономической отдачи, оказались в неблагоприятном положении, и производство в них стало деградировать. Этому способствовала и политика интенсивной интеграции в мировую экономику, при которой отечественным предприятиям, по сути дела, предлагалась альтернатива: либо добиться высокого качества выпускаемой продукции и ее конкурентоспособности на мировом рынке (что для многих предприятий было практически невыполнимо при традиционно низкой культуре труда, устаревшем оборудовании, отсталых технологиях и низкой оплате труда), либо прекратить свое существование. Это приве-

ло к упадку и банкротству многих отечественных предприятий.

Тот же неконтролируемый рыночный принцип заставил вслед за ориентацией на природные ресурсы пренебречь поддержкой и развитием собственных производственных отраслей и предпочесть этому широкий импорт всех видов продуктов - от товаров народного потребления до продукции различного технического и производственного назначения.

Эти обстоятельства подрывали принцип системной и многоотраслевой организации национальной экономики с поддержанием законченных технологических цепочек - начиная от получения исходных материалов до выхода конечной продукции. Такая ситуация усиливала зависимость обрабатывающих отраслей от ресурсного комплекса. Однако этот принцип так или иначе должен выдерживаться как в плане поддержания экономической безопасности, так и с точки зрения общей экономической целесообразности, даже в условиях ограниченного участия страны в международном разделении труда.

Акцент на развитие ресурсных добывающих отраслей, внешнеторговую реализацию результатов их деятельности приводит к превращению нашей страны в сырьевой придаток промышленно развитых стран. Мировой финансово-экономический кризис еще более усугубил это. Сложившаяся ситуация, в частности серьезные трансформации в структуре экономики и неравноправное положение отраслей, послужили вескими причинами возникновения в обществе драматического социально-экономического неравенства.

Неадекватное отношение к отечественному производству. В соответствии со «Стратегией социально-экономического развития России до 2020 г.» (2008 г.) предполагалось, что доля промышленного производства в стране должна будет неуклонно расти, в частности «Сильно изменится отраслевая структура экономики. Согласно инновационному варианту, доля высокотехнологичного сектора в добавленной стоимости увеличивается в два раза - с 10% почти до 20. При этом зеркально сокращается нефтегазовый сектор - с 20% до 12%. В дополнение к этому несколько сокращается доля сырьевого сектора (с 8,4% до 6,8%) и существенно - с 17,7 до 12,2% - доля торговли». Однако С. Глазьев в одной из своих публикаций выражает серьезное сомнение в том, что в этой части «Стратегию» удастся успешно реализовать [3].

Ресурсная составляющая в экономике России продолжает доминировать. Так, о роли торговли природными ресурсами можно судить по следующим цифрам: «Снижение цен на экспорт понизило долю стоимостных объемов экспорта товаров и услуг в структуре ВВП (то есть в основном экспорт сырья - *прим. автора*) с 31% в 2008 г. до 28% в 2009 г. В последую-

щие годы укрепление обменного курса приведет к дальнейшему снижению доли экспорта до 23,1% в 2012 г., то есть почти на 8 п. п. ниже, чем в 2008 г.» [4].

При централизованной плановой экономике основной составляющей всех экономических процессов (в общей формуле «производство - реализация - потребление») и главным объектом статистического наблюдения считалось производство. С переходом к рыночной системе хозяйствования такой подход оказался очевидно недостаточным. Производство стало рассматриваться, как это делается на Западе, лишь как часть коммерческой деятельности в целом и характеризоваться таким более емким термином, как «бизнес». Так, в США, например, главным экономическим управленческим учреждением в стране считается Chamber of commerce (Торговая палата или Департамент коммерции).

Действительно, советской экономической теории, возможно, не хватало широты общекommerческого взгляда на всю совокупность экономических процессов (что, с другой стороны, во многом соответствовало принципам централизованного планирования и управления). Финансовым процессам и их теоретическому осмыслению уделялось минимальное внимание, значение финансов в управлении производством во многом сводилось к функции контроля. Однако если советской плановой экономике недоставало общекommerческого видения, то во вновь сформированной рыночной системе и соответствующих теоретических воззрениях место производства оказалось сведенным к второстепенному. Так, в вузовских учебниках по экономике сегодня трудно отыскать само слово «производство». Основные составные части всего экономического процесса теперь - это: финансы, торговля и услуги, то есть то, что определяет лишь завершающую стадию и результаты экономической деятельности.

В числе других причин такая недооценка значения производства в системе экономических процессов в конечном счете также вела к его значительному сокращению и ухудшению характеризующих его показателей. В их числе: объемы и динамика роста, отраслевая структура производства и даже число реально функционирующих отраслей (так, например, из поля зрения исчезло станкостроение). Все эти обстоятельства негативным образом сказывались на занятости населения, существенно снижая его потенциал и тем самым ухудшая уровень и качество жизни.

По цифрам, опубликованным в 2007 г., объем промышленного производства в 2006 г. составил лишь 75% к уровню 1989 г., продукция сельского хозяйства - 74, инвестиции в основной капитал - 42, реальные доходы населения - 63% [5]. Сокращение объемов производства по сравнению с 1989 г. является одной из причин относительного роста доли услуг в ВВП в пе-

риод реформирования (сравнение проводилось в сопоставлении с данными по РСФСР).

Ресурсной ориентации всей экономики и деградации производства полностью соответствует и современная трактовка понятия валового внутреннего продукта. Сегодня ВВП включает в себя не только доходы от внутреннего производства, но и внешние поступления. В прежние годы валовой продукт подразделялся на валовой внутренний и валовой национальный продукты. Тогда все было ясно: что именно дает собственное внутреннее производство, а что приносят внешние поступления, прежде всего внешняя торговля. То обстоятельство, что развитые страны в свое время перешли от раздельного на такое комбинированное представление о ВВП объяснялось, по-видимому, тем, что эти страны значительную часть своего производства с помощью экспорта капитала в тот период стали размещать в производство за рубежом.

Так что и расчеты, основанные на показателях ВВП и связанные, в частности, с оценками динамики производительности труда и показателями экономического роста, во многих случаях следует считать некорректными. Экономический рост и эффективность производства, на наш взгляд, в большинстве случаев нужно оценивать не по росту национального дохода (современная трактовка ВВП), а по увеличению объемов собственного производства.

Инспирированная политика интеграции в мировую экономическую систему. С проведением рыночных реформ было предложено во внешнеэкономической политике принять курс, изящно именуемый «интеграцией в мировую экономическую систему». Такую политику предлагалось считать единственно правильной и возможной. Следует подчеркнуть, что космополитизм и стремление к глобализации особенно характерны для богатых российских собственников, не удовлетворенных сервисом и качеством жизни в современной России. На самом деле, интеграция интеграции рознь, и в действительности эта политика оказалась чреватой для страны большими проблемами. Интенсивное вхождение в мировую экономику практически не сопровождалось применением необходимого и достаточного комплекса протекционистских мер, защищающих отечественного производителя, и вообще соображениями элементарной целесообразности. В связи с этим возникла ситуация открытого рынка, характерная больше для «банановых республик», не имеющих собственной промышленности, нуждающейся в протекционизме. Особенно показательным такое безудержное и безоглядое стремление к интеграции в вопросе о вхождении в ВТО. Ведь совершенно очевидно, что в результате включения нашей страны в ВТО в первую очередь серьезно пострадают наши сельскохозяйственные предприятия и хозяйства населения, не готовые к конкуренции на международном уровне.

Интеграция в мировую экономику осуществляется главным образом в интересах субъектов нашей внешней торговли, то есть в первую очередь сырьевых естественных монополий. При этом, в связи с переходом к тотальному импорту, игнорируются интересы наших собственных производителей, а также населения, поскольку в связи с неизбежным сокращением внутреннего производства сокращается и потенциал занятости. Эта политика фактически уже превратила Россию в сырьевой придаток развитых в производственном отношении стран и поставила в зависимость от поставок многих видов промышленной продукции и продовольствия.

Совершенно не оправдали себя и требования от предприятий ориентации на производство лишь продукции, конкурентоспособной на мировом рынке. В условиях, характерных для большинства российских предприятий с их традиционно низкой культурой труда и во многих случаях отсталым технологическим оборудованием, такая политика приводит и уже привела многие из них к банкротству и закрытию. Но только полноценная занятость в производстве может служить гарантией обеспечения должного уровня и качества жизни большей части населения. Поэтому политика, ведущая к массовой безработице, никоим образом не может быть названа социально ориентированной. Кроме того, сокращение отечественного производства заставляет вновь и вновь обращаться к импорту, что означает продолжение интенсификации торговли природными ресурсами.

Вместо этого следует, используя опыт СССР, создавать и использовать союзы и объединения дружественных стран, находящихся в аналогичном положении, типа прежнего Совета Экономической Взаимопомощи, в которых на договорной и взаимовыгодной основе осуществлять торговлю товарами, по своему качеству не соответствующими мировым стандартам, но более доступными по стоимости. Для этого целесообразно максимально использовать возможности СНГ, других региональных объединений, и в первую очередь создаваемого Таможенного союза (отказ Белоруссии войти в этот союз должен быть обязательно урегулирован). Разъясняя нашу позицию по вопросу о вступлении в ВТО, В.В. Путин говорит: «Для нас главным приоритетом все-таки является интеграция на постсоветском пространстве, и поэтому мы очень рады тому процессу, который происходит сейчас в сфере формирования Таможенного союза, о котором я уже упоминал, который сложился между Россией, Казахстаном и Беларусью» [6].

Требования конкурентоспособности на мировом рынке должны предъявляться только к продукции отраслей, уже завоевавших позиции на мировом рынке и имеющих шансы на нем удержаться. К таким отраслям можно в той или иной степени отнести: авиастроение

ние, атомную энергетику, производство космической техники и различных видов вооружений.

Названные выше особенности российской экономики и соответствующие им процессы сплетаются в единый плотный клубок, включающий ресурсную ориентацию; переход к тотальному импорту; требование от всех российских производителей работать исключительно на уровне мировых стандартов и, как следствие, - деградацию собственного производства и соответственно сокращение занятости населения, прежде всего в промышленном производстве. Ввиду того что кроме средств на текущие нужды, в частности на выполнение социальных программ и поддержание Пенсионного фонда, регулярно возникают потребности в дополнительных срочных вложениях в национальный доход, необходимых в том числе для ликвидации последствий социальных и природных катаклизмов, снова и снова приходится прибегать к торговле природными ресурсами. В результате образуется замкнутый круг, начинающийся именно с выдвижения на первый план торговли природными ресурсами как наиболее легко реализуемого бизнеса. В условиях слабо контролируемого и регулируемого государством применения рыночного механизма этот порочный круг весьма непросто разомкнуть.

Для того чтобы завуалировать негативные последствия экономических реформ, применяются следующие приемы и аргументы: во-первых, специально выбранная методология расчета ВВП, по сути дела затеняющая различия между валовым внутренним и валовым национальным продуктом и скрывающая таким образом неблагоприятное положение в промышленном и сельскохозяйственном производстве; во-вторых, оценка экономического роста не по реальному ВВП (то есть по росту производства в стране), а по ВВП (то есть в основном за счет валютной выручки от торговли природными ресурсами); в-третьих, ссылки на ситуацию на мировом рынке и неконкурентоспособность наших товаров (последствие тотальной интеграции в мировую экономику); наконец, в-четвертых, попытки отнесения сегодняшней России к числу стран с постиндустриальным обществом и риторика по поводу постиндустриального характера ее экономики.

Но одной из наиболее крупных ширм здесь служит представление рынка в качестве синонима понятия капитализма, поскольку переход к рынку выглядит у нас гораздо более понятным и оправданным, чем резкая трансформация экономики и общества в капиталистическое. Такое представление дает возможность списать многие тяготы, переживаемые в наше время населением, исключительно на законы рынка, а не на что-либо другое. На самом же деле, капитализм - это прежде всего высокий уровень распространения частной собственности, прежде всего на средства производства, и только плюс к этому рыночные принципы

хозяйствования. Доказательством может служить Китай с его рыночным социализмом - по Дэн Сяопину, частная собственность на средства производства должна по своим масштабам распространяться до производства велосипедов включительно, и не выше. Но, по-видимому, именно частная собственность и владение ею была основной целью реформаторов, поэтому и потребовалась маскировка проводимых преобразований.

Особенности российской политики модернизации. В настоящее время в РФ широко пропагандируется и проводится в жизнь политика модернизации, что вызвано объективной необходимостью повышения эффективности производства в стране. В результате развала СССР, неудачного проведения рыночных преобразований, утраты рычагов управления экономикой, воздействия экономических кризисов, ресурсной ориентации экономики и перехода к тотальному импорту в стране произошла дезорганизация и наступил спад промышленного и сельскохозяйственного производства.

Годы реформ в России также прошли под знаком полного пренебрежения к развитию национальной науки и интеллектуальному потенциалу нации в целом. Доля расходов на образование, например в бюджете США, превосходящем российский в 20 раз, превышает отечественный показатель в 2,5 раза. К середине 1990-х годов ассигнования на научную сферу сократились более чем в семь раз по сравнению с 1990 г., а доля расходов на НИОКР составила 0,32% ВВП при пороговом значении этого показателя в 2%. По абсолютным расходам на НИОКР Россия занимала 24-е место в мире, уступая не только развитым, но и некоторым развивающимся странам [7, с. 273].

Не менее сложное положение наблюдается и в образовании. Россия стала выпускать специалистов с высшим образованием в два с лишним раза меньше, чем США. Резко сократилась подготовка кадров через профтехобразование и техникумы, аспирантуру и докторантуру. Практически была утрачена связь науки с производством. Возникла угроза сужения образовательной базы страны. Сохраняется устойчивая тенденция падения престижа интеллектуального труда. Он остается одним из низкооплачиваемых [8, с. 313].

В сложившихся условиях «модернизация» воспринимается не как термин в его обычном значении, но прежде всего как эвфемизм по отношению к словам табу: «восстановление народного хозяйства». Конечно, такое восстановление хозяйства должно осуществляться с использованием самых современных методов и технологий. Поэтому хотя в работе по модернизации основное значение термина «модернизация» также должно иметься в виду, не должна упускаться из вида и необходимость восстановления народного хо-

зяйства, то есть возрождение существовавшей ранее многоотраслевой, системно организованной структуры производства.

Конечно, осуществление модернизации только за счет создания отдельных научных городков и центров не может полностью создать условия для решения проблемы, хотя они и означают начало движения в верном направлении - формировании условий для быстрее продвижения научных достижений в производство. Кроме того, необходимо добиваться общесистемного взаимодействия всех видов существующих научных организаций и центров, отраслевых НИИ, институтов РАН, вузовской науки, а также интеграции результатов их исследований, изыскания новых рыночных путей продвижения инноваций.

По-видимому, поэтому можно выделить два типа модернизации. Модернизация может проводиться в условиях развитого и эффективного промышленного и сельскохозяйственного производства с использованием последних достижений в области техники и технологий с целью дальнейшего развития его возможностей и повышения его конкурентоспособности. Иной характер приобретает модернизация производства, находящегося в неблагоприятном положении, когда наряду с нововведениями, приходится одновременно восстанавливать имевшиеся ранее производственные мощности и вновь налаживать работу предприятий. Это гораздо более трудная и дорогостоящая задача, однако ее комплексное решение является необходимым условием осуществления модернизации в сложившихся условиях. Сегодня мы находимся в подобной ситуации и вынуждены осуществлять именно такой вариант модернизации. Другое дело, что и само по себе восстановление пришедших в упадок производств необходимо проводить с внедрением самых современных методов и технологий.

К этому следует добавить, что инновационная политика должна стать намного эффективнее, если модернизация будет осуществляться параллельно с восстановлением и подъемом всего народного хозяйства, так как промышленное и сельскохозяйственное производство, приобретающее многоотраслевой системный и законченный характер, неизбежно создаст условия для востребованности инвестиций и притока квалифицированных кадров.

Проводившиеся в последние годы закупки у мировых лидеров технологических линий, в частности по производству автомобилей, хотя и не выглядят особенно удачными в условиях мирового экономического кризиса и драматического падения спроса на автомобили, все же означают, что правительство начинает обращать внимание не только на наращивание доходов компаний, но и проявлять заботу о занятости населения. Обнадеживают последние шаги, предпринимаемые властями в этом направлении. Так, в Самарской

области не только предпринимаются усилия по модернизации производства на Волжском автомобильном заводе, но параллельно создается особая зона по производству автомобильных запчастей. Хотя это предприятие создается с участием иностранного капитала, оно должно будет обеспечить реализацию 20 тыс. рабочих мест. Еще более перспективным в этом отношении следует признать запуск в Санкт-Петербурге предприятия корейской фирмы Хендай по производству автомобилей с полным циклом производства, начиная со штамповки деталей до окончательной сборки изделий.

Социальные последствия экономических реформ.

Крупномасштабные социально-экономические преобразования, направленные, как это часто подчеркивается, на построение социально ориентированной экономики, по логике вещей, должны быть сфокусированы на общенациональные интересы и служить этим интересам. Под общенациональными интересами, очевидно, и следует понимать прежде всего интересы большинства населения. Удовлетворение интересов большинства населения, учитывая вышесказанное, должно составлять основную цель и главный приоритет макроэкономической политики государства. Эти принципы настолько важны, что должны обеспечиваться не только на уровне текущей социально-экономической политики, но и при принятии основных макроэкономических и стратегических перспективных решений.

Сколько ни тривиальными представляются эти утверждения, жизнь показывает, что поддержание этих важнейших социально-экономических приоритетов требует постоянного внимания и специальных усилий. Об этом говорит, в частности, анализ результатов почти 20-летнего проведения социально-экономических реформ, который свидетельствует о том, что от осуществления реформ выиграла лишь незначительная часть населения, а уровень жизни значительной его части существенно понизился.

Таким образом, среди серьезных негативных социальных последствий проведенных реформ следует в первую очередь назвать: падение уровня жизни и бедность значительной части населения, безработицу и, наконец, самое главное, возникшее, недопустимо высокое экономическое и социальное неравенство среди населения.

Проблема бедности. Так называемые ошибки и просчеты в проведении социально-экономических преобразований первых этапов реформ (о которых можно говорить лишь по отношению к проигравшему большинству, но не к выигравшему меньшинству населения) и вызванный ими общесистемный кризис в стране привели, как уже было сказано, к резкому ухудшению положения большей части населения. Одновременно проходил процесс деградации отраслей социальной инфраструктуры, возникла опасность фактической потери гражданами бесплатного получения услуг

здравоохранения, образования, культурных благ и жилищно-коммунального обслуживания (то есть сохранения минимальных социальных гарантий).

В 1992 г. около 70-80% домохозяйств оказалось за чертой бедности, если оценивать ее в терминах минимального потребительского бюджета 1989 г. По прошествии 10 лет ситуация принципиально не изменилась, несмотря на периоды некоторого повышения (в пределах 10-15%) реальных доходов населения. Кризис 17 августа 1998 г. вновь отбросил основную часть населения к состоянию периода «шоковой терапии» 1992 г., и проблемы социальной защиты отдельных групп и слоев населения приобрели еще большую остроту и значение [9, с. 14, 15].

Исключительно большие масштабы распространения бедности сохранялись до последнего времени. Согласно официальным оценкам Госкомстата России, численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума составила с 2000 по 2003 г. в млн. человек: 41,9; 39,4; 34,6 и 29,0 или в процентах соответственно: 28,9; 27,3; 24,2 и 20,4 [10, с. 99].

В целом за чертой бедности в 2000 г. в России проживали почти две трети всех детей до 16 лет (60,2%), из них 26,9% - за границей нищеты (ниже 0,5 ПМ); 43% неработающих пенсионеров; почти половина стипендиатов (48,8%); три четверти (74,6%) безработных; около половины (44,4%) работающих по найму и 29,2% самозанятых [9, с. 40].

Всего численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума и в процентах ко всему трудоспособному населению с 1995 по 2008 г. составила: в 1995 г. - 36,5 млн. человек, или 24,8%; в 2000 г. - 42,3 млн., или 29%; в 2002 г. - 35,6 млн., или 27,5%; в 2004 г. - 25,2 млн., или 17,6%; в 2006 г. - 21,5 млн., или 15,2%; в 2008 г. - 18,5 млн., или 13,1% [11, с. 211].

По официальным данным, численность безработных составила: в 2000 г. - 7059, в 2002 г. - 6155, в 2004 г. - 5775, в 2006 г. - 4999, в 2008 г. - 5299 тыс. человек [11, с. 129].

Следует приветствовать усилия правительства, направленные на борьбу с бедностью, принимаемые здесь законодательные акты и проводимые мероприятия. Эта работа должна вестись постоянно и по различным направлениям, включая не только льготы и трансферты, но и программы по обучению и переобучению трудоспособных или частично трудоспособных людей.

При разработке положений социальной политики в России можно использовать предложенную зарубежными учеными концепцию двойственной стратегии борьбы с бедностью и помощи бедным: стимулирование использования главного капитала бедных слоев - рабочей силы при одновременном развитии таких сфер, как здравоохранение, начальное образование, дотирование в снабжении малоимущего населения продо-

вольствием и другими товарами первой необходимости. Пособиям и прямым денежным выплатам в этом случае отводится лишь роль вспомогательного средства.

Предлагаемые в развитых странах положения о необходимости структурной адаптации экономики к требованиям решения проблемы бедности также согласуются с нашей ситуацией. В частности, это касается усиления внимания к развитию сельского хозяйства как средства борьбы с бедностью и роста доходов людей. В наших условиях избрание таких акцентов в макроэкономической политике позволит более эффективно решать проблемы повсеместного обеспечения населения продовольствием и снизить уровень безработицы. Кроме того, прогресс в развитии сельского хозяйства должен приблизить экономику к более естественному и традиционному пути экономического развития (в нашем случае, лучше сказать - восстановления) по схеме: «сельское хозяйство - легкая промышленность - торговля - накопление капитала - тяжелая промышленность - наукоемкие дорогостоящие виды производства». Такая расстановка акцентов в структурной политике также должна способствовать развитию малого и среднего бизнеса. В городах структурная адаптация экономики в плане борьбы с бедностью должна означать прежде всего всемерное развитие сферы услуг, что соответствует уже существующей тенденции.

Однако только борьба с бедностью с целью выравнивания социально-экономического положения различных групп населения совершенно недостаточна. Проблемой сглаживания социально-экономического неравенства необходимо заниматься в более широком плане.

Избыточное экономическое и социальное неравенство. Как уже было отмечено, одним из наиболее тяжелых последствий неудавшихся экономических преобразований следует признать возникшее социальное и экономическое неравенство. По официальным источникам, децильный коэффициент дифференциации составил в России в последние годы от 13 до 16,9. Это значение данного коэффициента является недопустимым и социально опасным. В европейских странах этот коэффициент равен в среднем шести.

Коэффициент фондов (дифференциации доходов) составил с 1995 по 2008 г.: в 1995 г. - 13,5, в 2000 г. - 13,0, в 2002 г. - 14,0, в 2004 г. - 15,2, в 2006 г. - 16,0 и в 2008 г. - 16,9. Индекс концентрации доходов (коэффициент Джини), и без того высокий, за эти годы также постепенно возрастал: в 1995 г. - 0,387, в 2000 г. - 0,395, в 2002 г. - 0,397, в 2004 г. - 0,409, в 2006 г. - 0,416, в 2008 г. - 0,423 [11, с. 184].

Вместе с тем данные выборочных обследований бюджетов домохозяйств, проводимых также Росстатом (быв. Госкомстатом России), фиксируют значительно более высокий уровень коэффициента фондов -

в 2000 г. свыше 20 раз. С учетом того, что выборка заведомо более однородна, чем население в целом, коэффициент фондов должен составлять около 37 раз. Если же приблизительно учесть в доходах физических лиц с наивысшим уровнем доходов объемы нелегального вывоза капитала, то коэффициент фондов составит 50 раз [12, с. 54-55].

Расчеты, проведенные ИСЭПН РАН по регионам РФ, показали следующую картину. При приведении доходов населения регионов к сопоставимому выражению в 2001 г. коэффициент фондов оказался равным 28, а в 2003 г. - 26. Соответственно индекс Джини в 2001 г. составил 0,55 и в 2003 г. - около 0,5. (Для стран Западной Европы этот индекс в эти годы равнялся приблизительно 0,3, для США - 0,45.) [13, с. 12].

Поляризация уровня жизни различных доходных групп достигла предела и выражается, в частности, в том, что наиболее обеспеченные из них достигли самых высоких даже по западным меркам стандартов потребления, в то время как бедные опустились до уровня настоящего прозябания и нищеты, невозможного при дореформенных ценах и состоянии системы социальной защиты населения.

Возникшее экономическое неравенство и социальную поляризацию населения следует считать одним из самых тяжелых последствий проведенных реформ. Борьба с этими последствиями должна вестись не только на уровне распределительных отношений, но еще и в стадии формирования макроэкономической политики и определения будущего состава ВВП.

Необходимость реорганизации распределительной системы. На уровне распределительных отношений в качестве первоочередных задач повышения благосостояния и сглаживания экономического неравенства среди населения предлагается рассматривать повышение минимальной оплаты труда и прожиточного минимума, а также использование в гораздо более полном объеме возможностей дифференцированного налогообложения с соблюдением рационального баланса в системе «налогообложение - социальные дотации и льготы».

На наш взгляд, вообще следует более широко трактовать и использовать в законодательной и практической работе это понятие распределительного механизма, интерпретируемого как систему правил и принципов распределения между гражданами получаемого национального дохода. Под распределительной системой следует понимать не только сам по себе законодательно дифференцируемый подход к распределению уровней и размеров заработной платы, пенсий, пособий, различных социальных трансфертов и устанавливаемую систему налогообложения. Действие распределительного механизма начинается и в интересах широких слоев населения должно отслеживаться еще при избрании основных направлений социально-экономи-

ческого развития, при выработке положений бюджетной политики, программ развития и принятии макроэкономических решений.

Отсутствие адекватной системы выравнивания доходов и имущественного положения различных слоев населения приводит и будет приводить в дальнейшем к углублению разрыва между наиболее обеспеченными и беднейшими слоями. При этом будет создаваться мультипликативный эффект поляризации, поскольку с течением времени богатейшие слои будут непрерывно наращивать свои преимущества как за счет выгодных вложений имеющихся средств в экономику, так и вследствие несомненных преимуществ в получении образования, поддержания здоровья, развития личности и быстро нарастающего социального капитала.

Отказ от политики сглаживания социально-экономического неравенства не только заставит отказаться от построения социального государства, но и приведет к созданию государства исключительно для богатых собственников.

Механизмы сглаживания социально-экономического неравенства. В странах с рыночной экономикой уже в течение длительного времени осуществляется государственное регулирование, направленное на выравнивание материального положения различных доходных групп населения.

Политика выравнивания распределения доходов может быть либо ориентирована преимущественно на социальную поддержку низодоходных групп населения, либо на ограничение доходов высоодоходных групп. Лучше всего, когда такая политика органически сочетается в себе оба этих подхода и построена по принципу рациональной организации системы «налогообложение - социальные льготы». Наиболее важным и универсальным средством преодоления бедности в развитых странах остаются механизмы перераспределения доходов, и прежде всего действие системы «налогообложение - социальные льготы». Такая система признается наиболее важной частью механизма перераспределения доходов.

В Великобритании в функционировании системы «налогообложение - социальные льготы» в качестве основного инструмента управления благосостоянием населения используется вторая ее часть. Взгляды английских и других западноевропейских ученых на принципы построения такой системы хорошо отражены в разработанных ими экономико-математических моделях (см., например, [14, с. 51]). В последние два десятилетия реформы в системе «налогообложение - социальные льготы» проводились в ряде стран. В 1985 г. они прошли в США и Японии. В Великобритании в 1986 г. был принят так называемый Акт социального обеспечения, что вызвало серьезные изменения в положении определенных слоев населения.

О том, насколько налоги и социальные трансферты влияют на степень доходного расслоения, можно судить по данным, опубликованным в разные годы в докладе Бюро цензов США «Денежный доход в США» (см. таблицы 2 и 3)¹. Перераспределительный эффект от применения налогов можно проследить, сравнивая данные, содержащиеся в третьей строке таблицы 3, с информацией, представленной в первой строке. Коэффици-

циент концентрации доходов после исключения налогов снижается на 5,1% в основном за счет уменьшения располагаемых доходов последней группы домохозяйств.

Наряду с налогами, важную перераспределительную функцию в США (как, впрочем, и в Великобритании и ряде других стран) выполняют социальные трансферты, о чем свидетельствуют данные, приведенные в четвертой строке таблицы 3. Доля денежных доходов, полученных двумя наименее обеспеченными квинтильными группами после добавления социальных трансфертов, увеличилась на 5,9%, а коэффициент Джини сократился на 17%. На основании анализа данных «Текущего обследования доходов за 1997 г.» в докладе Бюро цензов делается важный вывод о том, что в США система государственных трансфертов оказывает даже более эффективное воздействие на сокращение неравенства в распределении доходов, чем налоговая система [15, с. 4]. Тем не менее тщательно выверенная политика налогообложения остается одним из самых эффективных инструментов выравнивания экономического положения населения.

Реформирование системы налогообложения. В области налоговой системы функция выравнивания доходов населения практически еще не реализована. Нашими первоочередными задачами здесь, в плане сглаживания экономического неравенства, являются: преимущественная ориентация на инвестирование в развитие отечественного производства и на борьбу с бедностью. Первым шагом в этом направлении должна явиться отмена как не отвечающего принципу выравнивания доходов населения и мировой практике единого 13%-ного подоходного налога с физических лиц.

Таблица 2

Эффект применения системы «налогообложение - социальные льготы» к домашним хозяйствам США по доходным квинтилям в 1990 г.

Доходный квинтиль	Доход до выплаты налогов и трансфертов	Доход после уплаты налогов до получения трансфертов	Доход после уплаты налогов и получения трансфертов
<i>Доля доходов (в %) каждого квинтиля в общей сумме доходов по всем домохозяйствам</i>			
Низший	1,1	1,4	6,5
Второй	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
<i>Средний доход (долларов) по отдельным квинтилям</i>			
Низший	2,096	2,045	10,904
Второй	14,664	13,126	18,676
Третий	28,836	24,102	27,017
Четвертый	45,836	36,991	38,780
Высший	93,966	70,338	71,944
Коэффициент Джини	0,490	0,463	0,384

Источник: Денежный доход в США. Отчет Бюро цензов США, 1992.

Процентное распределение денежных доходов домохозяйств США в 1997 г. по 20%-ным (квинтильным) группам домашних хозяйств

Таблица 3

№	Вид дохода	Квинтильные группы					Коэффициент Джини
		Низшая	Вторая	Третья	Четвертая	Высшая	
1	Денежный доход до выплаты налогов, включая государственные денежные трансферты (официальное определение дохода)	3,6	8,9	15,1	23,0	49,3	0,448
2	Денежный доход до выплаты налогов, исключая государственные денежные трансферты, с учетом прибыли от вложения капиталов	0,9	7,1	14,4	23,6	54,0	0,513
3	Денежный доход после выплаты налогов, исключая государственные денежные трансферты, с учетом прибыли от вложения капиталов	1,2	8,3	15,5	24,4	50,6	0,487
4	Денежный доход после выплаты налогов, включая государственные трансферты, с учетом прибыли от вложения капиталов	4,8	10,6	16,0	23,0	45,6	0,403

Источник: Денежный доход в США. Отчет Департамента коммерции США, 1997.

¹ Аналогичные данные приводятся в британском ежегодном статистическом издании «Социальные тенденции» и в регулярных статистических сборниках других развитых западных стран.

Существующая статистика доходов не дает пока четкой картины соотношения различных видов доходов налогоплательщиков, в частности не вошел еще в практику обоснованный и детализированный налог на недвижимость. В то же время нетрудовые доходы и доходы от собственности намного превышают доходы работников бюджетных учреждений и лиц, официально получающих заработную плату. Так, по оценкам ИСЭПН РАН, в 2003 г. доходы от собственности составили, по меньшей мере, 28,5% всех денежных доходов 20% наиболее обеспеченного населения [13, с. 18]. Тем не менее даже в этих условиях, затрудняющих переход к прогрессивной шкале налогообложения, уже сейчас в интересах большинства населения необходимо начинать работу по отказу от плоской шкалы налогообложения в пользу принятой во всех цивилизованных странах прогрессивной шкалы.

Экономические интересы большинства населения должны обеспечиваться не только на стадии вступления в действие механизмов перераспределения национального дохода. Эти интересы должны закладываться в основу и быть приоритетными для всей формируемой политики экономического развития и разрабатываемых текущих и перспективных планов и программ. Поскольку основу благосостояния большей части населения определяет гарантированная занятость, которая в большой степени зависит от структурной организации экономики, необходимо несколько сместить акценты в соотношении внешнеэкономической и внутренней производственно-экономической деятельности в пользу последней. Речь здесь идет, в первую очередь, о контроле над структурой и объемами импорта в интересах развития отечественного производства, а также о большей избирательности при ориентации последнего на требования мирового рынка. Стремление обеспечить конкурентоспособность на мировом рынке едва ли не всех отечественных товаров в настоящее время представляется нереальным. В этом смысле предпочтение должно быть отдано лишь отраслям и производствам, уже обеспечившим себе позиции на мировом рынке или имеющим шансы выйти на мировой рынок. Наиболее реальную альтернативу для рынка сбыта отечественных товаров за рубежом представляет использование во взаимных интересах единого экономического пространства стран СНГ и Таможенного союза, в связи с чем работа над становлением и укреплением их с точки зрения занятости населения остается задачей первостепенной важности.

Социальная ориентированность российской экономической политики должна заключаться также в следующем. При разработке планов и программ социально-экономического развития и выработке соответству-

ющих положений экономической политики необходимо в качестве основного приоритета также руководствоваться принципом их соответствия интересам большинства населения. Эффективность макроэкономических решений, начиная с выбора основных направлений формирования ВВП, должна оцениваться по тому, насколько его структура и характер (то есть прежде всего набор основных источников доходных поступлений) соответствуют интересам большинства населения страны, главным образом уровню и динамике его занятости. Определенные изменения в этом направлении, как уже было показано выше, должна претерпеть и существующая система распределения национального дохода, и в первую очередь система налогообложения.

Литература

1. **Шевяков А.Ю.** Социальное неравенство, бедность и экономический рост // Общество и экономика. 2005. № 3.
2. **Симчера В.М.** Как возродить экономику России. М.: АОЗТ «Паритет», 1999.
3. Стратегия и Концепция социально-экономического развития России до 2020 г.: экономический анализ. С. Глазьев. 20.03.2008. Версия для печати. Сайт: <http://apn.ru/publications/article19384.htm>
4. ВВП России 2009, 2010-2012 годы. Агентство Топ-эксперт. Сайт: <http://expert-rating.ru/expert/index.php?option=cc>
5. **Воронин Ю.** Ложный пафос господина министра. 2007. <http://forum.orlovs.pp.-ru/-viewtopic.php>
6. **Путин В.В.** Специальная программа «Разговор с Владимиром Путиным». Продолжение. Сайт: www.moskva-putin.ru
7. **Иноземцев В.Л.** Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М., 2000.
8. **Корчагина З.А.** Теория постиндустриального общества и проблемы перехода России к неоэкономике. В кн.: Экономическая теория: истоки и перспективы. М.: ТЕИС, 2006.
9. Социальная защита населения / Под ред. Н.М. Рима-шевской. М.: ИСЭПН РАН, 2002.
10. Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. - М., 2004.
11. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб. / Росстат. - М., 2009.
12. **Суворов Н.В., Суворов А.В., Борисов В.Н.** Экономический рост, межотраслевые пропорции и приоритеты развития реального сектора в краткосрочной перспективе // Проблемы прогнозирования. 2002. № 4.
13. **Шевяков А.Ю.** Экономический рост, неравенство и бедность в России и ее регионах. В кн.: Россия 2002-2005. Социально-демографическая ситуация. Под ред. А.Ю. Шевякова. М.: Наука, 2008.
14. **Atkinson A.B. and Suterland.** Tax-Benefit Models. London, LSE, 1988.
15. **Кузнецова Е.В., Суринов А.Е.** Неравенство в распределении доходов и проблемы оценки эффективности мероприятий по его снижению // Вопросы статистики. 1999. № 11.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

О.М. Краснова, канд. экон. наук,

Территориальный орган Росстата по Республике Татарстан,

Р.М. Кундакчян, канд. экон. наук,

Казанский государственный финансово-экономический институт

В настоящее время глобальные общественные изменения диктуют новые методологические подходы к проблемам формирования современной социальной структуры общества. Эти вопросы становятся особенно актуальными в связи с процессом становления и развития среднего класса в России, что является необходимым условием для формирования в стране настоящего демократического общества, конкурентоспособной экономики, эффективной системы государственного управления и в конечном счете ведет к повышению уровня и качества жизни российских граждан. В рыночной экономике средний класс считается фундаментом и социальной базой, ядром гражданского общества и движущей силой инновационного развития современного общества.

Проведенный научный анализ понятия «средний класс» [3, 4, 6, 9] показывает, что большинство исследователей в данной области отмечают следующие его характерные черты: относительно высокое качество жизни, уверенное и стабильное социальное положение, высокий уровень образования и хорошая подготовка по специальности, высокий уровень конкурентоспособности на рынке труда, хорошая информированность о происходящем в обществе, политический скептицизм, умение самостоятельно анализировать и обобщать информацию, эффективная самореализация в обществе, активное воздействие на значимые социальные процессы, чувство гражданской ответственности, ориентация не только на себя и свою семью, но и на общество в целом. Таким образом, в данном случае акцент ставится как на экономической, так и на социально-политической компоненте феномена «средний класс».

Необходимо отметить тот факт, что средний класс может выполнять свою стабилизирующую роль только при условии его многочисленности. В большинстве стран с рыночной экономикой он включает в себя около 60% населения. Лишь в такой своей «массовости» он может быть основным налогоплательщиком государственного и местных бюджетов, инвестором, проводником инновационной деятельности, носителем ценностей национальной культуры и моральных стандартов общества.

В научной литературе существует большое разнообразие определений среднего класса. Обобщение этих определений позволяет, на наш взгляд, выйти на соци-

альное образование, характеризующееся наличием конкретных характеристик:

- определенный (достаточно высокий и позволяющий вести обеспеченный образ жизни) уровень доходов;
- ресурсная база (владение собственностью, собственным делом и т. д.);
- уровень образования, профессиональная подготовка, квалификация;
- удовлетворенность социально-экономическим развитием страны и собственным статусом;
- умеренный политический консерватизм, заинтересованность в сохранении стабильности;
- субъективная идентификация себя со средним классом.

В зависимости от целей исследования выдвигаются различные методики выделения средних слоев, одни из которых основываются на единственном признаке (самоидентификации респондентов либо их профессиональной принадлежности, либо их материальном благополучии), а другие - на их концентрации [4, 6]. Большинство авторов основывают свои исследования на многокритериальном подходе.

В современных исследованиях относительно формирования среднего класса традиционно в роли приоритетного, а зачастую и единственного стратифицирующего показателя материальной обеспеченности рассматривается доход домохозяйства. Несмотря на разнообразные мнения относительно объективности и работоспособности данного показателя, на сегодняшний день он является одним из основных параметров отнесения домохозяйств к среднему классу. Мотивация такой интерпретации вполне понятна. Во-первых, это относительно доступный статистический показатель. Во-вторых, он позволяет расширить понятие «среднего класса» и перевести рассмотрение из области отношений производства и собственности в сферу потребления, в том числе потребления социально-культурных благ. Это дает возможность по-иному стратифицировать общество, ибо доход высококвалифицированных специалистов может быть доступен и низкоквалифицированным работникам.

Еще одним доводом в пользу данного показателя является тот факт, что изменение социальной структуры в последние годы проявлялось прежде всего в активном перераспределении доходов между социальными

ми стратами и в быстрой доходной поляризации российского общества. Бесспорно, процессы резкой ускоренной дифференциации населения по уровню доходов явились одной из важнейших особенностей, в которых происходило формирование среднего класса в России.

Целью настоящего исследования является изучение поведенческих характеристик среднего класса как важного фактора повышения уровня и качества жизни населения в Республике Татарстан. Согласно методологического подхода [7], используемого в данном исследовании, к потенциально среднему классу по признаку текущих денежных доходов можно отнести домохозяйства, имеющие доходы на уровне нижней границы восьмой децильной группы, поскольку анализ близости структур потребительского поведения свидетельствует о том, что значимые отличия в структуре расходов появляются именно на уровне восьмой децильной группы.

Несмотря на то, что средний класс в трансформирующейся экономике, бесспорно, отличается от его аналогов в развитом западном обществе, его выделение в социальной структуре связано с определенным, достаточно высоким уровнем дохода. Проведенный анализ бюджетов домашних хозяйств за 2000-2009 гг. в Республике Татарстан по 10%-ным группам показал, что распределение общего объема денежных доходов населения на протяжении девяти лет было достаточно стабильным, то есть кривая Лоренца (или так называе-

мая кумулятивная сумма доходов) за данный период по всем группам населения оставалась практически на одинаковом уровне. Это свидетельствует о достаточно стабильном процессе распределения доходов в республике (см. рис. 1). Что же касается восьмой и девятой децильных групп населения, которых мы потенциально относим к среднему классу, то можно отметить характерную стабильность в распределении общего объема денежных доходов: в 2000 г. восьмая и девятая 10%-ные группы населения имели в своем распоряжении соответственно 12,6 и 16,42% от общего объема денежных доходов; в 2009 г. соотношение практически не изменилось - 12,57 и 16,67% соответственно.

Среднедушевые доходы по группам населения за данный период в республике также заметно выросли: в 2009 г. в восьмой и девятой группах они увеличились по сравнению с 2000 г. соответственно с 2209 рублей до 19510 рублей и с 2879 до 25876 рублей, то есть примерно в девять раз, в то время как в 1-й группе, с наименьшими располагаемыми ресурсами, они выросли с 384 до 3047 рублей, то есть приблизительно в 7,9 раза. Темп роста доходов восьмой децильной группы опережал темп роста доходов первой на 14%.

Что же касается поведения среднего класса на потребительском рынке, то в первую очередь необходимо отметить, что он является массовым и мощным потребителем главным образом различных услуг. О потребительских стандартах российского среднего класса свидетельствует и структура его расходов, точнее ти-

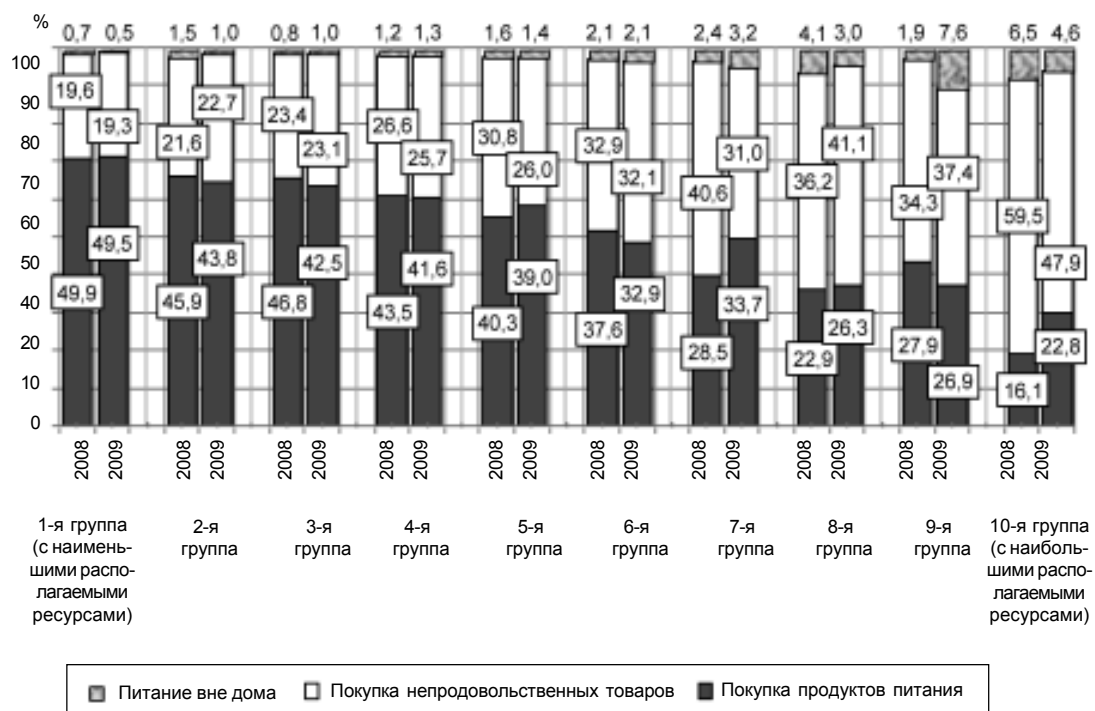


Рис. 1. Состав потребительских расходов домашних хозяйств в Республике Татарстан по 10%-ным группам домохозяйств с различным материальным достатком в 2008-2009 гг. (в процентах)

пичные «статьи» семейной экономики. Можно утверждать, что с этой точки зрения средний класс начинается там, где прекращается экономия средств на продуктах питания, покупке необходимых предметов домашнего обихода и приеме гостей или родственников. С другой стороны, такие формы экономии, как экономия на покупке дорогостоящей одежды, и особенно отдыхе, проведении отпуска, являются обычными для российского среднего класса. Причем если экономия на дорогостоящих товарах является границей, которая отделяет нижний слой среднего класса от среднего слоя, то возможность отдыхать в свое удовольствие имеет преимущественно верхний средний класс. Наименее эластична к доходам экономия на лечении, лекарствах - даже относительно низкодоходные группы готовы тратить значительные средства в случае необходимости проведения платного лечения.

Обследования домашних хозяйств в Республике Татарстан демонстрируют четкую дифференциацию в поведении потребительских расходов среднего класса и низкодоходных групп: если у последних преобладает явная тенденция превышения доли расходов на покупку продуктов (в 2009 г. примерно 49,5%) по сравнению с покупкой непродовольственных товаров (19,3% в том же периоде), то у среднего класса ситуация складывается совершенно иным образом: в 2009 г. доля расходов на питание составляла примерно 26,3%, в то время как расходы на непродовольственные товары - 41,1% (см. рис. 1). Подобная закономерность практически полностью подтверждает теорию кривых Энгеля, суть которой состоит в том, что с ростом доходов доля расходов на продовольствие уменьшается; соответственно с увеличением дохода доля расходов, расходуемых на непродовольственные товары, возрастает.

Еще одной характерной чертой экономического поведения среднего класса являются расходы на питание вне дома. Как показывают данные по Республике Татарстан, по мере увеличения доходов населения тенденция расходов на питание вне дома увеличивается (см. рис. 1). В 2009 г. эти расходы у представителей восьмой децильной группы в три и более раза превышали расходы у первой группы населения с наименьшими доходами, а у представителей девятой децильной группы - почти в 15 раз.

Обеспеченность домохозяйств элементами имущества является одной из важнейших характеристик уровня жизни населения. Но формирование имущественного набора, характерного для среднего класса, - сложная задача, поскольку в этом случае необходимо учитывать не только количественные, но и качественные характеристики номенклатуры имущества. Обеспеченность домашних хозяйств отдельными элементами имущества характеризуется следующими наименованиями:

- наиболее распространенные элементы имущества (телевизор, холодильник, стиральная машина, видеомагнитофон, мобильный телефон);

- «инновационные» элементы имущества (посудомоечная машина, компьютер, антенна спутникового телевидения, музыкальный центр, видеокамера, кондиционер, тренажеры, газонокосилка, фритюрница, видеокамера, цифровой фотоаппарат, DVD-плеер);

- дорогостоящие транспортные средства (новые отечественные и импортные автомобили).

По результатам обследований домохозяйств в Республике Татарстан, можно отметить, что у категории домохозяйств, относимых к среднему классу, количество инновационных предметов, находящихся в их пользовании, действительно превышает количество в остальных категориях домохозяйств (см. таблицу 1).

Таблица 1

Наличие предметов длительного пользования в домохозяйствах различного состава и уровня благосостояния в Республике Татарстан на конец 2009 г.
(в среднем на 100 домохозяйств; единицы)

Группа населения в зависимости от уровня благосостояния	Наличие предметов длительного пользования							
	видеомагнитофон, видеоплеер	видеокамера	музыкальный центр	морозильник	микроволновая печь	посудомоечная машина	персональный компьютер	легковой автомобиль
1-я группа (с наименьшими располагаемыми ресурсами)	32	3	27	12	28	-	32	20
2-я группа	42	8	28	10	35	-	35	28
3-я группа	48	8	33	8	39	2	39	29
4-я группа	43	9	44	6	42	-	40	36
5-я группа	33	4	38	15	51	2	46	36
6-я группа	51	4	63	11	69	5	41	47
7-я группа	27	16	65	41	66	12	70	81
8-я группа	59	11	87	20	87	11	91	110
9-я группа	54	17	47	2	62	-	63	53
10-я группа (с наибольшими располагаемыми ресурсами)	66	-	12	17	27	-	43	57

Еще один показатель, используемый в анализе модели потребительского поведения среднего класса, - это наличие недвижимости. Из всех материальных активов жилье в России относится к числу самых дорогостоящих. В целом по РФ в 2009 г. 83% жилья находилось в частной собственности. В отличие от динамики доходов обеспечение жильем имеет постоянную тенденцию к росту: если в 2000 г. на одного жителя приходилось 18,6 кв. м жилья, то на конец 2009 г. - уже 22,5 кв. м. По данным Росстата, с 2000 по 2009 г. за счет средств населения было построено 1429 тыс. квартир и введено в строй 47,5% жилья [2]. За время экономических преобразований рыночные отношения глубоко проникли в сферу первичного и вторичного рынков жилья. С одной стороны, на эти рынки выходят те, кто улучшает свои жилищные условия и вкладывает сбережения в недвижимость, тем более что темпы роста цен на жилье опережают темпы роста доходов населения; с другой - те, кто за счет ухудшения жилищной обеспеченности находит средства для текущего потребления.

Если жилье рассматривать с точки зрения ликвидного актива, то необходимо принимать во внимание его количественные и качественные характеристики. Но вместе с тем оценка качества занимаемого жилья для целей построения стратификационной шкалы - процесс сложный и трудоемкий. Поэтому данный методологический подход ограничивается только количественными характеристиками, выраженными:

- в наличии второго жилья (квартиры, комнаты в квартире, зимней дачи, дома в городе, дома в деревне, летней дачи, какого-либо другого жилья);

- из тех, кто не имеет второго жилья, к среднему классу по указанному материальному признаку могут быть отнесены семьи, имеющие отдельную комнату для каждого члена семьи.

Как показывают данные бюджетных обследований домохозяйств в Республике Татарстан, для среднего класса, идентифицируемого в нашем случае на уровне восьмой-девятой децильных групп, в среднем на 2,64 числа наличных членов домохозяйств приходится 2,91 числа жилых комнат, в том числе изолированных 2,64, в то время как для первой группы, с наименьшими доходами, данное соотношение составило соответственно: в среднем на 3,95 члена домохозяйств число жилых комнат - 2,33, в том числе изолированных - 1,88 (см. таблицу 2). Необходимо отметить, что наибольшее число домохозяйств, проживающих в трехкомнатных квартирах (75 домохозяйств из 100), в том числе изолированных (68 домохозяйств из 100), относятся к среднему классу. Нет сомнения, что данное соотношение находится еще далеко от стандартов жилья, принятых в развитых странах, где формула жилья условно описывается соотношением: «количество членов семьи+1», то есть семья из двух человек про-

живает в трехкомнатной квартире или доме; из трех человек - в четырехкомнатной и т. д., но количественные тенденции для доходных групп среднего класса показывают положительные сдвиги в данном направлении.

Таблица 2

Жилищные условия домашних хозяйств различного состава и уровня благосостояния в Республике Татарстан на конец 2009 г.

(в среднем на одно домохозяйство; единиц)

Группа населения в зависимости от уровня благосостояния	Число наличных членов домохозяйства	Число жилых комнат		Число домохозяйств, проживающих (в среднем на 100 домохозяйств)			
		всего	в том числе изолированных	в одной комнате	в двух комнатах	в трех и более комнатах	
						всего	в том числе изолированных
1-я группа (с наименьшими располагаемыми ресурсами)	3,95	2,33	1,88	7	56	37	12
2-я группа	3,35	2,42	2,03	14	42	44	24
3-я группа	3,08	2,41	2,06	13	39	48	26
4-я группа	2,94	2,47	2,09	9	45	46	26
5-я группа	2,94	2,55	2,13	11	33	56	31
6-я группа	3,19	2,85	2,15	12	18	70	25
7-я группа	3,14	2,49	2,22	17	20	63	47
8-я группа	2,64	2,91	2,64	3	22	75	68
9-я группа	2,54	2,49	2,20	19	30	51	32
10-я группа (с наибольшими располагаемыми ресурсами)	2,78	2,65	2,15	-	58	42	-

Весьма интересен социальный портрет среднего класса. Согласно результатам исследования, проведенного в Татарстане при содействии Всемирного банка, представителями среднего класса являются владельцы предприятий, предприниматели, специалисты высшего и среднего уровня квалификации, руководители, а также работающие в финансовом секторе, энергетике, нефтедобыче и нефтепереработке, на государственной службе. По территориальному признаку среди них высока доля жителей г. Казани и Камского экономического района [5].

Среди проблем становления среднего класса в трансформирующейся экономике менее изученной является, с нашей точки зрения, проблема влияния институциональных преобразований рыночной трансформации на формирование среднего класса. Вообще говоря, средний класс ассоциируется с предсказуемостью жизненного пути. Он является весьма точным ори-

ентиром социальных реформ государства. Например, пенсионная система должна быть такой, чтобы человек, в начале трудовой жизни и попадая в средний класс, заранее знал об уровне жизни при выходе на пенсию.

Во-вторых, человек должен увеличивать доходы и заработную плату по мере увеличения возраста. В российской экономике в настоящее время прослеживается такая тенденция, что максимальный размер заработной платы приходится на возраст 35-40 лет. Нормальная жизненная траектория, которая соответствует среднему классу, - это когда люди получают максимальную заработную плату перед выходом на пенсию - в 60-65 лет, то есть при наращивании до максимума своих профессиональных качеств. Распределение обследуемых домашних хозяйств по возрасту в 10%-ных группах домашних хозяйств с различным материальным достатком как в городской, так и в сельской местности Республики Татарстан показывает, что подобная тенденция характерна для всех децильных групп населения, но особенно она выражена для высокодоходных групп. Так, по данным за 2008-2009 гг., в высокодоходных группах доля мужчин и женщин в трудоспособном возрасте (от 16 до 59 лет у мужчин и 54 лет у женщин) по сравнению с возрастом 60 лет и старше у мужчин (55 лет и старше у женщин) резко снизилась, особенно это выразилось у мужской части населения - почти в 22,8 раза (с 34,3 до 1,5%). Причем такое снижение характерно именно для представителей высокодоходных групп, в то время как в низкодоходных группах разрыв составляет всего 5-6 раз (см. рис. 2).

Это требует проведения совершенно иных институциональных реформ не только в пенсионном обеспечении, но и в системе образования, оказании медицинских услуг. Для таких институциональных преобразований необходима иная система здравоохранения, которая, конечно же, должна фокусироваться на профилактике, на экономическом стимулировании сохранности здоровья как со стороны работодателя, так и самого человека. Пока же здравоохранение в России является самопоглощающей, часто неэффективной системой.

В составе расходов среднего класса именно на услуги в сфере образования, медицинские услуги, услуги учреждений культуры приходится наибольший удельный вес по сравнению с остальными группами домохозяйств, распределенных в соответствии с уровнем материального достатка.

Таким образом, можно ожидать, что при благоприятном и стабильном институциональном климате признаки, идентифицирующие средний класс, будут постепенно распространяться на устойчиво модернизирующиеся сегменты социально-экономического пространства. Объективной стороной данного процесса способен служить накопленный населением ресурсный потенциал в виде образования, квалификации, здоровья, имеющейся в распоряжении собственности и т. д. Темпы вовлечения населения с недостаточным ресурсным потенциалом в процесс становления среднего класса во многом зависят от институциональной среды, которая требует качественных изменений в ближайшей перспективе.

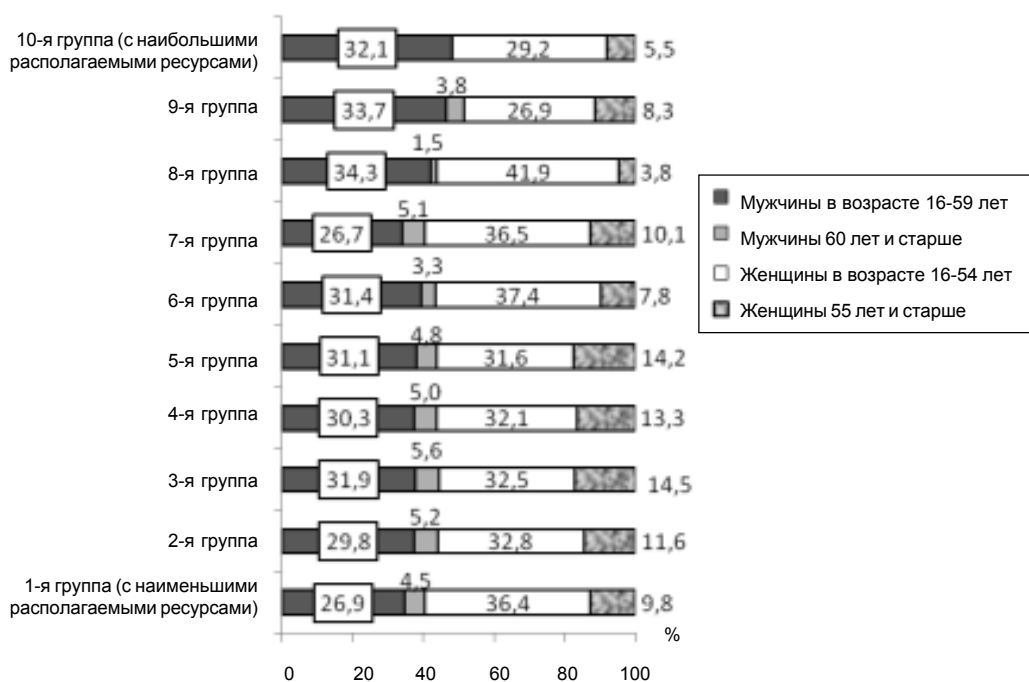


Рис. 2. Распределение обследуемых домохозяйств в Республике Татарстан по полу и возрасту в 10%-ных группах домохозяйств с различным материальным достатком в 2009 г. (в процентах)

Литература

1. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2009: Стат. сб. / Росстат. - М., 2009. - 503 с.
2. Россия в цифрах. 2010: Крат. стат. сб. / Росстат. - М., 2010. - 558 с.
3. Бюджеты обследуемых домашних хозяйств в 2008-2009 гг. Стат. бюллетень. Казань, 2010. - 38 с.
4. Авраимова Е.М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки // Общественные науки и современность. 2002. № 1. С. 17-24.
5. Заиди Салман, Кандилов В.П., Краснова О.М., Семенова О.Ю. Исследование качества жизни населения Республики Татарстан на основе методологического инструментария Всемирного банка // Экономический вестник Республики Татарстан. 2009. № 3. С. 10-13.
6. Кузнецова Е.С. Средний класс: западные концепции // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 2. С. 19-28.
7. Малева Т.М. Российский средний класс: вчера, сегодня, завтра // Уровень жизни населения регионов России. 2008. № 11-12. С. 94-98.
8. Рудакова О.В. О прошлом, настоящем и будущем среднего класса // Инвестрегион. 2008. № 2. С. 15-19.
9. Шкаратан О.И., Иняевский С.А., Любимова Т.С. Новый средний класс и информационные работники на российском рынке труда // Общественные науки и современность. 2008. № 1. С. 5-27.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ (на примере медицинских учреждений трех российских регионов)*

М.Г. Колосницына, канд. экон. наук,

Е.Н. Владимирская,

Государственный университет - Высшая школа экономики

Вплоть до 2008 г. в государственном секторе российской экономики официально действовала система оплаты труда, основанная на единой тарифной сетке. Новая система оплаты труда (НСОТ) призвана более четко дифференцировать заработную плату, привести ее в соответствие результатам труда, устранить диспропорции в структуре занятости, которые свойственны общественному сектору. В работе предпринята попытка оценить результаты реформы оплаты труда на примере медицинских учреждений трех российских регионов, последовательно вводивших НСОТ в течение 2008-2009 гг. На основе микроданных Мониторинга экономических проблем здравоохранения показано, что в учреждениях, вводивших НСОТ, существенно выше оплата труда сопоставимых категорий медицинского персонала. Для врачей введение новой системы оплаты дает более значительную «надбавку», чем для медицинских сестер. Помимо НСОТ, существенными, дифференцирующими заработную плату факторами остаются уровень экономического развития региона и опыт работы сотрудника.

Новая система оплаты труда работников государственного сектора

В 2008 г. в Российской Федерации официально был начат переход бюджетных учреждений на так называемую новую систему оплаты труда¹. Идея реформы состояла в отказе от изжившей себя единой тарифной сетки (ЕТС) и введении более гибкой системы оплаты, которая бы давала возможность в значительной степени привязать заработок к результатам труда конкретного работника, дифференцируя таким образом заработную плату внутри отдельных квалификационных категорий. При этом предполагалось увеличение фонда

оплаты труда (ФОТ) бюджетных учреждений в 2008 г. на 30%, и было рекомендовано учреждениям, переходящим на НСОТ, не менее 30% заработной платы выплачивать в форме стимулирующих надбавок, которые не гарантированы работнику, а зависят от результатов его труда.

Цель введения новой системы оплаты труда в бюджетной сфере двояка. Формально реформа призвана привести систему оплаты труда в соответствие Трудовому кодексу Российской Федерации (ТК РФ), что представляет собой фактически информент ряда его положений. В частности, в статье 129 ТК РФ говорится о том, что заработная плата (или оплата труда работ-

*Статья подготовлена по результатам проекта Центра фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ «Анализ роли экономических институтов в процессе модернизации российского здравоохранения», 2009 г.

¹ См.: Постановление Правительства РФ № 605 от 22.09.2007 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений и гражданского персонала воинских частей, оплата труда которых осуществляется на основе единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений».

ников) представляет собой вознаграждение за труд *в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы*; здесь также перечислены компенсационные и стимулирующие выплаты². На практике же работодателями зачастую используются наиболее простые формы оплаты труда, которые не в полной мере учитывают разницу в квалификации работников и характеристиках выполняемых работ. Содержательно цель реформы лежит в чисто экономической плоскости - новая система оплаты труда является закономерным продолжением политики внедрения рыночных принципов в общественном секторе и должна максимально увязывать результаты труда и его компенсацию. Практическим выражением этого принципа выступает более четкая дифференциация заработной платы, которая достигается посредством усложнения системы оплаты. Предполагается также, что НСОТ поможет устранить диспропорции в структуре занятости, которые в целом свойственны общественному сектору.

Важной характеристикой новой системы является возможность перераспределения ФОТ при сокращении численности персонала и направлении средств от предпринимательской деятельности на оплату труда (в действовавшей ранее системе, основанной на ЕТС, средства ФОТ, высвобождавшиеся при наличии незаполненных вакансий, фактически не могли быть использованы руководителем на повышение оплаты труда работающих). Другими словами, с введением НСОТ формально созданы предпосылки *расширения экономической базы* для бюджетных учреждений.

Суммируя, можно сказать, что новая система отличается *меньшей жесткостью* в установлении базовой оплаты труда [базовые оклады/ставки профессионально-квалификационных групп (ПКГ) являются лишь необходимым минимумом, то есть ограничением снизу], а также компенсирующих выплат (их перечень и минимальные размеры задаются законодательно). Руководитель учреждения может в пределах располагаемых средств и с учетом численности работников увеличивать как базовые оклады, так и компенсирующие выплаты. Стимулирующие надбавки устанавливаются в рамках каждого учреждения самостоятельно (руководителем, возможно с привлечением специально созданной комиссии и/или по согласованию с профсоюзом); при этом есть возможность оценивать результаты работы каждого и существенно *дифференцировать таким образом итоговую оплату труда*.

Важно отметить, что руководитель учреждения в новой системе самостоятельно утверждает штатную численность в зависимости от целей, задач и объемов

работ, он не регламентирован штатным расписанием, заданным ему «сверху». В случае высвобождения вакансий необязательно их заполнять - есть возможность сэкономленные средства перераспределить работающим сотрудникам. Таким образом, возникает стимул сокращать избыточных (менее производительных) работников, повышая продуктивность работающих за счет роста оплаты труда. Росту продуктивности в новой системе должна служить и *прямая зависимость стимулирующих выплат от результатов труда* каждого отдельного работника.

Оплата труда руководителя учреждения в НСОТ также менее жестко привязана к установленным нормативам. Если в прежней системе он, как и любой работник бюджетной сферы, получал оклад в соответствии с ЕТС и фиксированные надбавки, то теперь его заработок ограничен сверху лишь пятикратным размером средней заработной платы в подведомственном учреждении. Такая система означает, что руководителю невыгодно раздувать штаты - при том же объеме бюджетных ассигнований и внебюджетных фондов, выделяемых на заработную плату, его собственная зарплата будет ниже, если численность работников увеличится. Это важное условие НСОТ направлено, по сути, *на оптимизацию численности персонала* бюджетных учреждений и *рост средней заработной платы* в них.

Уже в 2007 г. ряд российских регионов начали вводить НСОТ в учреждениях здравоохранения, в 2008-2009 гг. процесс перехода продолжился. Вместе с тем оценка результатов реформы в регионах на сегодняшний день затрудняется несколькими обстоятельствами:

- во-первых, введение НСОТ в отдельных регионах в 2007 г. совпало с реализацией мер приоритетного национального проекта «Здоровье», в результате чего был существенно повышен средний уровень оплаты труда медицинских работников (до 74-75% от среднего в экономике) - как в регионах, введших НСОТ, так и в тех, что сохраняли прежнюю систему оплаты;

- во-вторых, в 2008-2009 гг. в условиях кризиса не все регионы смогли выделить необходимые дополнительные суммы из своих бюджетов, прирост номинальной заработной платы в учреждениях здравоохранения в 2008 г. по сравнению с 2007 г. варьировал от 12 до 47%, так что реальное повышение заработной платы наблюдалось не везде;

- в-третьих, в связи с тем, что с 1 января 2009 г. был повышен минимальный размер оплаты труда с 2300 до 4330 рублей, перераспределение фонда оплаты труда зачастую происходило в направлении низкоквалифицированного персонала, что привело к выравниванию зарплат вместо их дифференциации.

² К ним отнесены доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера. К стимулирующим выплатам отнесены доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты.

Таким образом, проследить влияние новой системы оплаты труда на основании обобщенных данных отраслевой и региональной статистики достаточно затруднительно. Очевидно, для этого необходимо рассматривать отдельные учреждения здравоохранения по регионам, используя микроданные. Мы попытались оценить воздействие НСОТ, основываясь на информации о медицинских учреждениях трех российских регионов, где проводился Мониторинг экономических проблем здравоохранения ГУ-ВШЭ³.

Описание выборки исследования

Мониторинг проводился в октябре-ноябре 2009 г. в трех регионах России, различающихся по уровню социально-экономического развития: регион А - развитый, регион В - характеризуется средним уровнем развития и регион С - слаборазвитый. Были разработаны две анкеты и опрашивались отдельно главные врачи, отдельно - врачи и средний медицинский персонал учреждений. Анкеты содержали вопросы об условиях работы и экономическом положении медицинского персонала, об отношении к труду, удовлетворенности работой, в том числе включались и вопросы о переходе на новую систему оплаты. Анкета главного врача содержала 63 вопроса, анкета рядового медицинского работника - 56. В трех регионах было опрошено 46 главных врачей медучреждений. Всего в ходе проведения обследования было опрошено 1598 респондентов, в том числе в регионе А - 462 респондента, в регионе В - 492 и в регионе С - 644 респондента. В выборке были представлены основные типы медицинских учреждений (см. таблицу 1) и основные специализации медицинских работников - врачей и медсестер. В частности, в больницах опрашивались врачи и медсестры хирургического и терапевтического профиля, в поликлиниках - врачи - участковые терапевты и педиатры, врачи-специалисты, медсестры участковых терапевтов, педиатров и специалистов.

Таблица 1

Число опрошенных по типам медицинских учреждений по регионам (человек)

	Регион А	Регион В	Регион С
Городская взрослая поликлиника	114	122	167
Городская детская поликлиника	39	42	61
Областная больница	59	65	74
Городская больница	166	175	240
Центральная районная больница	84	88	102
Всего	462	492	644

Оказалось, что процесс перехода на НСОТ начался в 2008 г. во всех трех рассматриваемых регионах, однако проходил он неравномерно: если в регионе А уже в 2008 г. четыре из 12 попавших в выборку учреждений ввели новую систему и в 2009 г. к ним присоединились оставшиеся восемь, то в регионе С НСОТ наиболее активно вводилась именно в 2009 г. и охватила к моменту проведения опроса уже все 20 учреждений. В отличие от этого, регион В в 2009 г. приостановил процесс введения новой системы, в результате чего 12 из 14 попавших в выборку учреждений не перешли на НСОТ (см. таблицу 2).

Таблица 2

Число медицинских учреждений в выборке, введших и не введших НСОТ (по ответам главных врачей)

	Регион А	Регион В	Регион С	Общий итог
Ввели с 2008 г.	4	2	1	7
Ввели с 2009 г.	8	0	19	27
Не вводили	0	12	0	12
Общий итог	12	14	20	46

Всего из 46 рассматриваемых учреждений за 2008-2009 гг. перешли на новую систему оплаты 34 учреждения, что в целом можно оценить позитивно, имея в виду наблюдавшееся в 2009 г. кризисное состояние экономики в целом, и региональных финансов в частности.

Новая система оплаты труда в ответах главных врачей и медицинских работников

Главным врачам, чьи учреждения перешли на новую систему оплаты труда, задавали ряд вопросов с целью выяснить, как на сегодняшний день выглядит новая система оплаты труда, насколько фактическое состояние дел согласуется с основными принципами, заложенными в ее нормативных документах. Как выясняется из ответов главных врачей, в большинстве случаев решение о размере стимулирующих и компенсирующих надбавок работникам принимают руководители разного уровня (главный врач - 38% опрошенных, руководитель отделения - 53%). Однако 97% отметили также и участие в этом решении какого-либо коллегиального органа.

По поводу соотношения постоянной и переменной части в общей сумме оплаты труда, главные врачи не отметили разницы в структуре заработка врачей и медицинских сестер; по их мнению, это соотношение составляет сегодня примерно 75:25 для обеих категорий медперсонала. Однако сложившаяся пропорция не вполне устраивает руководителей, желаемое соотношение они видят как примерно 65:35, очевидно ожи-

³ Мониторинг проводился Аналитическим центром Юрия Левады по заказу ЦФИ ГУ-ВШЭ.

дая большей отдачи от стимулирующей компоненты оплаты труда.

В целом введение НСОТ с точки зрения влияния на результаты деятельности учреждения оценили положительно 56% опрошенных главных врачей, еще 31% не видят пока никаких изменений и лишь 13% однозначно высказываются отрицательно. Большинство опрошенных (67%) тем не менее считают необходимым дальнейшее совершенствование системы оплаты труда за счет уточнения критериев назначения надбавок, повышения их доли. Вместе с тем *ни один руководитель медицинского учреждения не согласился с вариантом возврата к прежней системе ЕТС, и все согласны с тем, что систему совершенствовать в принципе нужно.*

Результаты введения новой системы оплаты труда можно попытаться косвенно оценить по ответам главных врачей на вопрос: «Как бы Вы оценили изменения в отношении к труду Ваших коллег, происшедшие за два последних года?». Из 12 главврачей, в чьих учреждениях не вводилась НСОТ, 10 дали однозначный ответ на этот вопрос: 4 человека ответили, что отношение к труду не изменилось или улучшилось, 6 человек - что оно ухудшилось. Среди главврачей, вводивших НСОТ, всего на вопрос ответил 31 человек, из них 23 заявили об улучшении отношения к труду или отсутствии изменений и 8 - об ухудшении. Таким образом, *по оценкам главных врачей, среди работников учреждений, вводивших новую систему оплаты, в общем прослеживается тенденция улучшения отношения к труду, в отличие от тех, что не вводили такую систему.*

Характеризуя в целом введение НСОТ, можно обратиться и к ответам рядовых медицинских работников на вопросы анкеты. В частности, работников спрашивали о том, переведены ли они на новую систему оплаты труда. Всего по выборке 52% опрошенных ответили на этот вопрос положительно, 19% - отрицательно, 29% затруднились с ответом. На самом деле, из анкет главврачей следует, что на новую систему оплаты переведены 1105 работников, или 71,2% всех опрошенных. Таким образом, информированы о факте перехода лишь немногим более 70% работников, которых коснулись эти нововведения. Любопытно отметить, что «совпадения» ответов рядовых медицинских работников и главных врачей на вопрос о введении НСОТ неодинаково распределились по регионам, причем в регионе В, где НСОТ практически еще не вводилась, медицинские работники более реалистично оценивают фактическую ситуацию, тогда как в регионах А и С, где все обследуемые учреждения перешли на НСОТ, об этом знают немногим более половины работников (см. таблицу 3).

Эти данные однозначно свидетельствуют о недостаточной информационной обеспеченности реформы оплаты труда, что никак не может способствовать ее

Таблица 3

Совпадение ответов медицинских работников с ответами главных врачей о введении НСОТ
(по регионам; в % от числа ответивших)

	Регион А	Регион В	Регион С
Врачи	56,40	94,12	69,64
Медсестры	60,71	70,00	67,20
В среднем	58,70	85,19	68,54

успеху. В частности, так называемые стимулирующие надбавки вряд ли могут стать таковыми, если сами работники даже не знают об их существовании.

С другой стороны, остается открытым вопрос о том, возможно ли в принципе повысить результативность работы медицинского персонала за счет изменения принципов оплаты труда и/или уровня заработной платы. Дело в том, что 69% работников в целом по выборке утверждают, что уже сегодня интенсивность работы иногда или часто превышает их возможности; 67% говорят о том, что фактический объем работы также иногда или часто превышает их возможности. 92% опрошенных работают в полную меру сил, 76% стремятся работать еще лучше. Судя по этим ответам, резервов для повышения продуктивности персонала остается немного. Однако в ответ на прямой вопрос «Стали бы Вы работать лучше, если бы Вам повысили оплату труда, увязав ее с личным трудовым вкладом?» 30% ответили, что могли бы работать несколько лучше, и 11% - что могли бы работать гораздо лучше.

И хотя 40% опрошенных имеют премии или надбавки за счет оказания платных услуг; 62% - другие премии или надбавки к основной зарплате, подавляющее большинство (65-75%) медицинских работников убеждены, что сегодня размер их заработной платы вовсе не зависит или зависит незначительно от таких факторов, как квалификация, личный трудовой вклад, конечные результаты работы (самого сотрудника и его подразделения), объем и качество работы. Правда, по оценкам большинства опрошенных (78%), оплата их труда не зависит также и от отношений с руководством. Таким образом, несмотря на фактическое наличие премий и надбавок, можно сделать вывод о том, что распределяются они, скорее, механически и уравнилельно, а поэтому не играют стимулирующей роли.

Медицинских работников спрашивали также, удовлетворены ли они в целом своей работой, с учетом всех ее положительных и отрицательных сторон. Среди работников тех учреждений, что перешли на новую систему оплаты труда еще в 2008 г., удовлетворенных оказалось 48%. Среди перешедших на НСОТ недавно эта доля ниже - 39%; среди тех, кто еще не вводил НСОТ, - 35%. И наоборот, доля тех, кого работа, скорее, не удовлетворяет или совершенно не удовлетворяет, меньше всех в первой группе (всего 6%) и боль-

ше всего - в третьей (13%). Это может быть косвенной характеристикой результатов введения новой системы оплаты труда, хотя работники при ответе на этот вопрос должны были принимать во внимание все характеристики работы.

Более показательными представляются ответы на вопрос «Считаете ли Вы справедливой оплату Вашего труда?». Ответы медицинских работников позволяют оценить разницу по группам учреждений, введших и не введших новую систему оплаты, которая, по идее, должна способствовать дифференциации заработков в зависимости от индивидуального вклада работника. Здесь наблюдаются отчетливые различия в ответах как врачей, так и медицинских сестер: чаще считают свою зарплату справедливой в тех учреждениях, где введена новая система оплаты труда, чаще считают зарплату несправедливой там, где НСОТ не вводили.

Оценки различий в оплате труда для учреждений и отдельных категорий работников

Полученные данные позволяют оценить дифференциацию в оплате труда медработников внутри одного учреждения. Работникам задавался вопрос о том, какую заработную плату они получили в среднем за последние три отработанных месяца по основному месту работы. Для того чтобы выявить влияние НСОТ, мы выбрали однотипные учреждения в каждой из трех групп - введших НСОТ с 2008 г., с 2009 г. и не введших. На примере центральной районной больницы (а этот тип учреждения представлен во всех трех группах и характеризуется значительной численностью сотрудников) мы оценили 10%-ные коэффициенты фондов для заработных плат врачей и медсестер. Эти коэффициенты рассчитываются путем деления суммарной заработной платы, полученной 10% наиболее высокооплачиваемых работников, на суммарную заработную плату 10% самых низкооплачиваемых; они широко используются в статистической практике именно для сопоставительных исследований. Их преимущества - в «безразмерности», таким образом можно эли-

минировать различия в абсолютных значениях зарплат, которые, естественно, наблюдаются между учреждениями регионов с разным социально-экономическим развитием. Как видно из данных таблицы 4, в рассматриваемых нами центральных районных больницах коэффициенты фондов, рассчитанные для заработной платы медицинских сестер и врачей, оказываются максимальными там, где новая система оплаты труда введена в 2009 г.

Несколько ниже коэффициенты фондов для врачей и среднего медицинского персонала ЦРБ, где новая система оплаты введена в 2008 г. И наконец, самые низкие коэффициенты фондов наблюдаются в ЦРБ, не введшей новую систему оплаты труда. Причем нужно отметить, что подобное соотношение в значениях коэффициентов характерно в равной мере как для врачей, так и для среднего медицинского персонала. Таким образом, на уровне отдельных однотипных учреждений наблюдается более высокая дифференциация заработной платы там, где введена новая система оплаты.

Кроме того, данные, полученные для региона В, позволяют непосредственно сравнить средние заработные платы работников учреждений, введших и не введших НСОТ (это единственный из трех регионов, где представлены одновременно две группы учреждений). Сравнивая заработные платы работников в одном регионе, мы избегаем влияния значительных межрегиональных различий в оплате труда, которая наблюдается в среднем по экономике рассматриваемых регионов. Для сравнения зарплат мы выбираем работников одной и той же профессионально-квалификационной группы и узкой специализации. В качестве примера анализировались заработки врачей-хирургов, которые были представлены в учреждениях обеих групп региона В - введших и не введших новую систему оплаты. Среднее арифметическое значение заработной платы для врачей-хирургов в медицинских учреждениях, введших НСОТ, составило 22890 рублей, медианное значение - 19000 рублей; для врачей-хирургов в учреждениях, не переходивших на новую систему оплаты, - 11595 и 12000 рублей соответственно. Таким образом, в одном и том же регионе заработки врачей одинаковой специализации существенно различаются по учреждениям в зависимости от такого фактора, как используемая система оплаты труда.

Вместе с тем понятно, что заработная плата сотрудника зависит не только от применяемой в медучреждении системы оплаты труда, но и от множества других факторов - его квалификации, пола, возраста, опыта работы (в том числе в данном учреждении), возможно от семейных факторов и многих других обстоятельств, которые бывает нельзя учесть. Для оценки влияния тех или иных факторов на заработную плату в экономике труда вот уже более 50 лет используется под-

Таблица 4

Дифференциация оплаты труда врачей и медицинских сестер в группах учреждений, введших и не введших НСОТ, на примере центральных районных больниц

10%-ный коэффициент фондов	Центральные районные больницы		
	НСОТ введена с 2008 г.	НСОТ введена с 2009 г.	НСОТ не введена
Для зарплаты врачей	2,7	2,8	2,5
Для зарплаты среднего медицинского персонала	4,8	5,2	3,3
Для зарплаты всех медицинских работников	5,6	5,3	4,1

ход Дж. Минцера. В своих работах⁴ он предложил сначала простое, а затем так называемое «расширенное» уравнение заработной платы, которое позволяет оценить, насколько изменяется заработок человека с повышением уровня его образования. Само уравнение (или функция зарплаты) Минцера записывается следующим образом:

$$\ln W = a + rS + \alpha E + \beta E^2 + \varepsilon, \quad (1)$$

где $\ln W$ - приращение заработка образованного работника в сравнении с менее образованным;

S - показатель уровня образования (число лет формального обучения);

E - опыт работы (число лет);

ε - стандартная ошибка.

Минцер использовал это уравнение изначально именно в таком виде, а затем расширил его, включив дополнительные факторы, такие, как пол работника, стаж на последнем месте работы, регион проживания и др. Уравнение приобрело, таким образом, большую объясняющую силу, а в дальнейшем стало использоваться другими исследователями уже не только для оценки вклада образования, но и для определения влияния других характеристик на заработки.

В рамках данной работы для эмпирических оценок использовалась изначально расширенная спецификация уравнения Минцера, где в качестве одной из экзогенных переменных, определяющих заработную плату, выступала новая система оплаты:

$$\ln W = a_0 + a_1 AGE + a_2 EXP + a_3 EXP^2 + a_4 TEN + a_5 TEN^2 + a_6 SEX + a_7 FAMILY + a_8 CHILD + a_9 QUALIF + a_{10} REG + a_{11} PAYSYSTEM + \varepsilon_i, \quad (2)$$

где $\ln W$ - логарифм средней заработной платы респондента (по основному месту работы);

AGE - возраст респондента;

EXP - опыт работы в сфере здравоохранения (лет);

TEN - стаж работы в данном медицинском учреждении (лет);

SEX - пол респондента, принимает значения 0 для мужчин, 1 - для женщин;

$FAMILY$ - переменная, которая указывает, состоит ли респондент в браке: 1 - состоит, 0 - нет;

$CHILD$ - число несовершеннолетних детей в семье;

$QUALIF$ - квалификация: 0 - нет, 1 - вторая квалификационная категория, 2 - первая категория, 3 - высшая категория;

REG - регион: 0 - С, 1 - В, 2 - А;

$PAYSYSTEM$ - система оплаты труда: 1 - в учреждении действует НСОТ, 0 - НСОТ не введена.

Зависимой переменной в оцениваемой модели выступает величина ежемесячной заработной платы, полученной респондентом в среднем за последние три месяца. Коэффициенты a показывают влияние соответствующих факторов на уровень заработной платы.

На первом этапе оценки используется обобщенная регрессия для обеих категорий медицинских работников (врачей и медицинских сестер). При таком подходе квалификация учитывается в форме наличия или отсутствия квалификационных категорий (у медицинских сестер квалификационных категорий нет, у врачей возможно наличие категорий от 2-й, самой низшей, до высшей). Всего для исследования было отобрано 1514 ответов респондентов, давших ответы на все необходимые вопросы. На начальном этапе была обнаружена высокая зависимость между переменными «возраст», «опыт работы» и «стаж работы в данном медицинском учреждении» (таблица П.1), что стало основанием для исключения переменных AGE и TEN из дальнейшей оценки. Высокая корреляция этих переменных подтверждает известный факт низкой трудовой мобильности в здравоохранении.

Результаты регрессионного анализа для всей группы медицинских работников приведены в сводной таблице П.2 и свидетельствуют о том, что совокупное влияние всех переменных существенно. Однако параметры «квалификация» и «число детей в семье» оказываются незначимыми. Очевидно, объединение в одну группу медицинских сестер и врачей, не имеющих квалификационных категорий, сделало показатель квалификации неинформативным. Что же касается числа детей в семье, то оно может повлиять на вероятность совместительства и получения дополнительных заработков, но на заработной плате по основному месту работы существенно не отражается. Пошаговое исключение этих двух переменных дало результаты, представленные в таблице П.3. Оказалось, что в большей степени на уровень заработной платы влияет именно факт перехода на новую систему оплаты труда. С введением НСОТ заработная плата работника в среднем увеличивается на 32%. Отрицательное значение коэффициента при переменной «пол» в очередной раз подтверждает наличие дискриминации в заработной плате по гендерному признаку: заработная плата у женщин в среднем ниже на 25%, чем у мужчин, при прочих равных условиях. Семейный статус также влияет на заработки - у женатых (замужних) зарплата на 6% ниже, при прочих равных условиях. Как и следовало ожидать, существенное влияние на уровень заработной платы оказывает степень экономического развития региона. Переезд работника в более развитый регион приведет к увеличению его заработной платы в среднем на 13%, при сохранении всех прочих характеристик.

⁴ См.: Mincer J. (1958). Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. Journal of Political Economy, 66(4): 281-302; Mincer J. (1974). Schooling, Experience and Earnings. New York: NBER Press.

Вместе с тем при проверке полученной объединенной регрессии на гетероскедастичность было обнаружено, что дисперсии ошибок зависят от регрессоров. На основании результата теста Вайта (значение χ^2 -квadrat составил 31,23, $p = 0,1173$) стала очевидной необходимость группировки исходных данных и объединения их в более однородные совокупности. Для устранения гетероскедастичности было выделено две группы респондентов: «Врачи» и «Медицинские сестры». В основе такого деления лежит принципиальное различие в уровне квалификации этих двух категорий медицинского персонала. Далее оценивались уравнения заработной платы отдельно для каждой группы.

Результаты регрессионного анализа для группы врачей приведены в сводной *таблице П.4*. Незначимыми в модели оказались «возраст», «стаж работы в данном медучреждении», «пол», «семейное положение», «число детей» и «квалификация». Для повышения качества регрессии незначимые переменные исключались из модели пошагово, исходя из оценок их влияния. Однако на основании статистики высокой корреляции таких переменных, как «возраст», «опыт работы», «стаж работы в данном медучреждении», «квалификация» (*таблица П.5*), из этих незначимых переменных оставлен в модели лишь «опыт работы».

Пошаговое удаление индивидуальных характеристик приводит нас к следующей спецификации модели для группы «Врачи»:

$$\ln W = a_0 + a_1 EXP + a_2 EXP^2 + a_3 REG + a_4 PAYSYSTEM + \varepsilon_i. \quad (3)$$

Результаты оценки итоговой спецификации модели представлены в *таблице П.6*. Все переменные являются значимыми. В модели отсутствует гетероскедастичность ($p = 0,0024$), значение χ^2 -квadrat составляет 39,59.

Таким образом, в модели Минцера для группы «Врачи» наиболее значимыми факторами оказываются «опыт работы», «регион» и «система оплаты труда». Результаты оценки регрессии с помощью МНК позволяют сделать следующие выводы:

1. Увеличение опыта работы на один год повышает уровень заработной платы врача на 3,4%;
2. В более развитом регионе заработная плата врача с аналогичными индивидуальными характеристиками будет выше на 13,5%;
3. В одном и том же регионе переход медицинского учреждения на НСОТ увеличивает заработную плату врача на 34%.

Результаты оценки уравнения Минцера для медицинских сестер в первоначальной спецификации представлены в *таблице П.7*. Отличие от группы «Врачи» в том, что уровень квалификации для данной катего-

рии не наблюдается, поэтому переменная QUALIF в модели отсутствует. На основании высокой корреляции между переменными «возраст», «опыт работы», «стаж работы в данном медучреждении» (*таблица П.8*) в модели оставлен только фактор «опыт работы».

Пошаговое удаление незначимых переменных в модели приводит к аналогичной спецификации, что и для врачей (*таблица П.9*). Значение χ^2 -квadrat составляет 21,89, в модели отсутствует гетероскедастичность ($p = 0,0387$).

На основании полученных результатов можно сделать следующие выводы:

1. Для медицинской сестры увеличение опыта работы на один год при прочих равных условиях повышает уровень заработной платы на 1,4%;
2. В более развитом регионе заработная плата медицинской сестры с аналогичными индивидуальными характеристиками будет выше на 11%;
3. В рамках одного региона переход медицинского учреждения на НСОТ увеличивает заработную плату медицинской сестры на 16%.

Итак, анализ данных на микроуровне показал, что для обеих групп работников медицинских учреждений значимыми факторами формирования заработной платы выступают *опыт работы, регион и система оплаты труда*. Средний медицинский персонал, как менее квалифицированный, получает меньшую отдачу как от опыта работы, так и от работы в более «богатом» регионе. Положительная отдача от введения НСОТ очевидна для двух групп. Важно отметить, что «прибавка» к заработной плате, вызванная переходом к новой системе оплаты, значительно больше для врачей. Таким образом, в рамках новой системы возрастает не только уровень, но и дифференциация заработной платы.

Выводы

В заключение, характеризуя в целом процесс перехода на новую систему оплаты труда медицинских учреждений трех рассматриваемых регионов, можно сделать следующие выводы:

1. Основные формальные принципы, заложенные в основу НСОТ, в целом выдерживаются в тех учреждениях, где прошла реформа: стимулирующие надбавки устанавливаются совместно руководством и коллегиальным органом (или руководителем с учетом мнения коллегиального органа), пропорция постоянной и переменной части оплаты труда примерно соответствует той, что заложена в основополагающих документах реформы;
2. Большинство главных врачей, чьи учреждения переведены на новую систему оплаты, отмечают ее позитивное влияние на результаты деятельности учреждения, а также оценивают изменения в отношении к труду своих коллег, скорее, позитивно, чем негативно;

3. Рядовые медицинские работники недостаточно информированы о факте перехода их учреждений на новую систему оплаты труда: фактически немногим более 70% работников, которых коснулись нововведения, знают об этом. Недостаточная информационная обеспеченность реформы оплаты труда вряд ли может способствовать ее успеху. В частности, подавляющее большинство медицинских работников убеждены, что размер их заработной платы вовсе не зависит или зависит незначительно от таких факторов, как квалификация, личный трудовой вклад, конечные результаты работы (самого сотрудника и его подразделения), объем и качество работы;

4. Полученные результаты не позволяют пока утверждать, что введение новой системы оплаты сказало-сь значимо на отношении медицинских работников к труду (по крайней мере, по их собственным ощущениям). Вместе с тем удовлетворенность работой оказывается выше у тех работников, в чьих учреждениях введена НСОТ;

5. Дифференциация заработной платы работников внутри однотипных учреждений, введших и не введших новую систему оплаты труда, существенно различается. 10%-ные коэффициенты фондов оказываются выше всего в учреждениях, где реформа прошла в 2009 г., и ниже всего - там, где она еще не проводилась. Средние значения заработной платы работников одной и той же профессионально-квалификационной группы и специализации оказываются существенно выше в учреждениях, введших НСОТ (в рамках одного региона);

6. Регрессионная оценка уравнений Минцера показала, что для всех групп медицинских работников - и врачей, и среднего медицинского персонала - введение новой системы оплаты труда в учреждении выступает значимым фактором роста заработной платы. Причем рост зарплаты более выражен для врачей, чем для медсестер. Таким образом, еще раз подтверждается усиление дифференциации заработков в учреждениях, введших НСОТ. Вместе с тем незначимым фактором в определении заработной платы оказывается уровень квалификации врача.

В целом, данные, полученные в рамках Мониторинга экономических проблем здравоохранения по учреждениям трех российских регионов, свидетельствуют о том, что эффективность реформы оплаты труда еще недостаточно высока: мы можем говорить лишь о введении определенных (более или менее демократичных) механизмов и процедур, определяющих заработки медицинского персонала, о росте зарплаты и ее дифференциации там, где введена новая система. Говорить же о реальной привязке заработков к результатам труда и о стимулирующей роли надбавок, судя по ответам самих работников, пока не приходится.

Приложения

Таблица П.1

Корреляция переменных «возраст», «опыт работы», «стаж работы в данном медучреждении», «квалификация» для всех категорий медицинских работников

Переменные	Возраст	Опыт работы	Стаж работы в данном медицинском учреждении	Квалификация
Возраст	1,0000			
Опыт работы	0,9597	1,0000		
Стаж работы в данном медицинском учреждении	0,7420	0,7892	1,0000	
Квалификация	0,3947	0,4153	0,3890	1,0000

Таблица П.2

Результаты оценивания обобщенной регрессии для всех категорий медицинских работников

Переменные	Уравнение заработной платы	
	Коэффициенты	Стандартное отклонение
Опыт работы	0,0298*	0,0041
Квадрат опыта работы	-0,0007*	0,0001
Пол	-0,2530*	0,0316
Семейное положение	-0,0668**	0,0286
Число детей в семье	0,0038	0,0038
Квалификация	0,0139	0,0130
Регион	0,1284*	0,0157
Система оплаты труда	0,3195*	0,0527

* - $p < 0,01$.

** - $p < 0,05$.

R -квадрат = 0,163; F -статистика = 36,67; число наблюдений = 1514.

Таблица П.3

Результаты оценивания регрессии для всех категорий медицинских работников после исключения незначимых переменных

Переменные	Уравнение заработной платы	
	Коэффициенты	Стандартное отклонение
Опыт работы	0,0310*	0,0038
Квадрат опыта работы	- 0,0007*	0,0001
Пол	- 0,2537*	0,0316
Семейное положение	- 0,0614**	0,0280
Регион	0,1285*	0,0156
Система оплаты труда	0,3198*	0,0526

* - $p < 0,01$.

** - $p < 0,05$.

R -квадрат = 0,162; F -статистика = 48,54; число наблюдений = 1514.

Таблица П.4

Результаты оценивания регрессии для группы «Врачи»

Переменные	Уравнение заработной платы	
	Коэффициенты	Стандартное отклонение
Возраст	0,0057	0,0079
Опыт работы	0,0318*	0,0113
Квадрат опыта работы	-0,0009**	0,0002
Стаж работы на последнем месте работы	0,0102	0,0075
Квадрат стажа работы на последнем месте работы	-0,0001	0,0002
Пол	-0,0026	0,0405
Семейное положение	-0,0793	0,0460
Число детей в семье	-0,0044	0,0059
Квалификация	0,0202	0,0197
Регион	0,1784**	0,0240
Система оплаты труда	0,4723**	0,0811

* - $p < 0,05$.** - $p < 0,01$. R -квадрат = 0,201; F -статистика = 22,48; число наблюдений = 765.

Таблица П.5

Корреляция переменных «возраст», «опыт работы», «стаж работы в данном медучреждении», «квалификация» для группы «Врачи»

Переменные	Возраст	Опыт работы	Стаж работы в данном медучреждении	Квалификация
Возраст	1			
Опыт работы	0,9782	1		
Стаж работы в данном медучреждении	0,7397	0,7545	1	
Квалификация	0,4420	0,4657	0,3669	1

Таблица П.6

Результаты оценивания регрессии для группы «Врачи» после исключения незначимых переменных

Переменные	Уравнение заработной платы	
	Коэффициенты	Стандартное отклонение
Опыт работы	0,03387*	0,00385
Квадрат опыта работы	-0,00072*	0,00008
Регион	0,13504*	0,01598
Система оплаты труда	0,34097*	0,05387

* - $p < 0,01$. R -квадрат = 0,111; F -статистика = 43,44; число наблюдений = 765.

Таблица П.7

Результаты оценивания регрессии для группы «Медицинские сестры»

Переменные	Уравнение заработной платы	
	Коэффициенты	Стандартное отклонение
Возраст	0,0025	0,0043
Опыт работы	0,0112	0,0071
Квадрат опыта работы	-0,0003	0,0001
Стаж работы в данном медучреждении	0,0013	0,0057
Квадрат стажа работы в данном медучреждении	0,0000	0,0001
Пол	-0,1213	0,1430
Семейное положение	-0,0276	0,0294
Число детей в семье	0,0012	0,0041
Регион	0,1136*	0,0169
Система оплаты труда	0,1610*	0,0567

* - $p < 0,01$. R -квадрат = 0,097; F -статистика = 7,90; число наблюдений = 749.

Таблица П.8

Корреляция переменных «возраст», «опыт работы», «стаж работы в данном медучреждении» для группы «Медицинские сестры»

Переменные	Возраст	Опыт работы	Стаж работы в данном медучреждении
Возраст	1,0000		
Опыт работы	0,9626	1,0000	
Стаж работы в данном медучреждении	0,7882	0,8258	1,0000

Таблица П.9

Результаты оценивания регрессии для группы «Медицинские сестры» после исключения незначимых переменных

Переменные	Уравнение заработной платы	
	Коэффициенты	Стандартное отклонение
Опыт работы	0,01466*	0,00397
Квадрат опыта работы	-0,00033*	0,00008
Регион	0,11090*	0,01672
Система оплаты труда	0,16286*	0,05630

* - $p < 0,01$. R -квадрат = 0,094; F -статистика = 19,29; число наблюдений = 749.