

Неравенство и бедность

Третья причина связана, пожалуй, с наиболее ярким проявлением неравенства — с проблемой бедности. Бедность существует в любой стране, независимо от достигнутого в ней уровня жизни. К бедным относят людей, которые не имеют возможности жить в соответствии с минимально необходимыми стандартами, принятыми в данной стране. Вследствие этого они лишены также возможности в полной мере использовать все права и привилегии, гарантированные гражданам этой страны. Для бедных слоев населения характерны низкий уровень и качество жизни, высокая смертность (в том числе детская); значительная часть правонарушений также совершается представителями бедного населения. Ввиду этих соображений, а также в соответствии с принципами социальной справедливости и общепринятыми нормами в демократическом государстве снижение размеров бедности является одной из целей государства, реализация которой осуществляется с помощью политики перераспределения доходов.

Механизмы перераспределения доходов достаточно разнообразны, и применение того или иного механизма зависит от существующего в стране уровня неравенства, его структуры, причин, а также специфики целей и задач политики по снижению неравенства. Поэтому, прежде чем ставить задачу перераспределения доходов, нужно понять, что такое неравенство и как оно может быть оценено (измерено).

РАЗДЕЛ 2

Неравенство и его измерение

Одна из серьезных проблем, которые постоянно беспокоят общество в современном мире, — неравенство людей даже в самых демократических и экономически развитых странах. Понятие неравенства чрезвычайно сложное и емкое. В вып. 2 журнала мы уже затрагивали один из аспектов этой проблемы, рассматривая неравенство доходов населения. Несомненно, однако, что понятие социального неравенства гораздо шире и не ограничивается неравенством членов об-

щества по абсолютной и относительной величине получаемого ими дохода. Экономистов в первую очередь интересует неравномерное распределение общественного богатства или ресурсов, которыми располагают граждане страны.

Говоря о социальном неравенстве, мы имеем в виду прежде всего наличие в обществе богатых и бедных людей. Однако, относя того или иного человека к категории «богатых», мы руководствуемся не только и не столько размером получаемого им *дохода*, сколько уровнем его *богатства*.

Доход и богатство

Несомненно, что оба понятия — и доход, и богатство — определяют покупательную способность человека. Однако если доход показывает, насколько возросла покупательная способность за определенный период, то богатство определяет объем покупательной способности на данный фиксированный момент. То есть в терминах «запасы—потоки» богатство представляет собой запас, а доход — поток. Например, если в начале года вы положили в банк 10 тыс. р. под 20 % годовых, это значит, что ваше богатство составляло 10 тыс. в начале года, а в конце — 12 тыс. р. При этом вы получили за год доход в размере 2 тыс. р.

Индивидуальное богатство может принимать три основные формы:

1) «физическое» богатство — земля, дом или квартира, автомобиль, бытовая техника, мебель, произведения искусства и драгоценности и другие потребительские блага;

2) финансовое богатство — акции, облигации, банковские депозиты, наличные деньги, чеки, векселя и т. п.;

3) человеческий капитал — богатство, воплощенное в самом человеке, созданное в результате воспитания, образования и опыта (т. е. благоприобретенное), а также полученное от природы (талант, память, реакция, физическая сила и т. п.).

В самом общем виде уровень социального неравенства определяется различиями в объемах и структуре индивидуального богатства, а также в способах его получения и использования. Например, для одних людей основным источником физического и финансового богатства становится накопление дохода в предшествующие периоды времени, связанное, соответственно с ограничением в объемах и структуре потребления

Мера неравенства — различия в объеме и структуре богатства

товаров и услуг. Другие получают эти формы индивидуального богатства по наследству. Или другой пример — богатые члены общества получают доступ к таким благам и услугам, например в сфере образования, потребление которых приводит к увеличению их индивидуального богатства в форме человеческого капитала.

Каждый из трех видов богатства может служить для своего владельца источником определенного дохода. «Физическое» богатство приносит нам доход в натуральной форме — например, мы смотрим телешоу, слушаем музыку, стираем белье или моем посуду с помощью бытовой техники. Вместе с тем оно может быть и источником денежных поступлений — если мы решим сдавать земельный участок или квартиру в аренду или использовать автомобиль для перевозки пассажиров. Финансовое богатство тоже дает денежный доход — проценты или дивиденды. Но главный источник дохода для большинства людей то богатство, которым обладает каждый, — это человеческий капитал. Доход, приносимый человеческим капиталом, выступает в различных формах. Когда человек трудится, он получает зарплату и, возможно, другие — неденежные — выгоды, такие как удовлетворение от интересной творческой работы, общения с коллегами и т. п. В часы, свободные от работы по найму, он наслаждается досугом или трудится в своем хозяйстве, например, выращивая розы в саду или огурцы в огороде.

Для количественной оценки неравенства можно использовать различные статистические данные, характеризующие перечисленные выше формы индивидуального богатства. Наиболее подходящим источником информации являлись бы ряды распределения населения (или домохозяйств) по уровню богатства. Однако его статистическую оценку получить достаточно сложно. Практически единственным источником информации, по которому можно получить соответствующие ряды распределения, являются данные специально организованных выборочных обследований населения и домохозяйств: в сущности, в процессе этих обследований респонденты должны некоторым образом оценить все свои активы и долговые обязательства. Их разница (чистые активы) и будет составлять богатство рассматриваемой единицы (домохозяйства).

Очевидно, что такие обследования проводятся достаточно редко, поэтому большинство исследователей для оценки неравенства использует гораздо более доступный источник информации — ряды распределения населения по уровню среднедушевого совокупного денежного дохода.

Совокупный доход каждого человека складывается из многих, самых разнообразных компонент, причем представить в денежной форме можно далеко не каждую из них. В общем виде совокупный доход определяется как сумма:

$$Y_F = Y_M + Y_N,$$

где Y_F — совокупный доход индивида; Y_M — денежный доход, получаемый из всех возможных источников (зарплата, проценты и дивиденды, предпринимательский доход, доходы от аренды и др.); Y_N — доход, получаемый в неденежной форме (удовлетворение от работы, использование физического капитала и наслаждение досугом).

При заданных ценах совокупный доход есть не что иное, как мера возможностей каждого человека в потреблении им различных благ (как товаров и услуг, так и свободного времени). Говоря привычным экономисту языком, это не что иное, как «обобщенное» бюджетное ограничение, с помощью которого вполне естественно измерять неравенство в распределении ресурсов между разными людьми: ведь если бы предпочтения у всех были идентичными, фактическое потребление различалось бы только за счет неодинаковых бюджетных ограничений.

Подобный теоретический подход нашел свое выражение в известном определении Саймонса¹: «Индивидуальный доход можно определить как алгебраическую сумму (1) реализованного потребления (в его рыночной оценке) и (2) изменения в объеме располагаемого богатства на начало и на конец периода». Доход, таким образом, может расти, даже если фактическое потребление снижается — это выбор самого индивида. Доход растет, если растет потенциальная возможность потребления.

Определение Саймонса, по мнению экономистов, важно потому, что оно включает многие виды дохода,

Оценка неравенства по данным о доходах

Подход Саймонса

¹ Simons H. Personal income taxation. Chicago, 1938.

которые, как правило, не учитываются традиционной статистикой, например следующие.

1. Неденежные выгоды, получаемые от работы. Иногда их можно выразить в рыночных ценах (например, путевка в дом отдыха, оплаченная предприятием). В некоторых случаях, однако, денежную оценку неденежных выгод получить достаточно сложно. Примером может служить командировка, которую трудно однозначно определить как «чистую» работу, замаскированный досуг или смесь одного и другого. Точно так же невозможно дать рыночную оценку дружелюбной обстановке на рабочем месте, отношениям с коллегами, удовлетворению от интересной работы.

2. Собственная продукция. Товары и услуги, произведенные в свободное от работы время для себя, имеют рыночную цену. Например, мытье окон или уход за детьми, стирку или ремонт квартиры можно оплатить, а можно все это сделать самим. В любом случае эти услуги или товары — реализованное потребление и, значит, включаются в совокупный доход.

3. Вмененная рента. Стоимостная оценка «услуг», получаемых человеком за счет принадлежащих ему товаров длительного пользования. В первую очередь это проживание в собственном доме (квартире) — в противном случае пришлось бы вносить ежемесячную арендную плату. Точно так же и другие предметы длительного пользования (автомобиль, холодильник, мебель) можно купить и использовать «бесплатно», а можно взять напрокат. Таким образом, эти «услуги» могут быть оценены в рыночных (альтернативных) ценах.

4. Приобретение или потеря части богатства, в соответствии с определением Саймонса, также должны включаться в совокупный доход (со знаком плюс или минус соответственно).

Однако ясно, что определение Саймонса, с теоретической точки зрения весьма разумное, на практике оказывается неприменимым. Поскольку мы не можем оценить в денежном выражении удовлетворение от работы и досуга, а также многие другие неденежные выгоды, приходится фокусировать внимание на денежных доходах и именно по этому показателю давать оценку неравенства людей в той или иной стране (регионе, городе). Вместе с тем экономистам полезно помнить, что «удобные» для расчетов показатели

дифференциации *денежных доходов* дают лишь весьма приблизительное представление о неравенстве в распределении *совокупного индивидуального дохода* и тем более *общественного богатства*.

Определенные проблемы возникают у исследователей и при оценке самих денежных доходов. Первый вопрос: как определить единицу совокупности и единицу наблюдения? С одной стороны, мы хотим оценить неравенство в доходах отдельных людей. С другой стороны, люди живут в семьях, общий (суммарный) доход которых используется всеми их членами. В экономической статистике в качестве изучаемого признака обычно используют среднедушевой денежный доход семьи. Однако в этом случае остается открытым вопрос: как на самом деле распределяется доход внутри семьи, действительно ли все ее члены получают поровну, или существует «внутрисемейное» неравенство, которое, таким образом, не улавливается статистикой?

Другой вопрос: какой период выбрать для оценки доходов? Проблема возникает в связи с тем, что доходы, как правило, поступают неравномерно. Многие виды работ в экономике носят сезонный характер и соответственно характеризуются сезонными заработками. Доходы от капитала также обычно поступают неравномерно. Для российской экономики сегодня характерны изменения в дифференциации доходов в связи с невыплатой заработной платы: одни и те же семьи перемещаются из средне- или высокодоходных групп в низкодоходные, и обратно. Наиболее подходящий для этих целей показатель — среднегодовой доход.

Третья проблема — различия в уровне цен между регионами, особенно характерные для стран с большой территорией и недостаточно развитыми рыночными отношениями. Например, в сегодняшней России специалисты оценивают межрегиональный разброс стоимости жизни в 4–5 раз. Это значит, нельзя считать равными доходы, скажем, в 1000 р. в месяц, полученные жителями Владивостока и Липецка. В целом экономическое неравенство определяется двумя составляющими: неравенством между средними характеристиками доходов населения отдельных регионов и дифференциацией населения внутри каждого из регионов. Межрегиональное неравенство необходимо, таким образом, оценивать с учетом региональных различий в уровнях цен — результаты в этом случае оказы-

*Проблемы
оценки денеж-
ных доходов*

ваются весьма отличными от показателей дифференциации номинальных денежных доходов.

Наконец, четвертая проблема — это качество статистических данных, получаемых в ходе бюджетных обследований семей и домохозяйств. Семьи, высказавшие добровольное согласие предоставить в распоряжение органов государственной статистики информацию о своих доходах и расходах и их структуре, — это, как правило, низко- и среднедоходные семьи. Наименее обеспеченные семьи, состоящие из пенсионеров, беженцев, вынужденных переселенцев, а также военнослужащие срочной службы и ряд других категорий беднейшего населения оказываются вне пределов бюджетной выборки, равно как и наиболее высокодоходные слои населения. В результате семейное обследование бюджетов характеризует уровень и дифференциацию официально получаемых номинальных доходов 95–100 млн чел., или 65–68 % населения России.² В этой связи органы государственной статистики проводят досчеты, или дооценку, ряда распределения населения по доходу с целью распространить его на все население и максимально возможно учесть численность наименее и наиболее обеспеченных слоев населения. Начиная с 1993 г. в России проводится дооценка и еще одного важнейшего показателя, который применяется при расчете показателей дифференциации, — среднедушевого дохода. В настоящее время эта дооценка составляет около 20 % от величины среднедушевого дохода, определяемой по данным, полученным из различных источников. Ее расчет основан на использовании величины розничного товарооборота (который в свою очередь досчитывается на объем торговли неорганизованного рынка), информации о прочих расходах населения (например, в 1997 г. в личной собственности граждан России находилось 17.5 млн легковых автомобилей, в том же году было продано 4.5 млн зарубежных туристических путевок) и приросте наличных денег и сбережений населения.

Измерение неравенства по рядам распределения населения по доходу можно производить с использованием порядковых статистик и их соотношений, а также

² Волкова Г., Мигранова Л., Римашевская Н. Вопросы методики оценки дифференциации доходов населения // *Вопр. статистики*. 1997. № 2. С. 31.

других показателей, характеризующих дифференциацию доходов населения (подробно эти характеристики рассматривались нами в лекции 20). Однако применение их связано с определенными ограничениями.

Во-первых, практически ни одна из этих характеристик, как таковая, не дает представления о размерах (и тем более о динамике) неравенства. Для того чтобы оценить неравенство с помощью какого-либо показателя, необходима определенная база сравнения или, как минимум, еще одно значение этого показателя. В качестве такой базы можно использовать значение соответствующего показателя в некоторые моменты времени в прошлом, в другой стране, регионе и т. п. Некоторые показатели размеров неравенства (например, коэффициент Джини) основаны на сравнении фактического значения показателя с его значениями, отвечающими ситуациям полного социального равенства и полного социального неравенства. В этом подходе есть определенный недостаток, поскольку обе ситуации являются гипотетическими, и в реальной действительности определенный уровень неравенства в обществе необходим.

Во-вторых, сравнение показателей неравенства должно проводиться при прочих равных условиях, в которых находятся единицы наблюдения. Если, например, при исследовании динамики неравенства в стране или регионе используются стоимостные показатели, то при их сравнении следует учитывать инфляцию; аналогичным образом при сравнительном изучении неравенства в различных странах или регионах следует учитывать различную стоимость жизни и покупательную способность валюты. Одним из показателей, связывающих социальное неравенство и общественное благосостояние, является индекс Аткинсона, о котором пойдет речь в конце раздела 2.

Однако даже если представить себе, что дифференциация денежных доходов оценена строго, нельзя считать этот показатель адекватным отражением неравенства в обществе.

На самом деле, два индивида с разным уровнем дохода могут оказаться «равными», и наоборот, два человека с одинаковым доходом — «неравными». Причин тому несколько.

Во-первых, как уже было сказано выше, кроме денежного дохода, люди получают доходы в неденеж-

Неравенство
полезностей

ной форме (удовлетворение от работы, отдых и т. д.). Их вкусы (предпочтения) могут быть различны. Если говорить о равенстве в терминах полезности, то человек с низким доходом может получать большее удовлетворение от продолжительного досуга, так как работает он немного, а отдых для него важнее материальных благ. Наоборот, тот, кто больше ценит деньги (т. е. товары и услуги, которые можно, таким образом, купить), добровольно сокращает свой досуг, так как ценит его ниже. При этом оба могут достичь более высокого уровня полезности: один — сокращая доход, другой — увеличивая его.

Во-вторых, разница в доходах может быть вызвана возрастными различиями. Если опытный сорокалетний работник получает вдвое больше, чем неквалифицированный молодой человек 20 лет, здесь нет никакого неравенства. Старший получал вдвое меньше 20 лет назад, когда только начинал трудовую карьеру, а молодой, приобретя опыт и квалификацию, тоже в перспективе удвоит свой заработок. В данном случае мы имеем дело с различием в доходах, вызванным эффектом жизненного цикла, или естественным неравенством. Ряд исследований посвящен проблеме выделения естественного неравенства, присущего любому обществу и связанного с неоднородностью по возрасту его членов, из количественных мер общего неравенства. Например, М. Паглин показал, что после вычленения эффекта естественного неравенства коэффициент Джини по домохозяйствам США снизился в 1972 г. на 38 %.³

В-третьих, если в оценке благосостояния исходить из полезности, то для одной и той же семьи снижение среднедушевого дохода может сопровождаться ростом полезности. Например, рождение желанного ребенка сокращает среднедушевой доход семьи, но одновременно увеличивает полезность, так что семья может в итоге сохранить прежний жизненный стандарт.

Кроме того, одинаковый денежный доход не гарантирует равенства даже при идентичных предпочтениях. Дело в том, что для стран с недостаточно развитыми рыночными отношениями характерно неравенство в доступе к определенным благам. Если два человека имеют одинаковый денежный доход, но один из них

³ *Paglin M. The measurement and trend of inequality : a basic revision // Amer. Econ. Rev. 1975. Vol. 65, N 4. P. 603.*

живет в городской квартире со всеми удобствами и телефоном, а другой — в деревенском доме с колодецем во дворе, то вряд ли здесь можно говорить о равенстве. Равенство номинальных доходов в этом случае сопровождается, как пишут А. Аткинсон и Дж. Миклерайт, «разницей в жизненных стандартах».⁴

И наконец, при одинаковом денежном доходе две семьи могут получать разные объемы трансфертов в натуральном выражении (это, например, здравоохранение, образование и т. п.), что может быть связано с принадлежностью семьи или ее отдельных членов к определенной социально-демографической группе. В итоге при равных денежных доходах налицо неравенство потенциальных возможностей в потреблении (согласно определению Саймонса).

Вот почему можно утверждать, что показатели дифференциации среднестатистических денежных доходов семей в целом не могут служить адекватными индикаторами неравенства в обществе. Вместе с тем они широко используются в статистике многих стран мира, а также и международными организациями в расчете обобщающих показателей достигнутого страной уровня экономического и(или) социального развития при проведении межстрановых сравнений.

Обратимся вновь к утверждению о том, что определенный уровень социального неравенства присущ любому обществу. Однако даже при равном его уровне в одной стране неравенство может стать социальной проблемой, а в другой — нет. Социальной проблемой неравенство становится, если абсолютные и относительные размеры низкодоходных групп населения велики, т. е. если в обществе появляется достаточно большой слой бедных людей.

Точного определения бедности и единых критериев отнесения индивида к категории бедного населения не существует. В литературе по проблемам бедности принято различать понятия абсолютной и относительной бедности. Для определения абсолютной бедности рассчитывают минимальный доход, который требуется для удовлетворения основных потребностей, необходимых для физического выживания индивида. Все индивиды с доходом ниже этого минимального дохода

*Различные
определения
бедности*

⁴ Atkinson A. B., Micklewright J. Economic transformation in Eastern Europe and the distribution of income. Cambridge, 1992. P. 145.

считаются бедными. Абсолютная бедность не зависит от конкретной страны или общества, поскольку при ее определении предполагается, что минимальные потребности всех индивидов одинаковы.

В относительном смысле бедными можно считать тех людей, которые не могут позволить себе приобретение и потребление благ и услуг, принятых в данном обществе за минимально необходимый жизненный стандарт. Очевидно, что для стран с разным уровнем жизни этот стандарт будет разным, и при одном и том же абсолютном размере дохода человек может быть отнесен к категории бедных в какой-либо развитой стране, например в Швеции, и попасть в категорию богатых в стране с низким уровнем жизни, например в Чаде.

В России в качестве официального масштаба бедности используется показатель численности населения с доходами ниже прожиточного минимума (для населения в целом и дифференцированно для отдельных социальных групп). Под прожиточным минимумом понимается граница дохода, обеспечивающего потребление на минимально допустимом уровне. Прожиточный минимум учитывает расходы на питание (с учетом необходимой калорийности и питательной ценности), расходы на необходимые непродовольственные товары и услуги, налоги и другие обязательные платежи, которые должны осуществлять семьи с низким уровнем дохода. В основу его расчета на практике положена стоимость набора из 25 основных продуктов питания, которая определяется ежемесячно (а в периоды высокой инфляции — еженедельно).

Получить более детальную характеристику размеров бедности, выявить ее причины и структуру можно с помощью показателей, характеризующих, насколько далеки доходы бедного населения от черты бедности или насколько велика доля крайне бедного населения в общей численности бедных слоев населения. Приведем некоторые показатели, которые используются в этих целях в российской статистике:

— дефицит дохода — это отношение общей суммы доходов населения, недостающих до величины прожиточного минимума, к общей сумме денежных доходов населения, выражаемое в процентах;

— крайняя бедность — численность семей, среднедушевой доход в которых составляет на момент

обследования не более половины прожиточного минимума;

— постоянная бедность — численность семей, размер среднедушевого дохода в которых был ниже прожиточного минимума в течение года, предшествующего моменту обследования.

Психологические аспекты понятия бедности тесно связаны с субъективными оценками со стороны домохозяйств принадлежности к бедным семьям, с лишениями (например, нехватка денег на покупку определенных продуктов питания, услуг, товаров длительного пользования, отсутствие качественного жилья и т. д.). Эти критерии, как правило, непосредственно связаны с богатством домохозяйств и позволяют оценивать уровень бедности через показатель богатства, а не дохода (о недостатках последнего для измерения неравенства мы уже упоминали выше). Кроме того, в них учитываются нематериальные факторы, характеризующие принадлежность домохозяйства к определенному социальному классу.

Специальный измеритель неравенства, связанный с функцией общественного благосостояния, был предложен в 1970 г. британским экономистом А. Аткинсоном и в современной экономической литературе получил название индекса Аткинсона.

Индекс Аткинсона

Построение индекса Аткинсона основано на следующих допущениях.

1. Полезность дохода каждого из n членов общества описывается функцией

$$u_i = U(Y_i) = \frac{(Y_i)^{1-e}}{1-e}; \quad e \neq 1, \quad i = 1, \dots, n, \quad (1)$$

где Y_i , u_i — доход i -того индивида и его полезность; e — константа, $e \geq 0$. При $e = 1$ полезность описывается функцией

$$U(Y_i) = \ln Y_i. \quad (2)$$

Описанные здесь функции характеризуются убывающей предельной полезностью⁵; эластичность предельной полезности по доходу постоянна и равна $-e$.

2. Функция общественного благосостояния представляет собой сумму индивидуальных полезностей:

$$W(u_1, \dots, u_n) = \sum_{i=1}^n U(Y_i) = \sum_{i=1}^n \frac{(Y_i)^{1-e}}{1-e}. \quad (3)$$

⁵ Функции такого вида используются также в моделях потребительского поведения в ситуациях, связанных с риском. Их свойства более подробно описаны в Математическом приложении «Выбор в условиях риска».

Эквивалентный уровень дохода Y_e определяется как такой доход, который при равномерном распределении позволил бы обществу достичь того же уровня благосостояния, что и при существующем распределении доходов:

$$W(U(Y_e), \dots, U(Y_e)) = W(U(Y_1), \dots, U(Y_n)).$$

В соответствии с определением Y_e и с учетом выражений (1), (2) для индивидуальной функции полезности имеем

$$n \cdot \frac{(Y_e)^{1-e}}{1-e} = \sum_{i=1}^n \frac{(Y_i)^{1-e}}{1-e}, \quad n \cdot \ln Y_e = \sum_{i=1}^n \ln Y_i.$$

Отсюда

$$Y_e = \left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n Y_i^{1-e} \right)^{1/(1-e)}, \quad e \neq 1, \quad (4)$$

$$Y_e = \left(\prod_{i=1}^n Y_i \right)^{1/n}, \quad e = 1. \quad (5)$$

Индекс Аткинсона определяется следующим образом:

$$I_A = 1 - \frac{Y_e}{\bar{Y}},$$

где \bar{Y} — средняя арифметическая величина дохода:

$$\bar{Y} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n Y_i.$$

Рассмотрим некоторые основные свойства индекса Аткинсона. Равенство (4) показывает, что эквивалентный доход со статистической точки зрения представляет собой степенную среднюю степени $1 - e$ (при $e = 1$ — среднюю геометрическую). При $e = 0$ степенная средняя совпадает со средней арифметической. Общее свойство степенных средних (при условии, что индивидуальные значения усредняемой величины неодинаковы) состоит в том, что чем меньше показатель степени, тем меньше и среднее. Но если индивидуальные значения одинаковы, то любое среднее значение совпадает с индивидуальным, и, следовательно, все средние равны друг другу.

Таким образом, если бы все члены общества получали равные доходы, то выполнялось бы равенство $Y_e = \bar{Y}$, но вследствие индивидуальных различий эквивалентный доход меньше среднего арифметического. Эквивалентный доход характеризует *минимальный* уровень среднего дохода (а следовательно, и суммарного дохода всех членов общества), который позволил бы достичь того же уровня благосостояния, который достигается при существующем среднем доходе и при существующем неравенстве. Разрыв между \bar{Y} и Y_e тем больше, во-первых, чем больше дифференциация доходов, а во-вторых, чем больше параметр e , играющий роль *меры неприятия обществом нера-*

венства доходов. При стремлении e к бесконечности эквивалентный доход стремится к минимальному из существующих в данном обществе, что может быть охарактеризовано как абсолютное неприятие неравенства.

Индекс Аткинсона есть, таким образом, относительное (в долях совокупного дохода) выражение той цены, которую общество платит за существующий уровень социального неравенства.

Поясним сказанное на примерах. Пусть общество состоит из трех членов с доходами 1, 10 и 100 ед.; средний арифметический доход составляет $\bar{Y} = (1 + 10 + 100)/3 = 37$. При $e = 0.5$ имеем

$$Y_e = \left(\frac{1^{0.5} + 10^{0.5} + 100^{0.5}}{3} \right)^2 = 22.29,$$

и индекс Аткинсона $I_A = (1 - 22.29)/37 = 0.398$.

При $e = 1$ получаем $Y_e = (1 \cdot 10 \cdot 100)^{1/3} = 10$; $I_A = (1 - 10)/37 = 0.729$. При $e = 2$:

$$Y_e = \left(\frac{1^{-1} + 10^{-1} + 100^{-1}}{3} \right) = 2.703, \quad I_A = 1 - \frac{2.703}{37} = 0.927.$$

Если $e \rightarrow \infty$, то $Y_e \rightarrow 1$; предельное значение индекса Аткинсона равно 0.972.

Различия в доходах в приведенных примерах были весьма значительны. Если мы рассмотрим пример с меньшей дифференциацией, положив индивидуальные доходы равными 26, 35 и 51 (с тем же средним арифметическим, равным 37), то получим следующие результаты:

$$e = 0.5, \quad Y_e = 36.35, \quad I_A = 0.0177,$$

$$e = 1, \quad Y_e = 35.70, \quad I_A = 0.0351,$$

$$e = 2, \quad Y_e = 34.47, \quad I_A = 0.0684.$$

Предельные значения при $e \rightarrow \infty$ равны $Y_e = 26$, $I_A = 0.297$.

Преимуществом индекса Аткинсона по сравнению с другими методами измерения неравенства считается тот факт, что проблема выбора функции общественного благосостояния сводится в этом индексе к тому, чтобы задать значение параметра e . Однако в этом же состоит и недостаток индекса Аткинсона, ибо однозначного (и тем более формализованного) решения этой проблемы найти нельзя. Поэтому при расчете индекса Аткинсона в распоряжении исследователей оказываются лишь некоторые соображения общеэкономического характера относительно параметра e и его интерпретации.

В табл. 1 представлены данные о распределении населения РФ по уровню среднедушевого денежного дохода в 1994 и 1995 гг. По данным этих рядов распределения средний доход

составил 194.98 тыс. р. в 1994 г. и 489.685 тыс. р. в 1995 г. В табл. 2 приводятся значения индекса Аткинсона, рассчитанные по этим рядам для различных значений параметра e , за 1994 и 1995 гг. Для каждого из приведенных значений e индекс Аткинсона выше в 1994 г. Это значит, что плата за существующее в обществе неравенство была в 1994 г. выше, чем в 1995 г., в первую очередь ввиду большего неравенства доходов населения (что подтверждается и значениями коэффициента Джини за эти годы). Например, при $e = 1.5$ выгода, которую можно было бы получить от роста общественного благосостояния при равномерном распределении доходов, эквивалентна росту доходов на 0.355, или 35.5 %, в 1994 г. и 0.281, или 28.1 %, в 1995 г.

Конечно, данные выводы верны при заданной функции общественного благосостояния (3).

Таблица 1

Распределение населения РФ по среднему денежному доходу*

1994 г.		1995 г.	
интервал дохода, тыс. руб.	удельный вес населения с данным доходом в общей численности населения, %	интервал дохода, тыс. руб.	удельный вес населения с данным доходом в общей численности населения, %
До 60	10.5	40.1-100.0	2.0
60.1-120	27.2	100.1-150.0	5.0
120.1-180.0	21.6	150.1-200.0	7.5
180.1-240.0	14.2	200.1-250.0	8.5
240.1-300.0	9.0	250.1-300.0	8.7
300.1-360.0	5.7	300.1-350.0	8.2
360.1-420.0	3.7	350.1-400.0	7.5
420.1-480.0	2.5	400.1-450.0	6.8
480.1-540.0	1.7	450.1-500.0	5.9
540.1-600.0	1.1	500.1-600.0	9.7
600.1-700.0	1.2	600.1-700.0	7.2
700.1-800.0	0.7	700.1-800.0	5.5
800.1-900.0	0.4	800.1-900.0	4.0
900.1-1000.0	0.3	900.1-1000.0	3.0
Свыше 1000.0	0.2	Свыше 1000.0	10.5
Итого	100.0		100.0

* Источник: Российский статистический ежегодник. 1996. М., 1996. С. 117.

Таблица 2

**Индекс Аткинсона для рядов распределения населения РФ
по среднему денежному доходу**

	1994 г.	1995 г.
Средний доход, тыс. руб.	194.98	489.675
Индекс Аткинсона		
$e = 0.0$	0.000	0.000
0.5	0.126	0.112
1.0	0.245	0.202
1.5	0.355	0.281
2.0	0.454	0.357
3.0	0.601	0.486
5.0	0.732	0.652
Коэффициент Джини	0.409	0.381