

Б. М. Мухамедиев, С. М. Куница, Т. В. Кудашева

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ  
И НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ  
В КАЗАХСТАНЕ

*Ответственный редактор  
Заслуженный деятель науки Российской Федерации,  
доктор экономических наук, профессор В.Н. Бобков*

УДК 338.574  
ББК 65.9  
М 92

*Рекомендовано к изданию Ученым советом  
Высшей школы экономики и бизнеса и РИСО  
Казахского национального университета имени аль-Фараби  
(Протокол №1 от 6 ноября 2015 г.)*

Монография выполнена в рамках проекта  
грантового финансирования научных исследований МОН РК ГФ 1145  
«Экономическая стратификация казахстанского общества  
через призму интеллектуального потенциала страны»

**Рецензенты:**

доктор экономических наук **Н.Т. Сайлаубеков**  
доктор экономических наук **Б.Д. Хусаинов**

**Мухамедиев Б.М. и др.**

М 92 Экономическая стратификация и неравенство доходов в Казахстане: монография / Б.М. Мухамедиев, С.М. Куница, Т.В. Кудашева; отв. ред. д.э.н., проф. В.Н. Бобков. – Алматы: Қазақ университеті, 2016. – 200 с.

**ISBN 978-601-04-1972-8**

Монография посвящена широкому кругу социальных вопросов Казахстана, как неравенство в распределении дохода, стратификация населения, выделение среднего и креативного классов, поиск путей повышения качества жизни. Представленная монография выполнена в рамках грантового финансирования МОН РК.

Данная книга будет интересна широкому кругу читателей, в том числе преподавателям вузов, студентам.

УДК 338.574  
ББК 65.9

ISBN 978-601-04-1972-8

© Мухамедиев Б.М., Куница С.М.,  
Кудашева Т.В., 2016  
© КазНУ имени аль-Фараби, 2016

---

## Вступительная статья

Эта книга, безусловно, необходима читателю, начиная от тех, кто с ее помощью впервые приоткрывает для себя социально-экономическую «подноготную» любого общества, включая тех, кто, изучив ее, решит, как изменить самого себя и тем самым изменить свою жизнь, и заканчивая учеными, которым авторы дарят новые идеи, и политиками, которые, при желании, найдут в ней подсказки о том, что и как надо изменить в социально-экономической политике в их странах.

Хотя данный труд посвящен Республике Казахстан и написан казахстанскими учеными, однако, имеет большую значимость и для иных стран в решении многих социальных вопросов. Авторам на основе систематизации исследований, выполненных в самых разных странах, удалось обосновать общие закономерности формирования экономической стратификации и неравенства доходов. Выявлено влияние на формирование дифференциации доходов профессионального образования, здоровья, уровня и динамики экономики, ее глобализации, включая быстро растущую международную миграцию, инфраструктуры хозяйственной жизни, рынка труда и источников доходов, а также моделей их налогообложения. Особенно привлекают внимание недостаточно исследованные характеристики связи неравенства распределения доходов и доступности информационно-коммуникационных технологий, а также влияния на экономическую стратификацию здоровья людей, ярко и убедительно проиллюстрированные результатами собственных исследований авторов.

Они, хотя и являются экономистами, хорошо понимают значимость не только объективных, но и субъективных оценок людьми условий своей жизнедеятельности. В книге удалось систематизировать портреты социальных групп населения Казахстана, нарисованные самими людьми, что имеет большое значение для характеристики современного казахстанского общества.

Сильной стороной книги являются количественное оценивание неравенства доходов населения и построение моделей его стратификации. Хорошо известно, что без измерения нельзя в полной мере исследовать любое явление. Комбинирование доходного и депривационного подходов позволило авторам идентифицировать несколько стратификационных групп: *бедные, уязвимые, покидающие бедность и небедные* и определить их представительство не только в целом по стране, но и в больших и малых городах, отдельно в гг. Астане и Алматы, а также в сельской местности. Более углубленная характеристика стратификации общества представлена при выделении шести стратификационных групп, в которых небедные распределены авторами на «средний класс», «временных богачей» и «состоятельные слои». Все это важно не только

для правильного представления об их размерах, но и для выработки адекватной и обоснованной государственной социальной политики с учетом потребностей этих групп.

Оригинальной и не имеющей известных нам аналогов является оценка пространственного неравенства порожденного нефтяными доходами, определенная на примере Республики Казахстан. Впервые рассчитанный авторами *коэффициент региональных различий* позволяет оценить степень влияния разной стоимости жизни при распределении населения по доходам: чем он ближе к 100%, тем региональные различия в стране выше; чем коэффициент ближе к нулю, тем региональные различия в стране ниже или полностью отсутствуют. Этот индикатор можно рекомендовать статистическим службам для характеристики социально-экономического развития не только для Казахстана, но и для других стран со сходной структурой экономики.

Очень важной мы считаем постановку авторами вопроса о выявлении креативных слоев общества – групп населения, в которых сосредоточен интеллектуальный потенциал страны (носителей новых идей и инноваций, основанных на творческой деятельности и интеллектуальных разработках). Авторы книги называют эти группы населения креативным классом. Такое исследование, насколько нам известно, впервые выполнено в Казахстане. Определение креативного класса проведено авторами по двум критериям: профессиональный статус и уровень образования (высшее и ученая степень), что позволило оценить его представительство на период обследования в 14,9% (в том числе 10,8% занятых в креативных индустриях и 4,1% занятых в управлении) в составе экономически активного населения Казахстана. Небезынтересно отметить, что оценивание среднего класса выявило его удельный вес в 10,8%. Это означает, что потенциал знаний и творческого труда в казахстанском обществе еще не позволяет всем его представителям обеспечить себе и своим домохозяйствам высокую материальную независимость, качество и уровень жизни.

Даже краткая рефлексия тех вопросов, которые рассмотрены в книге, показывает, что читателю предложен творческий продукт высокопрофессиональных исследователей. Нам посчастливилось быть лично знакомым с каждым из них. Профессору Б.М. Мухамедиеву удалось сформировать и вырастить двух блестящих исследователей – С.М. Куницу и Т.В. Кудашеву, многолетний творческий союз которых заслуживает самой высокой оценки, о которой свидетельствует представленная читателю книга.

Не могу отдельно не сказать несколько слов о Светлане Кунице. Тяжелая болезнь вырвала ее из наших рядов. Света была творческой душой этого коллектива. Ее всегда отличали любознательность, острый ум и огромная нацеленность на освоение новых знаний, высокая требовательность к себе. Вспоминаю, как еще несколько лет назад она делилась со мной идеями о креативном классе, рассказывала о нескольких зарубежных исследованиях по этой проблеме. «Да, это очень интересно», – среагировал я. Но кто же знал, что от прочтения до самостоятельного исследования этого феномена в Казахстане Свете потребуется так мало времени, что она вдохновит своих коллег и получится такое творческое исследование! Это же в полной мере относится и к инновационной оценке пространственного неравенства, представленного в

данной работе, идеи которого мы вместе со Светланой, Татьяной Кудашевой и Булатом Минтаевичем Мухамедиевым обсуждали, кажется, «еще вчера». Светочка, светлая тебе память! Твои друзья и коллеги достойно представили ваши совместные работы в этой замечательной книге.

В заключение хочется сказать, что, как и всякое самостоятельное и сложное исследование, тем более, затрагивающее общественную сферу, данная книга, безусловно, вызовет споры и разные оценки. Нам тоже есть, что сказать по этому поводу. Но ведь она как раз для этого издается и представляется читателю. Мы еще будем иметь возможность обсудить это, безусловно, интересное, творческое и высокопрофессиональное произведение. А сейчас с чистым сердцем хочется пожелать книге и ее авторам: в добрый путь к читателю!!!

**Вячеслав Бобков,**  
Заслуженный деятель науки Российской Федерации,  
доктор экономических наук, профессор,  
Генеральный директор Всероссийского центра уровня жизни

## Что влечет неравенство доходов?

Именно в положительном ответе на этот актуальнейший вопрос любого общества и экономической науки заключается вся сила и достоинство книги «Экономическая стратификация и неравенство доходов в Казахстане», написанной тремя казахстанскими авторами и посвященной исследованию фундаментальных основ проблемы неравенства доходов, количественной оценке и построению моделей стратификации этого явления. Несмотря на то, что данное исследование проводилось по Казахстану, поднятые в ней проблемы важны для всех национальных экономик.

Несколько общих замечаний о неравенстве в целом. Ретроспективный взгляд на историю развития человечества показывает значительный прогресс в решении проблемы бедности и неравенства. Однако, как можно заметить, сегодня она приобретает новые черты и может иметь угрожающие, если не разрушительные, последствия. В связи с этим проблема преодоления бедности и неравенства далека от решения. Более того, Сегодня многие авторитетные ученые-экономисты признают, что неравенство является **глобальным вызовом** человечеству.

Этому можно найти подтверждение во мнении лауреата Нобелевской премии Дж. Стиглица, утверждающего, что «...во всем мире растет беспокойство, вызванное умножением неравенства и ограничением возможностей. Эти родственные тенденции оказывают влияние на... экономику, политику и общественные процессы». Он подтверждает свой вывод убедительными статистическими данными: «Тридцать лет назад показатели неравенства в Великобритании не отличались от показателей в передовых индустриальных странах. Но сейчас по этим показателям Британия занимает второе место, уступая только Соединенным Штатам». (Дж. Стиглиц. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. – М., 2015).

В формировании неравенства, особенно в США, Дж. Стиглиц видит *рентоориентированное* поведение американской верхушки, где произошла существенная концентрация богатства страны в результате операций с рентой, включая монопольные прибыли и чрезмерные компенсации руководителям корпораций, особенно в финансовом секторе. Он убежден, что необходимо обеспокоиться растущим неравенством и его социальными, политическими и экономическими последствиями. Сегодня большинство европейских государств сталкиваются с огромными долговыми обязательствами и старением общества. Это может служить соблазном урезать вложения в общественные блага и/или разрушить существующую систему социальной защиты. Такие меры порождают огромный риск подрыва основных ценностей и дальнейших экономических перспектив. Поэтому необходимо обеспечивать одновременно рост и равенство, что создаст условия для государства всеобщего процветания.

Примечательно, что в унисон Дж. Стиглицу звучит проведенное казахстанскими авторами оценивание пространственного неравенства в Казахстане, порожденного нефтяными доходами. Солидаризуюсь с мнением авторитетного

российского ученого-экономиста, профессора В.Н. Бобкова, что такая оценка «оригинальна и не имеет известных нам аналогов».

Хочу особо отметить, что многие идеи, нашедшие практическое воплощение в данной книге, принадлежали Светлане Кунице, а именно – идея разработки нового индикатора уровня жизни населения – *коэффициента регионального неравенства*, обусловленного территориальными различиями стоимости жизни в стране.

Уже два года как Светланы нет с нами... Она обладала широким кругозором и глубокими знаниями в области экономики, социологии, при этом активно изучая другие общественные науки. Светлана была не только талантливым исследователем и аналитиком, глубоко и всесторонне знающим предмет и сферу исследования. Она была отзывчивым коллегой, прекрасным собеседником, хорошим другом, красивой, обаятельной и чуткой женщиной. Безвременный уход из жизни не позволил полностью раскрыться большому исследовательскому потенциалу и замечательным качествам, которые были ей присущи.

Светланы Куницы нет, но остались ее добрые дела... Осталась наша добрая память о ней.

**Булат Хусаинов,**  
главный научный сотрудник Института экономики  
Комитета науки Минобрнауки Казахстана,  
главный редактор Казахского экономического вестника,  
доктор экономических наук, профессор

Для современного общества характерно стремительное развитие научного и технологического прогресса. Постоянно появляются новые сферы производства товаров и оказания услуг, которые основаны на современных высокотехнологичных достижениях. С каждым днем рынок становится все более «знаниеемким». В связи с этим одним из стратегических направлений в социально-экономическом развитии Казахстана становится рост инновационного потенциала, расширение на его основе масштабов производства и распространение научно-технических достижений. При этом инновационный вектор экономического развития, движущими силами которого стали знания, интеллектуальный потенциал человека и общества, в условиях конкурентной борьбы на мировых рынках делает человеческий капитал стратегическим ресурсом конкурентоспособности страны.

В настоящее время интеллектуальный капитал становится главной ценностью современного общества и центральным фактором экономического роста. В этой связи интерес к изучению креативного и среднего классов, выступающих аккумулятором интеллектуального потенциала страны, способного обеспечить приращение и эффективное использование знаний, становится все более актуальным. Выделение стратификационных групп населения, углубленное изучение профиля каждой из них, выявление их особенностей, жизненных стратегий позволит, как нам видится, найти наиболее чувствительные точки, воздействие на которые будет способствовать разработке и реализации адекватной и эффективной социальной политики государства, что позволит более успешно решать вопросы бедности, неравенства в доходах, повышения уровня и качества жизни населения.

Для осуществления инновационной стратегии экономического развития Казахстана, в первую очередь, необходимо восстановление и развитие кадрового квалификационно-профессионального и интеллектуально-технологического потенциала, основными поставщиками которого могут стать средний и креативный классы. Н.А. Назарбаев в своем Послании «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» отметил, что «успешность реализации стратегии модернизации страны зависит, прежде всего, от знаний, социального и физического самочувствия казахстанцев» [1]. Усиление социальной ориентации экономики требует более глубокого изучения человеческих потребностей, вызывает необходимость проработки методологических, теоретических и практических подходов к выделению отдельных слоев общества и социальных групп. Поэтому изучение проблем неравенства по доходам населения и построение экономической стратификации отвечает приоритетам социально-экономического развития страны.

На сегодняшний день в Казахстане наблюдается достаточно сильная дифференциация по уровню жизни населения в разрезе регионов. Уровень и характер такого расслоения, экономического неравенства и бедности – важные характеристики, отражающие развитие и статус региона. Один из самых сложных вопросов – определить, как влияет экономическое неравенство на макроэкономические процессы, каким образом оно стимулирует или тормозит экономическое развитие страны. То есть, понять, при каком уровне неравенства возникает эко-



номическая и социальная конкуренция, оказывающая стимулирующее влияние на развитие региона, а при каком – усугубляется спад экономической активности населения. Вероятно, существует некоторый «порог», за пределами которого активность в преодолении бедности собственными силами для отдельных слоев населения становится невозможной. В этом случае бедность приобретает необратимый характер и способствует экономической, социальной, культурной эксклюзии этих слоев.

В настоящее время в Республике Казахстан назрела необходимость совершенствования методологических подходов в оценке уровня и качества жизни. На первый план выходит спектр задач по выявлению закономерностей изменения благосостояния населения, поисков путей его повышения. В этой связи представляется важным оценить влияние различных факторов на стратификацию и неравенство в доходах в РК, что позволит выработать наиболее эффективные инструменты проведения экономической и социальной политики.

Сейчас, когда столько внимания уделяется вопросам неравенства, для разработки эффективных социальных программ, государственных стратегий и оценки их эффективности предлагается использовать дополнительные индикаторы. Используя при оценке неравенства индекс Джини и коэффициент фондов, можно оценить разброс (неравенство) только между крайне бедными и крайне богатыми группами населения. Мы предполагаем, что необходимо дополнительно учесть перераспределение доходов всех членов общества под воздействием регионального пространственного неравенства. Предложенный в данной работе новый коэффициент регионального неравенства позволяет оценить влияние региональных различий на распределение населения по доходам за счет разной стоимости жизни в регионах.

В современном обществе перед каждым государством стоит задача обеспечения социальной справедливости и защищенности населения, а также сглаживания социального неравенства. Успехи социально-экономической политики выражаются, прежде всего, в более равномерном росте благосостояния всех граждан страны и сокращении избыточного неравенства между членами его общества. Ряд авторов, изучающих вопросы уровня жизни и неравенства в Казахстане (Берентаев К.Б. [2], аналитики Центра исследований «Сандж» [3], Асылханова Г.Ж [4]) склоняются к тому, что рассчитываемые официальной статистикой показатели неравенства не всегда в полной мере отражают существующее положение в стране. Официальная статистика осуществляет расчеты основных индикаторов неравенства только по потреблению, тогда как неравенство по денежным доходам населения может быть существенно выше и более точно отражать ситуацию с расслоением в казахстанском обществе. Мы предлагаем оценку денежных доходов населения на основе макропоказателей, что позволяет провести дооценку теневых заработков и неохваченных выборочными обследованиями высокодоходных групп населения.

Таким образом, в представленной Вашему вниманию книге поднимаются важные вопросы, касающиеся уровня жизни населения, реализации эффективной социально-экономической политики и стимулирования инновационного развития Казахстана. Данная работа выполнена авторским коллективом в рамках научного проекта грантового финансирования МОН РК «Экономическая стратификация казахстанского общества через призму интеллектуального потенциала страны».

## МОДЕЛЬ СТРАТИФИКАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ: СУЩНОСТЬ, ПОДХОДЫ, ФАКТОРЫ

### 1.1. Теоретические подходы к построению модели экономической стратификации населения

Рост уровня жизни и благосостояния ее граждан является наиболее значимой и важной задачей социально-ориентированного государства. В своем Послании к народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» от 29 января 2010 Глава государства Н.А. Назарбаев [1] определил как одно из приоритетных направлений государственной политики на ближайшие годы – создание комплекса социально-экономических условий для роста благосостояния казахстанцев, снижение бедности до 8% и оказание социальной помощи только самым нуждающимся.

В условиях неравномерного распределения в обществе экономических, интеллектуальных и прочих ресурсов стратификация обеспечивает социальную идентификацию и устанавливает границы взаимодействия между людьми и группами с различным социальным статусом. Термин «стратификация» используется для того, чтобы охарактеризовать структуру неравенства, где люди (а) занимают дифференцированные структурные положения и (b) находятся в слоях (стратах), которые иерархически оцениваются согласно определенным признанным стандартам.

Само слово «стратификация» образовано от латинских слов «stratum» – слой и «fasere» – делать, что в переводе означает расслоение общества [5]. То есть в самом происхождении этого слова заложена задача не просто выявить групповую принадлежность, а определить вертикальную последовательность положения социальных слоев, пластов в обществе, их иерархию. У различных авторов понятие страта нередко заменяется иными ключевыми словами: класс, каста, сословие. Термин пришел из геологии и, по сути, отражает относительное постоянство структуры, возникшей на протяжении длительной истории. Исследователи стратификации сосредотачивают свое внимание, прежде всего, на эмпирических исследованиях (а) источников ранжирования, которые производят иерархию страт, (b) подвижности людей между стратами и (c) механизмов интеграции и позволяют обществу справляться с существованием постоянных неравенств между стратами. Моделирование распределения ресурсов среди населения является важным компонентом изучения вопросов расслоения общества, поскольку дает возможность объяснения изменений, происходящих в ответ на вмешательство извне или в результате шоков [6].

Основы теории социальной стратификации были заложены Максом Вебером (Max Weber) [7] в последней трети XIX века, который выявил главные элементы неравенства (богатство, престиж, власть) и на их основе определил три основные группы стратификации: социальный класс, статусный класс и партийный

класс. Еще до Вебера К. Маркс в своих работах выделил как фактор вертикального расслоения – обладание собственностью. Но это был единственный признак, и поэтому его стратификационная структура фактически делила общество лишь на два уровня: класс собственников (рабовладельцы, феодалы, буржуазия) и класс, лишенный собственности на средства производства (рабы, пролетарии) или имеющий весьма ограниченные на собственность права (крестьяне). М. Вебер расширяет число критериев, определяющих принадлежность к той или иной страте. Кроме собственности, он вводит такие критерии, как: уровень доходов, социальный престиж и принадлежность к определенным политическим кругам (партиям). В основе всей стратификации лежат экономические отношения с собственностью (владелец, съемщик, служащий и т.д.), то есть богатство, которое создает условия для формирования экономического класса. Отношение к власти предполагает разные возможности в присоединении к политической области. Обобщающим показателем стратификации выступает статус, определяющий положение и место человека в обществе и основанный на неэкономических качествах, таких как честь, престиж и религия. У всех трех измерений есть последствия для того, что М. Вебер назвал «жизненными возможностями» (возможности улучшить жизнь).

В 1937 г. П. Сорокин (P. Sorokin) [8] в своей работе «Социальная стратификация и мобильность» определил социальную стратификацию как дифференциацию некой совокупности людей на классы в иерархическом ранге. Эта иерархическая дифференциация возникает как следствие динамических изменений: социальная стратификация – это процесс, в результате которого семьи и индивиды оказываются не равными друг другу и группируются в иерархически расположенные страты с различным престижем, собственностью и властью [9]. П. Сорокин в своих работах указал на невозможность дать единую совокупность критериев принадлежности к какой-либо страте и отмечал наличие в обществе трех стратификационных структур: экономической, профессиональной и политической. Например, собственник, мог обладать большим состоянием и сильной экономической властью, но при этом мог не входить в высшие эшелоны политической власти. Важное место П. Сорокин уделяет взаимосвязи экономической стратификации и неравенства в распределении доходов. Так, исследовав изменения в распределении доходов и стратификации за большой период времени на примере нескольких стран, он пришел к заключению, что человечество вовсе не движется от сильного экономического неравенства к экономически равноправному обществу, в котором постепенно уменьшается расстояние между «верхом» и «низом».

Изучая данные о разных периодах истории и разных стран, включая Индию, Китай, Египет, П. Сорокин приходит к выводу, что профиль экономической стратификации испытывает лишь некоторые колебания (то есть разрыв между бедными и богатыми то увеличивается, то уменьшается). Таким образом, он опроверг теорию В. Парето о том, что стратификация неизменна, и теорию К. Маркса об обнищании масс и усилении экономической дифференциации.

Т. Парсонс (Talcott Parsons) [10] заложил теоретические основы анализа социально-экономической стратификации. В своем эссе «An analytical approach to the theory of social stratification» в 1940 г. он утверждал, что «социальную стратификацию следует рассматривать как дифференцирование индивидов, составляющих данную социальную систему, по рейтингу и выделение среди них пре-

восходных и низших (по отношению друг к другу) в определенных социально значимых отношениях. По мнению Т. Парсонса, социально-дифференцирующие признаки общества можно классифицировать по трем группам:

- первую образуют «качественные характеристики», которыми люди обладают от рождения: этническая принадлежность, половозрастные особенности, родственные связи, различные интеллектуальные и физические особенности личности;
- вторую образуют социально-дифференцирующие признаки, связанные с исполнением роли, к которым относятся различные виды профессионально-трудовой деятельности;
- третью образуют так называемые обладания: собственность, материальные и духовные ценности, привилегии, товары и т.д.

В 1941 году Ллойд Уорнер (Warner Lloyd) [11], проведя исследования в трех городах: Ньюбэрипорт (17 тысяч жителей), городок на юге США, условно названный «Олд-сити» (10 тысяч жителей) и Моррис (10 тысяч населения), предложил двухмерную классификацию населения, опирающуюся на уровень доходов и происхождение. Наряду с доходом и профессией учитывались и такие весомые признаки, как: а) тип жилья; б) место жительства (внутри исследуемого района); в) вид полученного образования; г) манеры поведения. Интересен инструментарий, который использовался в ходе обследования. Человека относили к определенному социально-экономическому слою в результате применения «метода оцениваемого участия», который включал в себя совокупность шести методик: а) в ходе опроса выявлялись представления людей о каком-либо человеке, потом эти представления сравнивались и соотносились друг с другом; б) по определенным символам, которыми респонденты отмечали тех или иных кандидатов в соответствующие классы; в) на основании участия индивидов в общественной жизни города измерялась статусная позиция; г) использовался метод сравнения, когда респондента просили оценить выше или ниже он расположен по отношению к определенным лицам; д) использовался метод «простого зачисления», когда по определенным характеристикам интервьюер зачислял респондента в ту или иную группу; е) оценивание по «институциональному членству», то есть по принадлежности к семьям, ассоциациям, церквям (сектам) и определенному кругу общения.

В результате Л. Уорнеру удалось выделить верхний верхний класс (ВВ), нижний верхний класс (НВ), верхний средний класс (ВС), нижний средний класс (НС), верхний нижний класс (ВН) и нижний нижний класс (НН). Любопытно, что только в одном из трех городов был обнаружен верхний верхний класс. Дело в том, что к этой группе относили тех, кто, помимо обладания рядом экономических и других характеристик, был выходцем из семей «старых поселенцев», то есть потомков переселенцев в Америку XVII–XVIII веков. Полученные страты настолько точно учитывают границы между объективно существующими социально-экономическими группами, что укоренились в общественном сознании и служат основой для формирования групповых норм и межгрупповых стереотипов.

Элба М. Эдвардс (Alba M. Edwards) [12] в 1938 г. провел огромное исследование на примере США, где статистически исследовал социально-экономические группы. Он выделил шесть основных групп (рисунок 1):

1. Профессионалы – актеры и шоумены, дантисты, врачи, архитекторы, учителя, технические инженеры, юристы, фотографы, ветеринары и т.д.

2. Собственники, управляющие и клерки в производстве. Эта группа подразделяется на три подгруппы. Первая – это фермеры, вторая – дилеры оптовой и розничной торговли, к третьей подгруппе «другие собственники, управляющие и клерки» Эдвардс отнес банкиров, трейдеров, управляющих и чиновников мануфактур, менеджеров отелей, ресторанов, владельцев и управляющих клубов и бильярдных и т.д.
3. Клерки и работники обслуживания – секретари, ассистенты, агенты по продаже билетов, почтальоны, телеграфисты и т.д.
4. Квалифицированные рабочие и мастера – провизоры, механики, электрики, настройщики пиано и органов, кондукторы и т.д.
5. Полуквалифицированные рабочие – пекари, маляры, театральные приставы, механики, маникюрши, парикмахеры и т.д.
6. Неквалифицированные рабочие – рабочие на фермах, грузчики, уборщицы, подсобные рабочие и т.д.



**Рисунок 1** – Социально-экономические группы в США по Эдвардсу  
*Примечание* – составлено авторами на основании источника [12, с. 134]

Эдвардс рассмотрел структуру выделенных социально-экономических групп в разрезе пола, возраста, цвета кожи, региона проживания и отрасли, в которой индивид работает. Кроме того, он изучил эти группы в динамике (1910, 1920 и 1930 гг.). Так, за данный период доля профессионалов в общей структуре населения США выросла с 4,3 до 6,0%, а доля групп неквалифицированных рабочих (шестая низкодоходная группа) уменьшилась с 37,3 до 28,7%.

Исследование Эдвардса интересно тем, что он рассмотрел социально-экономические группы с точки зрения таких категорий, как доход, образование, занятость, на основе статистической обработки больших баз данных. На сегодняшний день этот подход также актуален и может быть использован при проведении стратификации и делении населения на различные группы.

В настоящее время существует множество различных подходов к определению страт в обществе [13]. Наиболее признанным вариантом является американская модель социальной стратификации, в основе которой лежат признаки, как «доход», «профессия», «престиж» и «образование» (таблица 1).

Как правило, классификации, используемые для описания объективно существующих социальных групп, представляют собой либо одно-, двухмерные либо многомерные структуры. Так как многомерные модели в силу своей сложности не могут выступать отражением существующих в сознании людей принципов стратификации общества, то на роль классификации репрезентирующего представления большинства людей может претендовать только двухмерная модель.

Таблица 1

**Модель американской социальной стратификации**

Группа	Профессии
Группа первого статуса (высший высший класс)	Главные управляющие общенациональных корпораций, совладельцы престижных юридических фирм, высшие военные чины, федеральные судьи, архиепископы, биржевики, медицинские светила, крупные архитекторы
Группа второго статуса (высший класс)	Главный управляющий средней фирмой, инженер-механик, газетный издатель, врач с частной практикой, практикующий юрист, преподаватель колледжа
Группа третьего статуса (высший средний класс)	Банковский кассир, преподаватель муниципального колледжа, управляющий среднего звена, учитель средней школы
Группа четвертого статуса (средний средний класс)	Банковский служащий, дантист, учитель начальной школы, начальник смены на предприятии, служащий страховой компании, управляющий универсама, квалифицированный плотник
Группа пятого статуса (низший средний класс)	Автомеханик, парикмахер, бармен, продавец, квалифицированный рабочий физического труда, служащий гостиницы, работник почты, полицейский, водитель грузовика
Группа шестого статуса (средний низший класс)	Водитель такси, среднеквалифицированный рабочий, бензозаправщик, официантка, швейцар
Группа седьмого статуса (низший низший класс)	Судомойка, домашняя прислуга, садовник, шахтер, дворник, мусорщик, обитатели подвалов, трущоб.
<i>Примечание</i> – составлено на основании источника [14]	

Стратификация населения с выделением определенных доходных групп на основании нескольких признаков и описание этих групп важно не только с позиций социального равенства, политической стабильности, экономического развития, но и с микроэкономической, прикладной точки зрения. Системы классификации населения, построенные на основе сочетания экономических и социальных критериев, активно используются в маркетинговых исследованиях и при разработке маркетинговых стратегий. С 1960 года в Великобрита-

нии проводится ежегодный британский национальный опрос читательской аудитории (NRS) с целью определения социального класса и его характеристик, что позволило получить ценную информацию об изменениях в профессиональном составе с течением времени [15]. При данной методике используется двухмерная шкала: экономическая, которая учитывает доходы на члена домохозяйства и долю расходов на питание в общих расходах домохозяйства, и социальная, которая включает образование и социально-профессиональный статус респондента. В результате получают 6 стратификационных групп: А, В, С1, С2, D, Е. Распределение населения по этим группам в Великобритании в 2008 г. приведено в таблице 2.

Таблица 2

**Стратификационные группы в Великобритании по методологии NRS, 2008 г.**

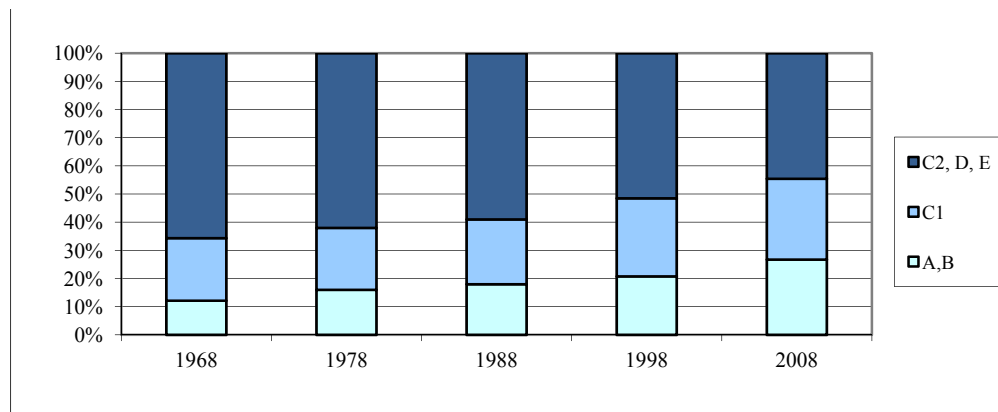
Название группы	Описание группы	Для населения Великобритании, 2008 г., %
А	Высший управленческий и административный персонал	4
В	Средний управленческий и административный персонал	23
С1	Супервайзеры, клерки и младший управленческий и административный и профессиональный персонал	29
С2	Квалифицированные работники физического труда	21
D	Полу- и неквалифицированные рабочие	15
Е	Пенсионеры с государственной пенсией, безработные, живущие только на пособия, индивиды, живущие только на случайные заработки или с крайне низкой оплатой труда	8
<i>Примечание</i> – составлено на основании источника [15, с. 1]		

Использование стандартной классификации позволяет анализировать изменения в обществе, например, данные NRS позволяют увидеть, что в период с 1968 по 2008 гг. доля тех, кто классифицируется как А и В (высший и средний управленческий, административный персонал) в Великобритании, возросла с 12% до 27%.

В 2000 году Д. Гордон с группой ученых (D. Gordon et al., 2000) [16] представил исследование, проведенное в Великобритании, в котором использовался принципиально новый подход к определению черты для разделения населения на две группы: бедные и небедные. В нем комбинировались депривационная и доходная линия бедности, и в результате выделялись четыре группы населения. С одной стороны, учитывалось, каких необходимых благ лишены домохозяйства, а с другой стороны – уровень доходов. Построение черты бедности проходило в 3 этапа.

На первом этапе определялся согласованный список базовых потребностей. Респондентам из репрезентативной выборки населения было предложено указать, какие позиции из большого списка потребительских товаров, услуг и видов активности они считают необходимыми для любого домохозяйства или семьи в Великобритании. Позиции, названные более чем 50% респондентов предметами первой необходимости, считались базовыми и далее использовались в качестве критериев депривации (лишений).

После определения списка базовых потребностей домохозяйства проводилась вторая волна опроса. На втором этапе определяли долю домохозяйств, испытывающих лишения. Респондентов просили указать, какие позиции из согласованного списка у них уже есть, а какие они хотели бы иметь, но не могут себе позволить. Таким образом, была определена доля домохозяйств, имеющих депривации. Интересным является то, что за практически двадцатилетний период структура деприваций в значительной степени не изменилась (рисунок 2).



**Рисунок 2** – Динамика изменений стратификационной структуры населения Великобритании, 1968-2008 гг., в %

*Примечание* – составлено на основании источника [15, с. 4]

На третьем этапе проводился расчет монетарной линии бедности. Сначала был построен индекс лишений, который должен обладать свойствами согласованности, надежности и аддитивности [16, с. 14]. Каждому лишению из согласованного базового списка базовых потребностей присваивался вес, равный 1, и рассчитывалась сумма лишений для каждого респондента. Для определения согласованности набор компонент тестировался с помощью классического теста согласованности шкалы альфа Кронбаха. Для оценки надежности каждой компоненты рассчитывалась корреляция между данной компонентой (лишением), переменной, характеризующей здоровье, и переменной, характеризующей субъективное благосостояние. Переменная, характеризующая здоровье, основывалась на самооценке и наличии ограничивающих трудоспособность длительных заболеваний. Переменная, характеризующая субъективное благосостояние, определялась на основе ответов респондентов по следующей шкале: 1) ощущают себя бедными все время; 2) доходы ниже черты бедности; 3) доходы значительно ниже черты абсолютной бедности; 4) доходы значительно ниже черты общей бедности. В результате тестов из первоначального списка лишений в индекс вошло 35 лишений. Показатель альфы Кронбаха для итогового индекса составил 0,8853, что свидетельствует о высокой согласованности индекса.

Индекс лишений должен быть аддитивным, то есть индивид/домохозяйство, имеющее значение индекса, равное 3, должны быть беднее тех, чье значение индекса равно 2. Для проверки на аддитивность были изучены зависимости между компонентами индекса лишений с использованием эквивалентного дохода в каче-



стве зависимой переменной. В результате домохозяйства с высокими душевыми доходами не были включены в итоговую модель. Анализ зависимостей второго порядка показал, что переменные «не могут позволить себе все лекарства, прописанные доктором», «не могут позволить себе морозильник» не были аддитивными с другими компонентами индекса лишений, поэтому оба эти признака были исключены.

Затем с помощью дисперсионного анализа (ANOVA) и логистического регрессионного анализа (logistic regression) была определена черта бедности, которая подразумевает достижение такого значения индекса лишений, когда максимизируются межгрупповые различия и минимизируются внутригрупповые различия. Для этого были выделены подвыборки респондентов с последовательно увеличивающимся числом лишений. Были рассчитаны 33 модели. В первой модели сравнивались две группы: те, у кого не было ни одного лишения, и те, у кого было одно и более лишений. Во второй модели сравнивались также две группы: те, у кого было максимум одно лишение, и те, у кого были два и более лишения. Зависимой переменной был располагаемый доход домохозяйства, а независимыми переменными выступали вышеописанные дихотомические переменные по лишениям, а также число взрослых и число детей в каждом домохозяйстве. В логистической регрессионной модели зависимой переменной была дихотомическая переменная по лишениям, а независимыми – располагаемый доход домохозяйства, число взрослых и число детей в домохозяйстве. Эти расчеты позволили определить черту бедности новым альтернативным методом.

В отличие от методологии, используемой в США и Великобритании, в странах Евросоюза рассчитывается относительная черта бедности, на основе которой потом строится стратификация. Если эквивалентные располагаемые доходы индивида ниже 60% национального медианного дохода [17], то он признается бедным. При таком подходе учитываются не только минимальные потребности для физиологического выживания, но и эксклюзия из социокультурных стандартов и норм общественной жизни (доступ к образованию, информации, общению и пр.).

Выделение трех доходных групп населения (низкодоходные, среднедоходные и высокодоходные) позволяет проводить анализ поляризации доходов населения, который принципиально отличается от анализа неравенства в доходах и бедности тем, что изменения в распределении доходов анализируются, сосредоточивая внимание на том, как два «хвоста» распределения доходов изменяются по сравнению с центром. На практике не существует общепризнанных интервалов для разграничения верхнего и нижнего диапазона доходов. Например, Федеральное правительство Германии в «Отчете по вопросам нищеты и благосостояния» использует следующую градацию: низкодоходная группа определяется как группа домохозяйств, у которой располагаемый доход более чем на 30% ниже медианного, а группа с высокими доходами подразумевает наличие домохозяйств с семейным доходом, который на 50% и более выше медианного, что обеспечивает таким домохозяйствам гарантированное благосостояние [18, с. 201].

Таким образом, изучая изменение трех доходных групп, можно говорить о поляризации общества как проявлении неравенства. При поляризации доходов доли верхней и нижней групп населения растут, в то время как доля средней сжимается. То есть одна часть населения переходит в бедный слой, а другая – в богатый. Такой сдвиг является сигналом поляризации доходов, хо-

тя при этом увеличение неравенства статистически может и не подтверждаться. В восприятии людей такая ситуация в любом случае воспринимается как рост неравенства: число богатых людей увеличивается и число тех, кто вынужден жить с низким уровнем дохода (или ниже черты бедности), также увеличивается. Сильная (абсолютная) поляризация доходов может поставить под угрозу социальную сплоченность. При снижении среднего дохода группы по отношению к двум другим, но без уменьшения доли самой группы, можно говорить о наличии относительной поляризации. В том же случае, когда происходит увеличение доли населения с низким уровнем доходов наряду с уменьшением среднего дохода в этой доходной группе, речь идет об абсолютной поляризации доходов населения.

Интересный подход для идентификации социальных слоев российского общества по денежным доходам был предложен российским профессором, директором ВЦУЖ В.Н. Бобковым [19]. Он предлагает выделять социально-экономические структуры общества, опираясь на два критерия – денежные доходы и жилищную обеспеченность, что позволяет получить более полное представление о неравенстве материальных условий жизни. С точки зрения первого критерия – денежные доходы на основе статистического нормативного метода и моделирования удовлетворения самых минимальных социально-приемлемых, наиболее распространенных и оптимально-разумных потребностей, которые обеспечивают физическое, интеллектуальное, культурное и социальное развитие человека, было разработано четыре стандарта денежных доходов:

1. Бюджет прожиточного минимума, который представляет собой минимальный доход, обеспечивающий удовлетворение наиболее насущных (базовых) потребностей и позволяющий компенсировать затраты легкого, ненпряженного труда, не требующего профессиональной подготовки.

2. Восстановительные потребительские бюджеты представляют собой минимальные доходы, позволяющие компенсировать затраты труда повышенной физической активности и напряженности, характеризующиеся сложностью выполняемых работ и требующих профессиональной подготовки, а также достаточные для создания семьи, содержания и воспитания детей.

3. Потребительские бюджеты среднего достатка – доходы, позволяющие обеспечивать расширенное воспроизводство и развивающее потребление, включая качественное питание, нормальные жилищные условия, потребление социальных услуг, а также средства для высокопрофессионального труда, самообразования, семейного отдыха и активного участия в жизни общества, сбережения для удовлетворения интеллектуальных и духовных потребностей.

4. Потребительский бюджет высокого достатка – бюджет, позволяющий удовлетворить потребности расширенного воспроизводства человека, необходимые для жизнедеятельности, поддержания его здоровья, получения качественного образования, творческого труда, активного досуга и восстановительного отдыха. Кроме того, данный вид бюджета включает сбережения, которые позволяют обеспечивать высокую мобильность и имущественную обеспеченность.

Определение социальных структур по уровню материального достатка В.Н. Бобков провел по базам данных RLMS за 2008 г. (предкризисный) и 2004 г. (предшествовал реализации национальных проектов). А затем полученные результаты были скорректированы с учетом данных Росстата и распространены на генеральную совокупность. На основе полученных результатов были выделены пять доходных групп, представленных в таблице 3.

Таблица 3

**Модель распределения домохозяйств по уровню жизни**

Группы домохозяйств с разным уровнем дохода	Границы душевых доходов в БПМ	Границы заработка, руб. в месяц
Наиболее нуждающиеся	менее 1,0	менее 12000
Низкообеспеченные	1,0 – 3,0	12000 – 36000
Обеспеченные ниже среднего уровня	3,0 -7,0	36000 – 84000
Среднеобеспеченные	7,0-11,0	84000 – 132000
Высокообеспеченные	выше 11,0	более 132000
<i>Примечание</i> – составлено на основании источника [19, с. 65]		

Помимо доходного признака, как мы уже упоминали выше, В.Н. Бобков выделяет четыре стандарта жилищной обеспеченности, которые характеризуются видами благоустройства жилья и размером общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства (таблица 4).

Таблица 4

**Модель распределения домохозяйств по уровню жизни**

Стандарт	Размер общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства	Благоустройство жилья
Первый	Не менее 7 кв. м.	Централизованное водоснабжение, канализация, центральное отопление
Второй	Не менее 18 кв. м	Централизованное водоснабжение, канализация, центральное отопление горячее водоснабжение
Третий	Не менее 30 кв. м.	Централизованное водоснабжение, канализация, центральное отопление горячее водоснабжение стационарный телефон, на одного члена домохозяйства приходится не менее одной комнаты
Четвертый	Не менее 60 кв.м.	Централизованное водоснабжение, канализация, центральное отопление горячее водоснабжение стационарный телефон, на одного члена домохозяйства приходится не менее одной комнаты
<i>Примечание</i> – составлено на основании источника [19, с. 66]		

Таким образом, используя два критерия: доход и жилищную обеспеченность, выстраивается матрица, по которой определяются социально-экономические группы населения. Всего таким методом можно получить до 16 групп, но в ходе многолетних исследований российские ученые остановились на 5 группах. В таблице 5 представлена «вариантная» социальная структура российского общества, характеризующая неравенство материальных условий жизни населения.

«Наиболее нуждающийся слой» состоит из трех групп – бедных по доходам и жилищу, бедных по доходам и бедных по жилищу. По расчетам ВЦУЖ эта группа (наиболее нуждающийся слой) составляла в 2008 году от 10,9 до 14,5%

от общей численности населения. Основной группой в этом слое являются бедные по доходам, у которых денежные доходы ниже бюджета прожиточного минимума, а жилищные условия изменяются в широком диапазоне – от плохих до хороших.

Таблица 5

**Модель распределения домохозяйств по уровню жизни**

Интегральная характеристика	Компоненты интегральной характеристики	Критерии отнесения по доходам (стандарт денежного дохода)	Критерии отнесения по жилищной обеспеченности (жилищные условия)	Доля населения (в %)	
Бедные (наиболее нуждающиеся)	Бедные по доходам и жилью	Ниже БПМ	Наиболее плохие	1,4/2,0	10,4/ 14,5
	Бедные по жилью	Ниже БПМ	Наиболее плохие	2,4/ 2,9	
	Бедные по доходам	ниже БПМ	Плохие-хорошие	7,1/ 9,6	
Низкообеспеченные	Нижняя группа	Между БПМ и ВПБ	Плохие	10,6/13,1	20,1/ 23,2
	Верхняя группа	Между БПМ и ВПБ	Ниже средних, средние и хор.	10,5/10,1	
Обеспеченные ниже среднего уровня	Нижняя группа	Между БПМ и ВПБ	Ниже средних, средние и хор.	8,5/ 7,2	37,1/ 36,5
	Средняя группа	Между ВПБ и ПБСД	Ниже средних	18,0/20,4	
	Верхняя группа	Выше ПБСД	Ниже средних	10,6/ 9,0	
Среднеобеспеченные	Нижняя группа	Между ПБСД и БВД	Наиболее плохие – ниже средних	3,0/ 1,9	19,0/ 16,1
	Средняя группа	ниже БВД	Средние	14,1/13,1	
	Верхняя группа	Между ПБСД и БВД	Средние	1,9/ 1,1	
Высокообеспеченные	Нижняя группа	СДД выше БВД	Плохие-средние	1,9/ 1,0	13,4/ 9,7
	Средняя группа	СДД ниже БВД	Хорошие	9,8/ 8,4	
	Верхняя группа	СДД выше БВД	Хорошие	1,7/ 0,3	
<i>Примечание – источник [19, с. 68]</i>					

«Низкообеспеченный слой» состоит из двух групп: нижней и верхней. Нижняя – это группа домохозяйств с доходами между бюджетом прожиточного минимума и восстановительным потребительским бюджетом (ВПБ) и плохими жилищными условиями, эта группа по удельному весу составляет примерно две трети низкообеспеченного слоя. Верхняя группа представлена населением с доходами выше бюджета прожиточного минимума (ВПМ) с плохими жилищными условиями. Общая численность данного слоя составляла в 2008 году от 20,1 до 23,2% от общей численности населения.

«Слой обеспеченные ниже среднего уровня» представлен тремя группами: нижняя, средняя, верхняя, в зависимости от сочетания дохода и жилищных усло-

вий. Общая численность «обеспеченных ниже среднего уровня» в России в 2008 году составила 37,1-36,5% населения.

«Слой среднеобеспеченные» состоит из трех групп (нижняя, средняя, верхняя), среди которых преобладающей является нижняя группа с доходами от ВПБ до потребительского бюджета среднего достатка (ПБСД) со средними и хорошими жилищными условиями, составившая в 2008 году 19,0 – 16,1% от общей численности населения. Это достаточно скромно представленный слой.

Высокообеспеченный слой также представлен тремя группами с доходами выше восстановительных потребительских бюджетов со средними или хорошими условиями жилья.

В таблице 5 представлена социально-экономическая структура российского общества, предложенная профессором В.Н. Бобковым, характеризующая неравенство материальных условий жизни населения. В социально-экономической структуре российского общества в 2008 году по уровню материального достатка преимущественно были представлены наиболее нуждающиеся и низкообеспеченные слои. В совокупности они составляли треть населения страны – 30,1% и имеют материальную обеспеченность ниже среднего уровня. Примерно 22,4% населения являются средне- и высокообеспеченными по уровню материального достатка.

В Казахстане экономисты, социологи, политологи изучают вопрос построения стратификации общества и выделения среднего класса как основы стабильности общества [20]. Было проведено немало исследований с попыткой выделить различные страты. Например, в 2006-2008 гг. группой сотрудников ИЦ «Сандж» на основе базы данных обследования домохозяйств Агентства по статистике РК за 2005 г. с использованием факторного и кластерного анализа была построена модель стратификации «доход от занятия» – «уровень образования» – «занятие». Было определено 9 групп по типам занятий из 9394 наблюдений (таблица 6).

Таблица 6

**Модель стратификации населения РК на основе факторов «доход от занятия» – «уровень образования» – «занятие» (2005 г.)**

№ кластера	Типы занятости	Доля кластера в общей совокупности, %
1 кластер	Домохозяйки, безработные, квалифицированные работники сельского хозяйства, неквалифицированные рабочие сферы услуг, социальные работники, персонал культовых учреждений, не имеющих духовного сана	12,2
2 кластер	Пенсионеры, инвалиды, неквалифицированные рабочие сельского хозяйства и общие для всех отраслей экономики	37,5
3 кластер	Специалисты среднего уровня квалификации в сферах образования и здравоохранения, служащие среднего звена, рабочие жилищно-коммунального хозяйства, продавцы	11,7
4 кластер	Квалифицированные рабочие крупных и мелких промышленных организаций, рабочие в строительстве, сфере услуг, неквалифицированные рабочие, занятые в промышленности, строительстве, сфере услуг (связь, транспорт)	19,6
5 кластер	Специалисты в области образования, здравоохранения, наук, деятели искусства, средний персонал государственных служб	6,9

6 кластер	Средний персонал в финансовой и торговой сферах, правоохранительных органах, персонал сферы искусства, развлечения и спорта, специалисты среднего уровня квалификации физических и инженерных направлений деятельности	5,5
7 кластер	Руководители органов власти и управления, руководители организаций (в т.ч. крупных, средних и малых), специалисты в области права и специалисты по предпринимательской деятельности и кадрам	5,2
8 кластер	Вооруженные силы, операторы промышленных установок	1,1
9 кластер	Профессии рабочих, занятых в геологии и разведке недр	0,3
<i>Примечание</i> – источник [20, с. 36]		

Ставилась задача разбить совокупность домашних хозяйств на некоторое (не определенное заранее) число групп таким образом, чтобы типы занятий, принадлежащие к одной группе, обладали сравнительно сходными характеристиками. В рамках данной разработки были определены статистические подходы к оценке и измерению сосредоточивания населения в определенных кластерах.

Процедура классификации состояла из последовательных шагов с целью наиболее оптимального количественного отражения процесса прохождения расслоения казахстанского общества. Выделение неких групп населения с определенным набором социально-экономических параметров, подлежащих статистическому измерению, проводилось при помощи агломеративно-иерхического метода классификации. В результате были определены идентификационные характеристики страт и сформированы стратификационные группы населения с определением некоего статуса по модели зависимости «образование – занятие – доход» с использованием необходимых статистических инструментов. Полученные группы были устойчивы и имели схожие признаки.

В июне 2009 года Казахстанским институтом социально-экономической информации и прогнозирования (КИСЭИП) по заказу Фонда Первого Президента РК было проведено комплексное социологическое исследование «Межэтническое взаимодействие: ресурсный и ограничительный потенциал интеграции и дезинтеграции», в ходе которого оценивалась этносоциальная стратификация в Казахстане. При этом были выделены следующие группы [21]:

- группа «богатые» (ответ «не испытывают никаких материальных затруднений») более представлена у корейцев (27,9%), немцев (20,6%), уйгуров (18,2% респондентов); и оказалась самой немногочисленной среди опрошенных представителей 9-ти национальностей у курдов (6,8%) и казахов (10,0%);
- слой «среднего» по уровню благосостояния казахстанцев (доходов хватает на все, кроме дорогих покупок – авто и т.д.) в основном представлен у казахов (55,0%), татар (50,0%), русских (43,3%), уйгуров (43,2%);
- группа «малообеспеченных» (денег хватает только на питание и одежду) более многочисленна у курдов (40,7%) и украинцев (25,7%);
- группа «бедные» (на питание хватает, но покупка одежды затруднительна) значительна у русских (18,3%), татар (16,7%) и казахов (13,3% респондентов);

- группа «на грани нищеты» (денег не хватает даже на питание) весьма незначительна у всех этнических групп, тем не менее, эта группа оказалась несколько большей у курдов (8,5%) и узбеков (6,0%).

В 2010 году Г.Ж. Асылханова в своей диссертационной работе в качестве главного признака выделения страт определила материальную обеспеченность, которая измеряется по шкале доходов и отношения к собственности. При этом она дифференцирует казахстанское общество на три основные страты: высшая страта богатых, средняя страта обеспеченных, имеющих доход, соответствующий общепринятому стандарту потребления и образу жизни, и нижняя страта бедных, включающая в себя население с доходами ниже прожиточного минимума и малообеспеченных. Кроме того, Асылхановой была предложена стратификационная модель казахстанского общества на основе пирамиды профессиональной принадлежности [22]. Здесь она выделяет три уровня социально-экономической дифференциации:

- верхняя страта профессиональной иерархии, к которой относятся управленцы, высококвалифицированные специалисты высшего звена (предприниматели – собственники, высшая интеллигенция: представители научных кругов, искусства и культуры, политические госслужащие и топ-менеджеры);
- средняя страта квалифицированных работников – специалистов среднего звена (массовая интеллигенция: врачи, учителя, инженеры, журналисты, агрономы и др.);
- нижняя страта низкоквалифицированных специалистов (техники, фельдшеры, медицинские сестры, ассистенты, лаборанты, фермеры, квалифицированные работники торговли и сферы услуг, квалифицированные рабочие).

Интерес представляет также концепция базовых нужд, суть которой заключается в том, что она предлагает правительствам строить экономическую и социальную политику в расчете на обязательное удовлетворение некоторых минимальных потребностей семьи в пище, одежде, жилище и домашнем имуществе, доступе к общественным услугам (в области обеспечения питьевой водой, санитарного состояния мест проживания, общественного транспорта, здравоохранения и образования).

Таким образом, в Казахстане делаются различные попытки построения как стратификации общества в целом, так и определения среднего класса как наиболее стабильного сегмента с точки зрения политического, социального, а самое главное потребительского поведения. В настоящее время совершенствование методологических подходов к стратификации общества предполагает более широкий спектр задач для выявления закономерностей изменения благосостояния населения, в отличие от предыдущих лет, когда главной задачей являлась оценка бедности. Необходимость дифференцированного подхода к анализу уровня жизни населения в Казахстане становится все более очевидной. Мировой финансовый кризис, разразившийся в 2008 г., оказал влияние не просто на экономику Казахстана в целом, но и привел к наиболее четкому делению общества на слои. На сегодняшний день все более актуальной становится задача выделения устойчивых социально-экономических групп как опоры рыночного государства. Усиление социальной ориентации экономики предполагает более глубокое изучение человеческих потребностей, вызывает необходимость определения подходов к классификации населения по типам социально-экономической деятельности с целью выделения отдельных слоев общества и социальных групп.

В результате анализа большого количества имеющихся исследований в западной и научной литературе мы пришли к заключению, что доходный признак не является единственным основополагающим в различных теориях стратификации. На основе рассмотренных подходов при выборе признаков социального и экономического расслоения, которые выявляют разделение общества на группы по потребностям, интересам, престижу, образу жизни, ментальности, выделяют также уровень образования и тип занятости (профессия), так как они расширяют возможности индивида в получении более высокого дохода и открывают доступ к более высокому качеству жизни. В ходе изучения научных трудов было определено, что деление общества на страты должно происходить с учетом различных факторов: доход, образование, величина прожиточного минимума (как показатель, характеризующий неравенство в региональном разрезе), жилищные условия, пол, количество детей (для домохозяйства), количество деприваций, наличие товаров длительного пользования.

## **1.2. Определение факторов, влияющих на экономическое неравенство населения, и критериев стратификации**

Существует множество причин экономического неравенства, которые между собой взаимосвязаны. Анализ зарубежной и отечественной научной литературы показал, что основными факторами, влияющими на неравенство в доходах населения, являются: рынок труда и политика оплаты труда, источники денежных доходов, образование, пол, здоровье и доступ к здравоохранению, миграция (как внешняя, так и внутренняя), социальная политика государства, система налогообложения, а также экономический рост, глобализация и др. (рисунок 3).

Инновационный вектор экономического развития, движущими силами которого стали знания, интеллектуальный потенциал человека и общества, в условиях конкурентной борьбы на мировых рынках делает человеческий капитал стратегическим ресурсом конкурентоспособности страны. В настоящее время человеческий капитал становится главной ценностью современного общества и центральным фактором экономического роста. Человеческий капитал представляет собой капитал в виде знаний, умений и навыков, которые индивид приобрел в результате образования и практической деятельности, позволяющих ему успешно осуществлять свою профессиональную деятельность. Если же говорить о человеческом капитале в свете модернизации развития страны и повышения ее конкурентоспособности, то это понятие гораздо шире. Теория человеческого капитала зародилась в 70-х годах XX столетия в ответ на изменения тенденций макроэкономического развития. В рамках этой теории наблюдается определенная связь между уровнем образования, физическим здоровьем, качеством обучения, объемом производственного опыта и заработной платой. То есть теперь расходы, направленные на повышение качественных характеристик человека, рассматриваются не как потребительские расходы, а как производственные, а если точнее, то как инвестиции, которые впоследствии многократно компенсируются доходом. Таким образом, стало понятно, что человеческий капитал представляет большую ценность, чем финансовый капитал и другие производственные ресурсы.





**Рисунок 3** – Факторы, влияющие на неравенство в доходах  
*Примечание* – составлено авторами

Много работ зарубежных, российских и казахстанских авторов посвящено изучению понятия «человеческий капитал», его роли в экономическом развитии стран. В Докладе OECD [23] человеческий капитал рассматривается как совокупность знаний и способностей индивидов, содействующих созданию их личного, социального и экономического благополучия. Г. Беккер [24], являясь одним из основоположников теории человеческого капитала, считает, что человеческий капитал включает в себя интеллект человека, его здоровье, его знания, качественный и производительный труд, а также качество жизни. С.В. Горбунова [25], оперируя понятием человеческого капитала как категорией общей экономической теории, полагает, что человеческий капитал – это некая совокупность экономических и социально-экономических отношений, которые возникают в процессе формирования, развития и практического использования накопленных человеком знаний, способностей и мотиваций. Н. Римашевская [26] дает определение человеческому капиталу как «интегральной сумме таких составляющих, как здоровье, знание, культура и свобода личности». М. Мельдаханова [27] рассматривает человеческий капитал как «совокупность накопленных знаний, образования и профессионализма человеческих ресурсов, которые позволяют повысить производительность труда в условиях индустриально-инновационного развития страны и отдачу от затрат и инвестиций в человека, обеспечить конкурентоспособность и устойчивость национальной экономики для достижения высокого качества жизни людей». Н. Мамыров и [28] Акчура Ф. трактуют человеческий капитал как «совокупность знаний и квалификаций, выполняющую двойственную функцию средства производства и предмета длительного пользования».

Говоря об элементах человеческого капитала, А. Бовенберг [29] в своем исследовании приводит следующие: навыки общения, эмоциональная устойчивость, уверенность в себе и самоконтроль, креативность, ответственность и готовность к переменам. И приходит к выводу, что последнее время роль этих элементов возрастает.

Т. Ли, Д. Гибсон Л. Окслей [30], изучая вопрос повышения национального запаса человеческого капитала, приходят к заключению, что недостаточно для этого просто обучить людей. Необходимо, чтобы люди могли реализовать полученные знания и навыки, чтобы затем применить их на своем рабочем месте, воплотив их в создании общественного продукта. В противном случае люди могут утратить знания в результате безработицы.

Исследование человеческого капитала требует всестороннего подхода, и в этой связи возникает вопрос о структуре человеческого капитала. Е. Макарова [31] в структуре человеческого капитала выделяет следующие элементы: 1) образование, 2) здоровье, 3) интеллектуальный капитал, 4) культуру, 5) природные способности, 6) мотивацию к работе и обучению, 6) мобильность.

Наряду с понятием «человеческий капитал», часто используют понятие «человеческий потенциал», отождествляя их. М.К. Мельдаханова, рассматривая человеческий капитал на макроуровне, предлагает следующую структуру: демографический потенциал, образовательный потенциал, предпринимательский потенциал, интеллектуальный потенциал и личностный потенциал. С нашей точки зрения, следует четко различать два последних понятия.

Что же такое человеческий потенциал? К. Колин [32] определяет человеческий потенциал как некоторую «совокупность возможностей конкретных людей, общества и государства в области использования людских ресурсов, которые могут быть приведены в действие для решения определенных задач и достижения поставленных целей». Г. Колесников [33] рассматривает человеческий потенциал как врожденные способности. Когда к ним прибавляются приобретенные способности, то возникает, с его точки зрения, трудовой потенциал, а время, мотивации и труд превращают его в человеческий капитал. То есть человеческий потенциал необходимо рассматривать как важнейшую составляющую человеческих ресурсов, ведь в нем заложены основы, фундамент для дальнейшего экономического развития и адаптации к рыночным изменениям.

Таким образом, человеческий капитал можно рассматривать как совокупность имеющихся навыков, знаний, способностей индивидов, а человеческий потенциал – как возможность реализовать их в процессе трудовой деятельности. На наш взгляд, наиболее удачный набор элементов человеческого капитала рассмотрен в работе Е. Макаровой, который и будет в дальнейшем принят за основу исследования казахстанского общества. На основе анализа зарубежной и отечественной литературы интеллектуальный потенциал будет рассматриваться в данной работе в дальнейшем как часть человеческого потенциала, подразумевая, что интеллектуальный потенциал – это возможности индивидов продуцировать новые идеи, новые знания и реализовывать творческий потенциал в создании новых методов работы, технологий, продуктов, что тесно связано с развитием креативной экономики.

Формирование человеческого потенциала страны – это задача деятельности государственной политики, которая осуществляется через политику в области образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты и поддержки ее граждан, политики оплаты труда.

Одним из общепризнанных показателей, оценивающих уровень человеческого капитала, является индекс человеческого развития. Индекс человеческого развития (ИЧР) введен в 1990 г. первым Докладом о человеческом развитии, и представляет собой своеобразную альтернативу ВВП, которая позволяет измерить социально-экономическое развитие страны с той позиции, что наибольший вклад в него приходится именно на отдачу от человеческого капитала. Кроме того, используя этот показатель, можно делать межстрановые сравнения, что зачастую невозможно сделать по другим показателям из-за разных методик подсчета в разных странах. При разработке ИЧР создатели придерживались двух основных принципов: индекс должен быть максимально простым и основываться на базовых возможностях человеческого развития. В качестве базовых возможностей человеческого развития были определены следующие четыре: 1) возможность выживания; 2) возможность получения образования; 3) возможность иметь доступ к ресурсам, необходимым для достойного уровня жизни; 4) возможность участия в жизни общества. Так как последний индикатор невозможно измерить, то он был исключен, а в состав ИЧР вошли три остальные. Таким образом, индекс человеческого развития представляет собой сводный показатель развития по трем основным направлениям: долголетию и здоровью, доступу к знаниям и достойному уровню жизни. Индекс развития человеческого потенциала рассчитывается как «среднее геометрическое нормализованных индексов, отражающих достижения по каждому измерению» [34].

В 2010 г. индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) был модифицирован, в частности были изменены показатели, используемые для измерения прогресса в области дохода и образования. Теперь при измерении уровня жизни стали использовать не валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения, а валовой национальный доход (ВНД) на душу населения. При измерении уровня образования уровень грамотности заменили на среднюю продолжительность обучения и вместо охвата детей школьным образованием стали применять ожидаемую продолжительность обучения. Кроме того, был пересмотрен способ агрегирования. Теперь индекс рассчитывается не как среднее арифметическое, а как среднее геометрическое трех индексов измерений.

Доклад ПРООН о развитии человека в 2015 г. включает данные по 188 странам, которые на основе квартилей распределены в зависимости от значения индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) на группы: страны с очень высоким, высоким, средним уровнем ИРЧП (по 47 стран в каждой группе) и страны с низким уровнем ИРЧ (47 стран). Казахстан входил во вторую группу, занимая 56 место со значением индекса 0,754 [35]. Россия находилась на 50 месте (0,788), Азербайджан – на 78 (0,734). Казахстан имеет самую низкую в своей группе ожидаемую продолжительность предстоящей жизни при рождении 66,5 лет (за последние три года это показатель снизился, и в 2012 году составлял 67,4). Более высокий показатель продолжительности жизни отмечен фактически у всех стран Центральной и Восточной Европы, а также у России (68), Азербайджана (70,8) и Беларуси (69,9).

Неравенство в области образования, здоровья и неравенство по доходу снижают темпы человеческого развития, а порой могут его остановить. Большую роль здесь играет неравенство в сфере образования и здоровья и меньшую – неравенство по доходам. Для того чтобы оценить воздействие неравенства на человеческое развитие, был разработан Индекс человеческого развития, скорректи-

рованный с учетом неравенства (ИЧРН). Этот показатель «рассматривает средний уровень человеческого развития и его распределение по измерениям ожидаемой продолжительности жизни, образовательного уровня и контроля над ресурсами» [35]. В 2013 г. ИЧР Казахстана с корректировкой на неравенство составил 0,652. То есть неравенство в распределении доходов, имеющееся в стране, снижает ИЧР.

Таблица 7

**Индекс человеческого развития, 2010-2015 гг.**

Страна	Индекс человеческого развития			
	2010	2011	2012	2015
Россия	0,782	0,784	0,788	0,798
Казахстан	0,744	0,750	0,754	0,788
Азербайджан	0,734	0,732	0,734	0,751

*Примечание* – составлено авторами на основании источника [35, 36]

Динамика ИРЧП в Казахстане свидетельствует о том, что этот индекс постоянно растет. Рост индекса человеческого развития Казахстана в 2013 г. по отношению к 2000 г. составил 1,15%, а за 12 лет – 1,08%, то есть темп прироста снижается.

Индекс человеческого развития отражает развитие человеческого капитала. Этот показатель достаточно обширно критикуется в научном мире. Так, например, при его расчете учитывается только уровень дохода и не учитывается то, как он используется, хотя «общество может тратить свой доход на образование или на оружие для войны. Индивиды могут тратить свой доход на необходимые продукты или на наркотики» [35, с. 7]. То есть две страны при одинаковом уровне дохода не обязательно будут одинаково эффективно его использовать. Тем не менее, ИЧР – универсальный показатель, позволяющий делать замеры человеческого развития, сравнивая в определенном временном интервале и в страновом разрезе.

Таким образом, интеллектуальный потенциал страны будет рассматриваться в данной работе как часть человеческого потенциала, подразумевая, что интеллектуальный потенциал – это возможности индивидов продуцировать новые идеи, новые знания и реализовывать творческий потенциал в создании новых методов работы, технологий, продуктов, что тесно связано с развитием креативной экономики.

Важным фактором существования неравенства являются различия в доступе к профессиональному образованию и информационно-коммуникационным технологиям. Согласно исследованиям ОСЭР [23], начиная с 80-х годов прошлого столетия основной причиной увеличения неравенства в доходах от занятости является устойчивый рост спроса на высококвалифицированных работников в высокотехнологичных отраслях. Это послужило причиной роста зарплаты тех, кто имеет профессиональное образование, соответствующие знания и навыки работы в высокотехнологичных информационно-коммуникационных сферах. В результате разрыв в заработных платах между высококвалифицированными и низкоквалифицированными работниками увеличивался, росло неравенство в их доходах от занятости.

Инновационный путь развития, заявленный Правительством Республики Казахстан, предполагает внедрение уникальных высокотехнологичных, наукоемких производств. Развитие таких производств создает потребности в высококвалифицированном персонале. Это способствует процессам роста неравенства под воздействием технического прогресса.

Существует мнение, что доступ к информационно-компьютерным технологиям может предоставить возможности для получения более высоких доходов, снижения бедности и улучшения уровня жизни в стране. То есть, доступ к образованию и информационно-коммуникационным технологиям оказывает определенное влияние на неравенство в распределении доходов от занятости. Мы попытаемся оценить, насколько сильно эти два критерия влияют на распределение населения по доходным группам в Казахстане.

В основу нашего исследования легла гипотеза о наличии положительной связи между: 1) образованием (особенно профессиональным) и более высоким уровнем дохода, 2) доступом к информационно-коммуникационным технологиям и уровнем дохода. Цель исследования состоит в том, чтобы доказать, что низкая доступность к профессиональному образованию и информационно-коммуникационным технологиям является фактором повышения неравенства по доходам в Казахстане.

В качестве статистического инструментария исследования применялись методы корреляционного и частотного анализа, а также табличные и графические методы визуализации результатов исследования. Источниками данных для статистических оценок послужили: 1) официальные данные Агентства РК по статистике, 2) бюджетное обследование домохозяйств Агентства РК по статистике за 2009 г. (12 000 домохозяйств, или более 45000 членов домохозяйств)<sup>1</sup> и 3) база данных обследования домохозяйств 2013 года (1530 домохозяйств, или 5502 члена домохозяйств)<sup>2</sup>, проведенного в рамках научно-исследовательского проекта МОН РК «Экономическая стратификация казахстанского общества через призму интеллектуального потенциала страны». Все данные обработаны с использованием программного пакета обработки баз данных SPSS11.

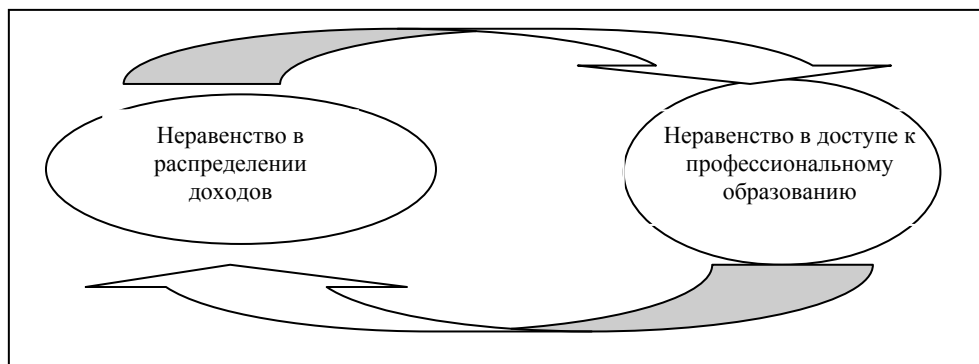
**Образование и неравенство.** Одним из главных способов повышения доходов населения и снижения неравенства в Казахстане может стать рост доступности профессионального образования для населения. Более высокий уровень образования ведет к увеличению человеческого потенциала и повышению квалификации рабочей силы, а также и к карьерному росту. Следовательно, увеличение образовательного уровня способствует росту доходов. С другой стороны, низкий уровень доходов сопровождается отсутствием доступа к качественному образованию: бедные не имеют возможности повысить уровень образования взрослых и детей своих домохозяйств. Из-за низкого уровня образования и квалификации люди лишены возможности зарабатывать и иметь высокие доходы.

---

<sup>1</sup>Бюджетное обследование домохозяйств Агентства РК по статистике (выборка – 12000 домохозяйств) включает индикаторы по доходам, расходам и потреблению домашних хозяйств, социально-демографическим характеристикам, вовлеченности в рынок труда и бытовым условиям на основе ежегодного, ежеквартального и ежедневного опроса. Ошибка выборки по базе бюджетного обследования домохозяйств 2009 г. по стране не превышала 1%, по регионам – не более 4%.

<sup>2</sup>Обследование домохозяйств за 2013 год в рамках научно-исследовательского проекта включало 1530 домохозяйств. Выборка репрезентативна на региональном уровне, а также для городской и сельской местности и статистическая погрешность не превышает 2,5% при доверительном интервале 95%.

Такой «порочный круг бедности» в дальнейшем только усугубляет неравенство по доходам и доступ к образованию. Таким образом, неравенство по доходам влияет на неравенство в образовании и наоборот (рисунок 4).



**Рисунок 4** – Порочный круг бедности из-за недоступности профессионального образования  
*Примечание* – составлено авторами

Важным фактором существования неравенства является разница в доступе к образованию. По мнению ряда западных экономистов, основной причиной увеличения неравенства в доходах, начиная с 80-х годов прошлого столетия, является устойчивый рост спроса на высококвалифицированных работников в высокотехнологичных отраслях, что, безусловно, послужило причиной роста зарплаты тех, кто имеет образование. Среди тех, кто образования не имеет, роста зарплаты не произошло, все это привело к усилению неравенства.

Образование является важнейшим фактором человеческого развития, оно расширяет возможности человека в области приобретения знаний и профессиональных навыков, позволяет преобразовать качество жизни и служит источником экономического роста. Несмотря на то, что международными организациями, такими как Всемирный банк, ООН и др., образование признано одним из важнейших элементов борьбы с бедностью, в научной среде до сих пор идут споры о влиянии образования на неравенство в доходах [37]. В зарубежной литературе проводилась проверка гипотезы о том, что распределение доходов соответствует распределению образовательного уровня населения. Рассмотрим некоторые точки зрения по данному вопросу. В ряде стран были проведены исследования, продемонстрировавшие, что наибольшее влияние на результаты школьного обучения оказывают социальные и семейные обстоятельства, и это впоследствии определяет и уровень доходов. В частности, к таким выводам в 1966 г. пришел Колеман [38], который утверждал, что на эффективность учебного процесса не оказывает значительного влияния то, как школа обеспечена материальными ресурсами. Решающее значение имело социальное происхождение учащихся. Колеманн отмечал, что неравенство, в которое дети поставлены своим домом, своим кварталом, своим окружением, сопровождает их и в дальнейшем, в их взрослой жизни после окончания школы.

В 1972 году К. Дженкс [39] подтвердил выводы о том, что успех в образовании и в профессиональном росте определяется в основном семейными обстоятельствами и другими факторами вне школы и что образовательные реформы

сами по себе оказывают лишь очень незначительное влияние на существование неравенства.

Межстрановые сопоставления, проведенные А. Каstellо и Р. Доменеш (A. Castelló, R. Doménech) [40], Д. Грегорио и Д. Ли (J. De Gregorio, J.W. Lee) [41] в 2002 году, А. Ким и К. Танг (A.-S.K. Lim, K.K. Tang) [42] в 2006 году, продемонстрировали положительную связь дифференциации образовательного уровня населения и доходов. Они показали, что страны с наибольшим и наименьшим неравенством в образовательном уровне населения не совпадают со странами с соответствующими показателями неравенства доходов. В значительной степени это может объясняться тем, что эффективность использования человеческого капитала во многом зависит от его качественных характеристик и состояния институциональной среды.

Проводилось много исследований, показавших, что человеческий капитал и образование являются важной движущей силой в определении долгосрочного экономического роста (Lucas (1988) [43], Barro (1991) [44], Mankiw et al. (1992) [45], Benhabib and Spiegel (1994) [46], Fernandez and Rogerson (1998) [47]). Связь между распределением доходов и экономическим ростом была проанализирована Гэлор и Зайра (Galor and Zeira) [48], Бертоло (Bertola) [49] в 1993 году, Алесиной и Родриком (Alesina and Rodrik) [50], Пирсоном и Табелини (Persson and Tabellini) [51] в 1994 году, Aghion Ph., Caroli E., Garcia-Penalosa [52] в 1999 году. Консенсусом этих теоретических и эмпирических исследований являлось то, что в исследуемых странах неравенство отрицательно связано с экономическим ростом, и, таким образом, образование положительно сказывалось на сокращении неравенства.

Это положение было оспорено Дайнингером и Сквайром (Deininger and Squire) [53] в 1996 г., Ли и Зои (Li and Zou) [54] – в 1998 году, Форбсом (Forbes) [55] и Барро (Barro) – в 2000 году [56], которые предположили, что неравенство в доходах может быть стимулом для роста, особенно в богатых странах.

Хекмани Крюгер (James J. Heckman, Alan B. Krueger) в 2003 году в книге «Inequality in America: What role for human capital policies?» [57] рассмотрели влияние образования на неравенство в доходах на примере США. В своем исследовании они пришли к выводу, что образование является основным фактором, определяющим доходы. Снижение экономического неравенства может быть достигнуто за счет проведения эффективной политики инвестиций в человеческий капитал (в образование и профессиональную подготовку). А. Крюгер предлагает выделять больше ресурсов на образование и профессиональную подготовку членов малообеспеченных семей, что является, с его точки зрения, наиболее эффективным способом сокращения неравенства. Он подчеркивает, что кредитные ограничения являются крупнейшим препятствием на пути достижения равных возможностей получения образования для студентов из семей с низким доходом, потому что они, как правило, вынуждены использовать более высокую ставку дисконтирования при принятии решений о получении образования. Исследовав дошкольное, начальное, среднее образование, а также следующие ступени обучения, А. Крюгер доказал, что повысить свое образование и уровень квалификации намного сложнее тем, чьи доходы ниже. Именно поэтому он рекомендовал сделать упор на инвестирование в образование и профессиональную подготовку людей, находящихся в неблагоприятном положении, что будет являться эффективным способом сокращения неравенства.

В ответ Хэксман утверждает, что для сокращения поляризации и перехода в более высокие социально-экономические группы огромное значение приобретает не вся система образования, а, в первую очередь, дошкольное образование, формирующее основные навыки в раннем детстве, поэтому он предлагает выделять дополнительные ресурсы на образование в раннем детстве.

В то же время Гломм и Равикумар (G. Glomm и B. Ravikumar) в 2003 году [58], рассматривая эволюцию неравенства в модели перекрывающихся поколений, где инвестиции в человеческий капитал каждого человека зависят от качества школ, пришли к выводу, что разрыв в доходах между богатыми и бедными может увеличиться даже тогда, когда качество государственного образования одинаково для всех индивидуумов. Таким образом, в краткосрочной перспективе государственное образование не может решать проблемы неравенства.

Рене (Guënthner Rehme, 2006) [58] изучал модель, в которой правительство обеспечивает образование и финансирует его за счет повышения налогов на ресурсы (богатство) всех лиц. Он показал, что существует перевернутая U-образная зависимость между ростом и образованием. Первоначально увеличение образования ведет к экономическому росту, а затем наблюдается снижение. И также оно воздействует на неравенство в доходах, если измерить коэффициент Джини. Тем не менее, по мнению ученого, нет четкой функциональной взаимосвязи между ростом и неравенством доходов, но определенно можно говорить о наличии нелинейной связи между ростом и образованием.

В России, по словам зам. директора Центра трудовых исследований ГУ ВШЭ Р. Капелюшникова, окончание среднеспециальных учебных заведений (ссузов) дает заметные преимущества по сравнению со средним образованием, увеличивая заработки работников почти на 20%, а окончание вузов – на 60-70%. В большинстве развитых стран «премия» за высшее образование обычно варьируется в пределах от 50 до 100% [60].

В Казахстане общеобразовательная школа является обязательной и бесплатной для всех граждан. Несмотря на это, по данным ООН Казахстан, в 2005 г. практически во всех школах существовали различные сборы, которые должны оплачиваться родителями, что зачастую становится тяжелым финансовым бременем для бедных семей, особенно в сельской местности. Кроме того, родителям необходимо приобретать для детей школьную форму, учебники и другие учебные материалы, что очень обременительно для многих семей с низкими доходами и ограничивает доступность образования [61]. То есть, доступность образования определяется в значительной степени финансовыми возможностями семьи. Кроме того, доступ к качественным образовательным услугам может быть ограничен местом проживания домохозяйства. Так, например, Роуди (Roudoi, 2006) доказал, что уровень образования в школах в сельской местности значительно ниже, чем в городах [62]. Другой проблемой, которую необходимо отметить, является то, что заработная плата учителей по-прежнему значительно ниже средней заработной платы по Республике Казахстан. Это приводит к нехватке квалифицированных преподавателей. Многие школы в городах и поселках работают в 2-3 смены. В Мангистауской, Южно-Казахстанской, гг. Астане и Алматы в 2003-2004 годах существовали школы, работающие в 4 смены.

По мнению многих исследователей, Казахстан сталкивается с различными проблемами в сфере высшего образования. Так, К. Урсуленто (K. Ursulenko, 2010) [63] утверждает, что хотя спрос на высшее образование и удовлетворяется



за счет быстрого расширения частного сектора, до сих пор существует неравенство в возможностях получить высшее образование из-за различий в уровне качества среднего образования, которое значительно хуже в сельской местности. Другой проблемой высшего образования является отсутствие соответствия между содержанием образования и спросом на рынке труда. Это привело к высокому уровню молодежной безработицы. Чуланова З.К. (2008) [64] отмечает, что многие развитые страны мира, которые стремятся к формированию социального или социально-ориентированного сударства, создают возможности для равного доступа к образованию, начиная с самого раннего дошкольного. Так как именно на этом этапе закладываются основы отношения детей к обучению, производительному труду и окружающему миру.

Таким образом, в основу нашего исследования легла гипотеза Гастелло о наличии положительной связи между образованием (особенно профессиональным) и более высоким уровнем дохода. То есть мы предполагаем, что ограничение доступа к образованию является фактором повышения неравенства среди населения Республики Казахстан.

В Казахстане проявляется положительная корреляция между доходами индивида и уровнем его образования, прежде всего профессионального образования. Корреляция Пирсона между уровнем образования (по группам: нетобразования/ не имеет профессионального образования / имеет профессиональное образование) и среднедушевым потреблением имеет положительную взаимосвязь ( $r = 0,23$ , коэффициент корреляции значим при 95%-ном уровне значимости, объем выборки  $N = 31690$  человек без детей до 14 лет). Он был рассчитан по базе данных обследования домохозяйств Агентства РК по статистике. Так как рассматривался индикатор потребления, а не заработная плата или доход от занятия, то учитывался эффект перераспределения доходов внутри семьи в пользу иждивенцев. Можно предположить, что при расчётах коэффициента корреляции между заработной платой и уровнем его образования этот показатель будет высоким, чем полученный нами.

Таблица 8

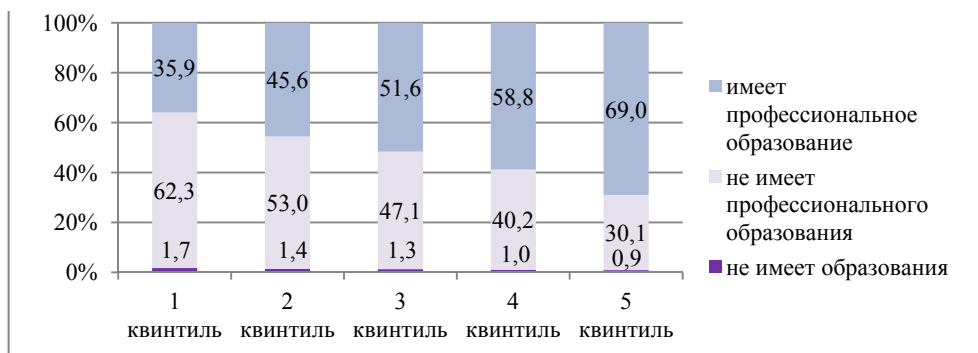
**Корреляционные взаимосвязи между уровнем образования члена домохозяйства и квинтильными и децильными группами по потреблению**

		Потребление среднедушевое в месяц, тенге	Квинтильные группы по потреблению	Децильные группы по потреблению
Уровень образования (не имеет образования, не имеет профессионального образования, имеет профессиональное образование)	Корреляция Пирсона	0,232173	0,23889	0,246808
	Значимость (2-сторон.)	***	***	***
	N	11834	31367	31367
<p><i>Примечания:</i> Собственные расчеты авторов по Базе бюджетного обследования 12000 домохозяйств Казахстана Агентства РК по статистике за 2009 год            *** Корреляция значима при уровне 0.01 (2-сторонняя).            Приняты три уровня образования: 1 – не имеет никакого образования, 2 – не имеет профессионального образования, 3 – имеет профессиональное образование (среднее или высшее)</p>				

Влияние образования на уровень доходов прослеживается в распределении населения по квинтильным группам по потреблению. Доля имеющих профес-

сиональное образование в пятой квинтильной группе с высоким уровнем потребления в 1,75 раз больше, чем в первой квинтильной группе с наименьшим уровнем потребления. Люди без профессионального образования (незаконченное среднее, среднее образование) имеют более высокие риски оказаться в бедности, чем те, кто имеют профессиональное образование (рис. 5).

Все домохозяйства были разделены на 6 доходных групп: первая доходная группа – крайне бедные домохозяйства (денег не хватает даже на питание), в то время как шестая группа – состоятельные домохозяйства (при необходимости могли бы приобрести новую квартиру или дом).



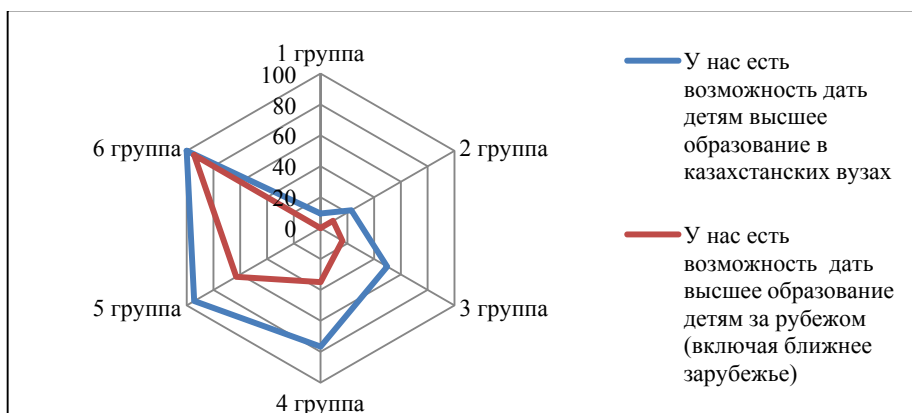
**Рисунок 5** – Уровень образования населения (без учета детей до 15 лет) по квинтильным группам по потреблению, N= 31367, в %

*Примечание* – собственные расчеты авторов по Базе бюджетного обследования 12000 домохозяйств Казахстана Агентства РК по статистике за 2009 г.

По каждой доходной группе были выделены домохозяйства, не имеющие возможности дать своим детям высшее образование. Это означает, что такие домохозяйства имеют депривации по доступности к высшему образованию для своих детей: в среднем 47,6% домохозяйств не имеют возможности дать своим детям высшее образование в казахстанских вузах и 76,9% – за рубежом.

По доходным группам можно отметить, что низкодоходные домохозяйства имеют очень ограниченные возможности дать своим детям высшее образование в казахстанских вузах: только 9,4% и ни одного домохозяйства – в зарубежных вузах. Возможность получить высшее образование для детей возрастает с изменением доходной группы. Так в 5 и 6-й высокодоходных группах таких домохозяйств уже более 94% (рис. 6). Таким образом, мы подтвердили гипотезу о том, что для низкодоходных групп населения получение высшего профессионального образования с целью повышения квалификации и карьерного роста затруднительно, и они лишены возможности зарабатывать и иметь более высокие доходы.

В ходе опроса населения мы также просили домохозяйства оценить доступность и качество образования для таких же домохозяйств, как оно. Результаты демонстрируют, что в среднем около 84% домохозяйств считают доступным полное среднее образование в Казахстане для их детей, 59% считают высшее образование доступным (либо в казахстанских вузах, либо в зарубежных).



**Рисунок 6** – Домохозяйства, имеющие возможности дать высшее образование детям в Казахстане и за рубежом, в % по каждой доходной группе

*Примечания:*

1. Собственные расчеты авторов на базе обследования 1530 домохозяйств Казахстана.
2. Доходные группы населения: 1 группа – наименее обеспеченные домохозяйства 6 – наиболее обеспеченные домохозяйства.

Тем не менее, при анализе доступности образования в разрезе доходных групп видно, что для детей из малообеспеченных семей она существенно ниже, нежели для детей из высокодоходных семей. И если на получение полного среднего образования (11 классов средней школы) могут рассчитывать около 73,5% детей из бедных домохозяйств, то на получение высшего образования рассчитывают только 29,6% бедных домохозяйств (таблица 9). Данная ниже таблица свидетельствует, что доступность образования для более бедных доходных групп ниже, чем для более высоких по всем трем уровням образования.

*Таблица 9*

**Оценка доступности образования домохозяйствами по доходным группам, %**

Оценка доступности образования	Доходные группы домохозяйств						Всего
	1 группа. Низкодоходные	2	3	4	5	6 группа. Высокодоходные	
Полного среднего образования для детей	73,5	75,7	85,9	87,1	96,1	96,2	84,2
Высшего образования для детей	29,6	39,4	56,3	76,9	88,2	90,5	59,3
Профессионального образования/переквалификация для членов семьи старше 18 лет	30,0	39,3	61,7	78,7	84,2	91,7	63,0

*Примечание:*

1. Собственные расчеты авторов на основе обследования 1530 домохозяйств Казахстана в 2013 году
2. Доходные группы населения: 1 группа – наиболее бедные домохозяйства; 6 – наиболее обеспеченные домохозяйства

Доступность профессионального образования/переквалификации для членов семьи старше 18 лет оценили положительно лишь 30% бедных домохозяйств, несмотря на то, что в Казахстане есть государственная Программа занятости 2030 г., направленная на трудоустройство людей из низкодоходных домохозяйств.

Получение качественного образования играет существенную роль в будущих доходах и предоставляет возможность перейти в более высокодоходную группу. Однако домохозяйства оценили качество образования ниже, чем мы ожидали. Приемлемое качество образования отметили 66,1% домохозяйств для полного среднего образования, 56% домохозяйств – для высшего образования, 55,3% домохозяйств – для профессионального образования/переквалификации для членов семьи старше 18 лет. При этом по доходным группам наблюдается существенная разница в оценке качества образования. Из таблицы 10 видно, что наиболее бедные домохозяйства оценивают качество образования существенно ниже, чем средние доходные группы: только 54% бедных домохозяйств удовлетворены качеством полного среднего образования, 28% бедных домохозяйств удовлетворены качеством высшего образования. Данные, скорее всего, свидетельствуют о том, что образование, доступное для бедных слоев населения, чаще более низкого качества, чем для высокодоходных групп. Поэтому они и не могут вырваться из этого социального слоя, обладая изначально более низким человеческим потенциалом, формируемым профессиональным образованием.

Таблица 10

**Оценка качества образования домохозяйствами по доходным группам, в %**

Оценка качества образования	Доходные группы домохозяйств						Всего
	1 группа. Низкодоходные	2	3	4	5	6 группа. Высокодоходные	
Полное среднее образование	54,5	60,5	68,0	66,8	79,2	62,5	66,1
Высшее образование для детей	28,0	41,0	58,4	62,7	72,3	65,0	56,0
Профессиональное образование/переквалификация для взрослых	31,6	41,9	56,0	67,0	59,3	47,8	55,3
<i>Примечание:</i>							
1. Собственные расчеты авторов на основании данных обследования 1530 домохозяйств Казахстана в 2013 году							
2. Взрослые – это члены семьи старше 18 лет							
3. Оценка качества образования – доля домохозяйств, оценивших качество образования по 5-балльной системе на хорошо (4 балла) и отлично (5 баллов)							
4. Доходные группы населения: 1 группа – наиболее бедные домохозяйства; 6 – наиболее обеспеченные домохозяйства.							

Среди домохозяйств, принадлежащих к средним доходным группам (третьей, четвертой и пятой группе), удовлетворительно оценивают качество образования от 67% до 79% домохозяйств для полного среднего образования, от 58% до 72% – для высшего образования и от 56% до 67% – для профессионального образования взрослых. Тогда как в высокодоходных группах домохозяйств оценки качества снижаются. Это объясняется более высокими требованиями к качеству образования со стороны состоятельных домохозяйств.

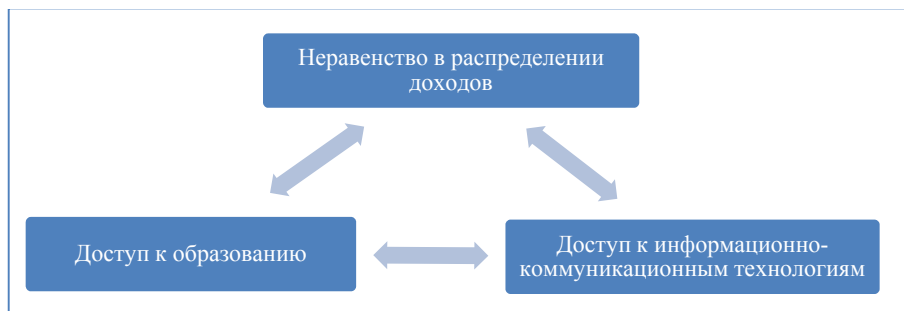
Результаты опроса домохозяйств показывают, что не все домохозяйства имеют возможность получить качественное образование (полное среднее, высшее образование, профессиональное образование для взрослых). Причем в низ-

кодоходных группах ситуация с доступностью и качеством образования существенно хуже, чем в более высокодоходных группах.

**Неравенство и информационно-коммуникационные технологии.** Помимо образования, важным фактором в развитии человеческого потенциала выступает наличие навыков и умений в работе с информационно-коммуникационными технологиями. Качественные изменения в области информационно-коммуникационных технологий могут отличаться стремительным характером и соответственно оказывать существенное влияние на неравенство по доходам. Так, согласно докладу ОЭСР (2011), лица с очень востребованными навыками работы с новыми информационными и коммуникационными технологиями либо с соответствующими навыками для работы (например, в финансовом секторе) получили существенный прирост личных заработных плат и доходов, в то время как работники с более низким уровнем навыков или отсутствующими навыками остались позади. В результате увеличилось неравенство между доходами высоко- и низкоквалифицированными работниками.

Взаимосвязь между доступностью профессионального образования, доступом к информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ) и неравенством в распределении доходов можно описать следующим образом. Более высокий уровень профессионального образования в современном обществе предполагает более высокий уровень умений и навыков работать с ИКТ, что, в свою очередь, позволяет повысить доходы от занятости. С другой стороны, доступ к ИКТ дает возможности для доступа к информации для дальнейшего повышения уровня своего профессионального образования. В современном мире владение информацией предоставляет широкие возможности повысить свои доходы. И если человек не умеет пользоваться компьютерными технологиями, не умеет искать и выбирать релевантную информацию в Интернете, не владеет навыками использования программного обеспечения, он сильно ограничен в реализации своих профессиональных возможностей и росте своего человеческого потенциала.

Следовательно, различия в доступности качественного профессионального образования и доступе к ИКТ между доходными группами населения обуславливают сохранение и усиление неравенства по доходам, что влечет дальнейшее ограничение в доступе к качественному образованию и информационным технологиям (рис. 7).



**Рисунок 7** – Взаимосвязь между доступностью образования, ИКТ и неравенством по доходам

*Примечание* – составлено авторами

Рассмотрим более подробно результаты оценки доступности информационно-коммуникационных технологий для домохозяйств Казахстана с разным уровнем материальной обеспеченности.

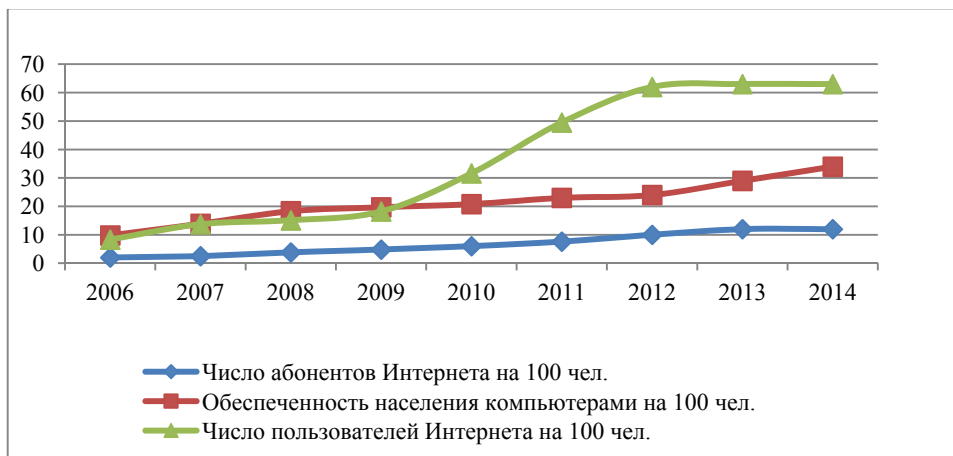
Информационная неграмотность в современном мире порождает «цифровое неравенство» и «информационную бедность», преодолеть которую довольно сложно. Уровень информационного неравенства в мире растет, несмотря на интенсивное развитие информационно-коммуникационных технологий, удешевление оборудования и программного обеспечения. С одной стороны, информационные технологии повышают доступ к знаниям и открывают новые возможности для роста дохода, что сокращает различия между группами. С другой стороны, благодаря этим же технологиям общество начинает делиться на информационную «элиту» и «аутсайдеров». При этом пропасть между ними все время будет расти.

Научно-технический прогресс вносит свои коррективы в развитие экономики. Так, в научном мире идут активные дебаты о существовании и значении цифровых технологий. Например, существует точка зрения, что развитие цифровых технологий может привести к усилению экономического роста и, следовательно, к сокращению масштабов нищеты в развивающихся странах. С другой стороны, некоторые утверждают, что нет никакого разрыва в цифровых технологиях и, следовательно, политика реформ, направленных на устранение его, является заблуждением. Другие авторы выдвигают аргументы в доказательство связи между экономическим ростом, технологиями и потенциалом для сокращения бедности. Тем не менее, существует общее мнение, что, во-первых, информационно-коммуникационные технологии могут предоставить возможности для получения более высоких доходов и улучшения уровня жизни в регионе. И, во-вторых, даже если разрыв в области цифровых технологий является симптомом, а не причиной различий в доходах, то игнорирование этого может привести к дальнейшему расширению такого различия.

Цифровое неравенство определяется как разрыв между имеющими компьютеры и доступ в Интернет и теми, у кого этого нет (Young et. al. 2001 [65], Dasgupta et. al. 2001 [66]). Цифровой разрыв является одной из форм технологического неравенства. Кэнни [67] в качестве примера приводит следующий: из 110 498 защищенных серверов по всему миру, которые используют технологии шифрования сделок в сети Интернет, только 224 (0,2%) в странах с низким уровнем дохода. О.Н. Вершинская [68] говорит о том, что проблема усиления цифрового неравенства до последнего времени практически не беспокоила граждан России, так как это не воспринимается как социальное неравенство, однако «эгалитарная по сути система информационных услуг вызывает новое расслоение общества по степени доступа к ним», что порождает новый вид социального неравенства – информационный.

Тем не менее, многие утверждают, что существование неравенства из-за разрыва в доступе к цифровым технологиям является мифом (Samuelson [69]). Компьютеры никогда не были источником для бедности. Здесь повышенное внимание должно быть уделено обеспечению предметами первой необходимости, а не действиям правительства по исправлению «цифрового разрыва». Цифровое неравенство не имеет смысла для тех, у кого нет адекватного питания, нет доступа к первой медицинской помощи, базовому образованию, питьевой воде и санитарным условиям жизни.

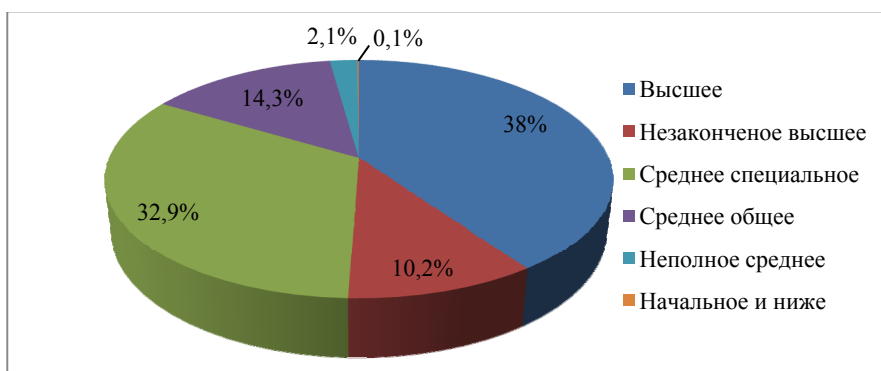
Влияние информационно-коммуникационных технологий в Казахстане с каждым годом растет. По данным Агентства РК (ARKS, 2012) по статистике, в 2014 году количество интернет-пользователей в Казахстане возросло за последние 8 лет в 7,6 раз и достигло 63 человека на 100 человек (рис. 8).



**Рисунок 8** – Показатели доступа к информационно-коммуникационным технологиям в Республике Казахстан в 2006-2014 гг.

*Примечание* – составлено авторами на основании источника [70, 71]

Изучение профиля Интернет-пользователя показало, что по уровню образования самую значительную долю (40,3%) составили респонденты с высшим образованием (рис. 9). При этом следует отметить, что 12,3% пользователей Интернета в 2014 году использовали его для повышения своего образования.

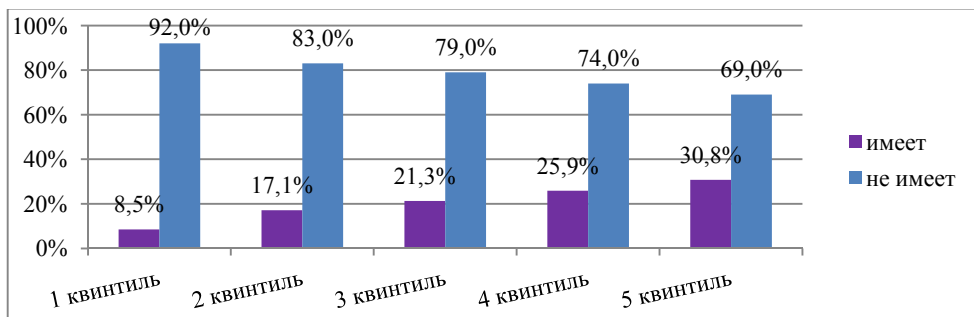


**Рисунок 9** – Распределение пользователей ИКТ по уровню образования в 2014 году

*Примечание* – составлено авторами на основании источника [71, с. 26]

Используя базу данных бюджетного обследования домохозяйств Агентства РК по статистике за 2009 г., можно проверить наличие персонального компьютера по квинтильным доходным группам. В пятой квинтильной группе (с наиболее

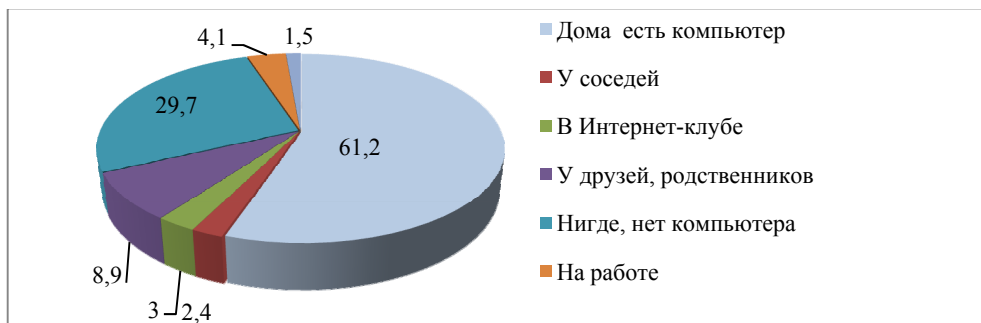
высоким доходом) доля домохозяйств, имеющих персональный компьютер, в 3,6 раз выше, чем среди домохозяйств первой квинтильной группы (с наиболее низким доходом).



**Рисунок 10**– Наличие персонального компьютера в разрезе децилей по доходу в Казахстане

*Примечание* – собственные расчеты авторов по данным бюджетного обследования домохозяйств 2009 г. Агентства РК по статистике, N = 11837

По результатам социологического исследования 2013 года, 29,7% опрошенных домохозяйств не имели доступа к компьютеру, 61,2% имеют компьютер дома, остальные могут воспользоваться им у друзей, на работе, в Интернет-клубе (рис. 11).

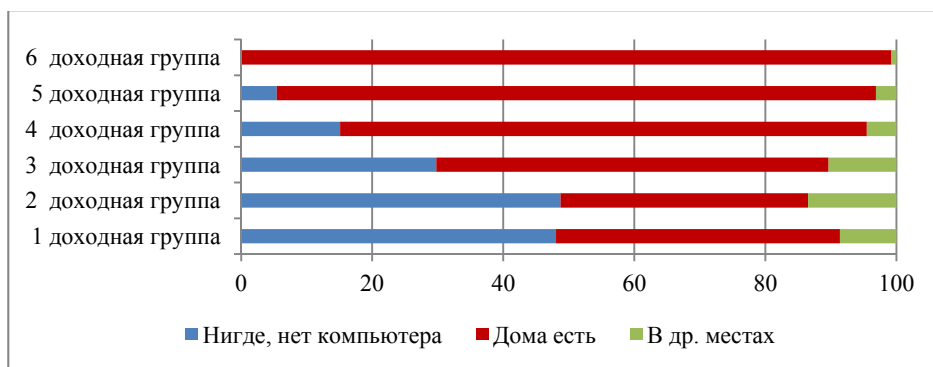


**Рисунок 11** – Наличие у домохозяйств доступа к персональному компьютеру, в %

*Примечание* – составлено авторами по данным обследования 1530 домохозяйств Казахстана в 2013 году

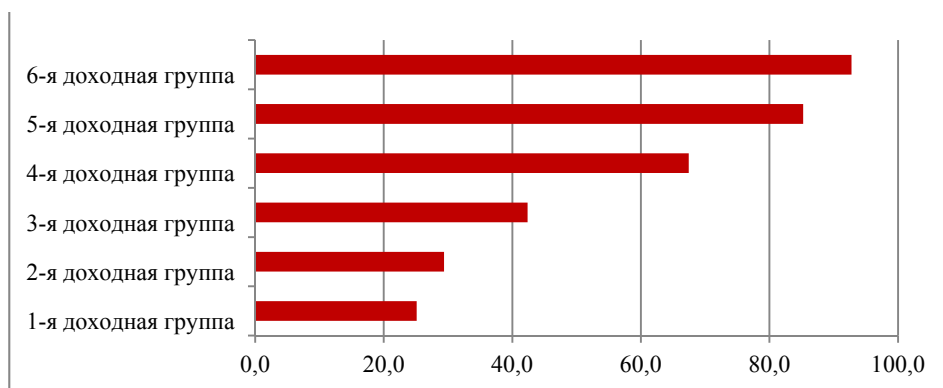
Однако если рассмотреть доступ к компьютеру в разрезе шести доходных групп, то среди наиболее бедной группы населения 48,1% не имеют доступа к компьютеру, в то время как среди наиболее высокодоходной группы все домохозяйства имеют доступ. Прослеживается зависимость доступности компьютера по доходным группам (рис. 12). Аналогичная ситуация наблюдается с доступностью к Интернету по доходным группам, где из высокодоходных групп 93% домохозяйств имеют Интернет дома, в то время как среди наиболее низкодоходных – только 25% (рис. 13).





**Рисунок 12** – Наличие у домохозяйств доступа к персональному компьютеру, в %

*Примечание* – составлено авторами по данным обследования 1530 домохозяйств Казахстана в 2013 году



**Рисунок 13** – Доступ у домохозяйств к Интернету из дома/квартиры, в %

*Примечание* – составлено авторами по данным обследования 1530 домохозяйств Казахстана в 2013 году

С одной стороны, персональный компьютер и доступ к Интернету являются благом для тех, кто может за него заплатить. То есть именно экономическое неравенство может привести к информационному неравенству. С другой стороны, отсутствие доступа к информационно-коммуникационным технологиям не позволяет бедному населению приобрести необходимые сегодня знания и навыки работы с информацией, тем самым оставляя их «за бортом». Поэтому, исходя из имеющего места взаимного влияния экономического и информационного неравенства, эти вопросы решать надо в совокупности.

Для того чтобы оценить доступность к Интернету для разных доходных групп, мы попросили всех респондентов оценить доступ по пятибалльной шкале. Прослеживается сильная зависимость оценок доступности и качества от уровня дохода домохозяйства. Высокую доступность к Интернет-технологиям отметили 82-89% домохозяйств из наиболее обеспеченных пятой и шестой доходных групп. В то время как из домохозяйств первой доходной группы высокие оценки поставили лишь 54,5% (табл. 11).

**Оценка доступности и качества Интернет-услуг по доходным группам,  
N=1530, доля домохозяйств в %**

Оценка	Доходные группы домохозяйств						Всего
	1 группа. Низко- доходные	2	3	4	5	6 группа. Высокодо- ходные	
Доступность Интернет-услуг	54,5	53,6	77,5	85,4	82,4	88,9	75,8
Качество Интернет-услуг	52,6	43,4	67,6	79,0	70,8	80,8	67,0
<i>Примечания:</i>							
1. Рассчитано авторами на основе данных обследования 1530 домохозяйств Казахстана в 2013 году							
2. Оценка качества Интернет-услуг – доля домохозяйств, оценивших качество Интернет-услуг по 5-балльной системе на хорошо (4 балла) и отлично (5 баллов)							
3. Доходные группы населения: 1 группа – наиболее бедные домохозяйства, 6 – наиболее обеспеченные домохозяйства							

Такая же ситуация сложилась и с оценкой качества Интернет-услуг: среди наиболее обеспеченных домохозяйств высокие оценки поставили 71-80%, тогда как среди бедных домохозяйств – только 43-52%. Эта ситуация связана, скорее всего, с финансовыми возможностями представителей разных доходных групп: более состоятельные домохозяйства могут позволить себе приобрести более дорогой пакет услуг Интернета с лучшим качеством. Тогда как малообеспеченные домохозяйства обречены довольствоваться тем качеством, которое провайдер предоставляет по доступно низкой цене. Так как в современном мире Интернет и компьютер являются источником получения информации, которая зачастую позволяет принять своевременное решение, а это, в свою очередь, может повлиять на рост доходов, следует рассматривать доступ к ИКТ как одно из средств снижения неравенства в распределении доходов населения.

Многолетние традиции экономических исследований показывают важность профессионального образования членов семьи для улучшения уровня жизни домохозяйства. Более образованные люди имеют больше шансов перейти в высокодоходные группы населения, так как образование дает ряд преимуществ. Казахстану необходимо создать условия для обеспечения доступа к качественному бесплатному профессиональному образованию для всех желающих и профессиональной подготовке для членов малообеспеченных семей. Доступ к образованию и профессиональной подготовке является наиболее эффективным способом сокращения неравенства. Это один из самых действенных социальных лифтов, способных обеспечить переход из низших слоев в более высокие. Поэтому важно создавать такую систему образования, при которой всем желающим будет доступно получение качественного профессионального образования на бесплатной основе.

Исследование показало, что в Казахстане сформировалось выраженное неравенство по доступности профессионального образования для разных доходных групп населения: 1) для бедных домохозяйств получение высшего профессионального образования и повышение квалификации с целью карьерного роста затруднительно, из-за чего они лишены возможности больше зарабатывать и иметь более высокие доходы, чтобы выбраться из бедности; 2) для детей из ма-

лообеспеченных семей доступность качественного образования существенно ниже, чем для детей из высокодоходных семей; 3) качественное профессиональное образование менее доступно для домохозяйств с низкими доходами.

Доступ к информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ) является фактором, оказывающим существенное влияние на доход индивида, домохозяйства, а значит и на неравенство в распределении доходов населения.

Мы выявили, что: 1) в Казахстане за последние годы в значительной степени возросло влияние ИКТ; 2) доступ к Интернету и компьютеру среди высокодоходных групп значительно выше, чем среди низкодоходных; 3) домохозяйства с более высокими доходами могут позволить себе более качественные услуги Интернета, нежели бедные. Таким образом, в Казахстане имеет место выраженное неравенство по доступности ИКТ для разных доходных групп населения.

Формируя условия для беспрепятственного доступа к качественному профессиональному образованию и ИКТ для бедных слоев населения, государство создаст равные стартовые возможности для разных групп населения для повышения уровня своей компетентности, образования, осведомленности. Мы считаем, что в Казахстане для оценки неравенства по доходам и уровня жизни следует применять также показатели доступности и качества профессионального образования и информационно-компьютерных технологий для разных доходных групп населения.

Еще одним из факторов, оказывающих влияние на неравенство в доходах, являются доходы домохозяйств, а точнее – структура этих доходов. Структура доходов домохозяйства в разрезе источников – это важная характеристика процесса формирования благосостояния домохозяйств, так как дает представление, какой из источников доходов наиболее значим для домохозяйства. Изменение структуры денежных доходов населения может быть одним из факторов, оказывающих влияние на усиление или, наоборот, ослабление дифференциации населения по доходам. Учеными проводилось множество исследований, в которых изучалась степень влияния того или иного источника дохода на неравенство в доходах определенной страны. Р. Лерман (Robert I. Lerman) и Ш. Ютзак (Shlomo Yitzhaki) [72] в 1985 году в своем исследовании попытались ответить на вопрос: какое влияние оказывает увеличение того или иного источника дохода на неравенство? Они применили новый подход к определению предельного влияния различных источников дохода на общее неравенство доходов и тем самым смогли оценить вклад каждого источника. Применение такого подхода в США в 1980-х годах дало несколько интересных результатов. Например, авторы обнаружили, что предельный эффект заработной платы главы домохозяйства и доходов супругов превысил предельный эффект дохода на капитал, другими словами, наибольший вклад в неравенство по доходам дает заработная плата главы домохозяйства.

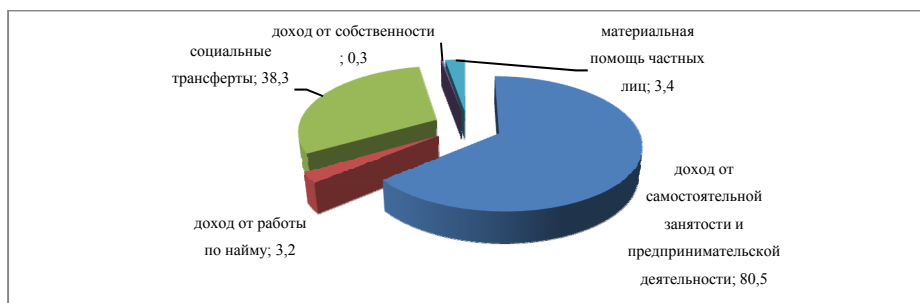
Исследования влияния отдельных видов источников доходов на неравенство продолжили в 2001 году Д. Рид и М. Канкиан (D. Reed, M. Cancian) [73], разработавшие новый метод оценки влияния изменений в распределении основных источников дохода на рост неравенства. Этот метод позволяет оценить влияние изменений одного или нескольких источников на распределение доходов и соответственно неравенство. Так, к примеру, они попытались определить, как влияют на неравенство доходы мужчин, женщин, а также доходы от собственности. Авторы пришли к заключению, что изменения в распределении доходов

мужчин влияют на рост неравенства в доходах семьи больше, чем изменения любого другого источника дохода.

В 2004 году С. Паул (Satya Paul) [74] провела подобные исследования на примере Австралии и пришла к заключению, что доход от предпринимательской деятельности, заработная плата, доходы от собственности ведут к росту неравенства, в то время как государственные пособия, пенсионные и другие социальные выплаты – к его сокращению.

Для России подобные оценки были проведены О.А. Кислициной [75] в 2003 году. Проведя исследование неравенства доходов в России, она выявила, что оплата труда играла существенную роль в определении общего неравенства доходов домохозяйств. Это связано с тем, что доля оплаты труда в совокупном доходе домохозяйств была (и остается до сих пор) очень высокой по сравнению с другими источниками дохода. По расчетам О.А. Кислициной, если оплату труда (по данным 1996 г.) распределить равномерно, а распределение других источников дохода оставить без изменений, то неравенство в доходах уменьшится на 62%. Интересным, на наш взгляд, является вывод Кислициной о том, что к 2000 г. в сравнении с 1992 г. произошло снижение роли оплаты труда в объяснении общего неравенства по доходам. Это связано с ростом доли доходов от индивидуальной трудовой деятельности и сельскохозяйственного дохода в структуре доходов домохозяйств.

В Казахстане в 2014 г. наибольший удельный вес в структуре денежных поступлений домашних хозяйств занимали доходы от трудовой деятельности (оплата труда и предпринимательский доход), которые составили 80,5%.



**Рисунок 14** – Структура денежных доходов населения РК в 2014 г.

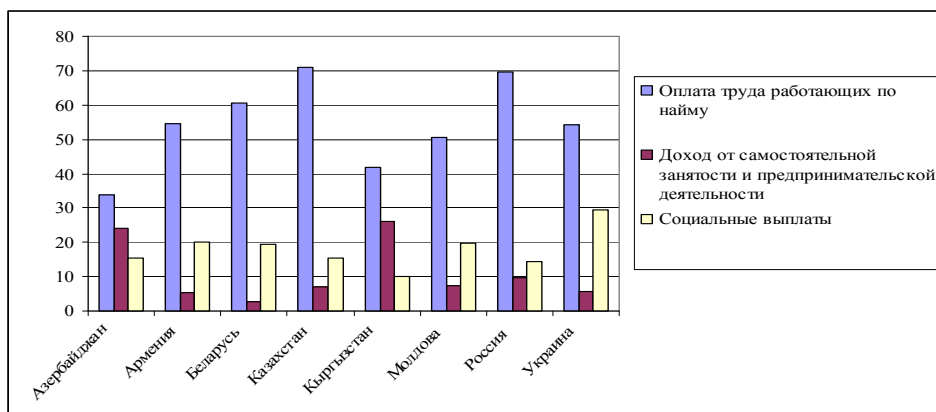
*Примечание* – составлено авторами на основании [76]

При этом доля дохода от работы по найму от всех доходов домохозяйств составила 69,7%, доля дохода от самостоятельной занятости и предпринимательской деятельности – 10,8%, пенсии – 12,8%, пособия – 2,5%, стипендии – 0,5%, материальная помощь от родственников, алименты, прочие доходы – 3,4%. Принципиально важно то, какова в структуре доходов населения доля доходов от собственности и доля доходов от предпринимательской деятельности. Расширение масштабов малого бизнеса, развитие финансовой инфраструктуры, которые наблюдались в Казахстане в последние годы, должны стимулировать рост доходов от собственности и предпринимательской деятельности, тогда доля этих доходов в структуре денежных доходов населения также должна расти. Однако в Казахстане доля доходов от собственности

остаётся на низком уровне: в 2014 г. – 0,3. Доля дохода от самостоятельной занятости также мала. Необходимо развивать программы поощрения малого бизнеса и обучения самозанятых, которые представляют 33% занятого населения и доведения их доли в доходах населения, по крайней мере, до 20% за счет повышения числа активных предпринимателей.

**Рынок труда и политика оплаты труда.** Основной причиной неравенства в доходах населения является определяемая рынком заработная плата [77]. Неравенство в данном случае определяется спросом и предложением на рынке труда. Там, где предложение ниже спроса, зарплата будет высокой. К таким работам относятся те, которые требуют или продвинутых навыков, или редких способностей, или желания рисковать [78]. Результатом существующего спроса и предложения на разные виды работ и является градация зарплат, представляющая неравенство в доходах в обществе.

В большинстве стран СНГ основным источником денежных доходов также является оплата труда работающих по найму: в Азербайджане, Армении, Беларуси, Кыргызстане и России она обеспечила большую часть прироста денежных доходов. В Азербайджане и Кыргызстане существенную роль в формировании денежных доходов также играют доходы от самостоятельной и предпринимательской деятельности, а также продажи сельскохозяйственной продукции (около 40% всех денежных доходов домашних хозяйств), а в Армении, Беларуси, Молдове и Украине – социальные выплаты (главным образом, пенсии) (рис. 15).



**Рисунок 15** – Основные источники доходов домохозяйств в 2009 г. в странах СНГ

*Примечание* – составлено авторами на основании источника [79]

Приведенные статистические данные свидетельствуют о важности изучения не только структуры доходов как фактора, влияющего на неравенство, но и оплаты труда как наиболее значимого фактора в нашей стране и странах СНГ. Большинство социологов и экономистов изучают экономические и демографические влияния на неравенство доходов, и гораздо меньше исследований посвящено изучению влияния государственной политики в области оплаты труда. Последователи неоклассической экономической теории предполагают, что минимальная заработная плата увеличивает неравенство в доходах, в то время как институциональные экономисты утверждают, что минимальная заработная плата снижает его. В 2002 году Томас Вольцо (Т.W. Volscho) [80] провел исследо-

вание, в котором уделил основное внимание влиянию минимальной заработной платы на уровень экономического неравенства, и пришел к заключению, что государства с более высокой минимальной заработной платой имеют более низкий уровень неравенства в доходах семьи. По мнению Кэроли (Karoly, 1995) [81], Буркхаузера и др. (Burkhauser and e.t.c., 1996) [82], Готшака и Смидинга (Gottschalk и Smeeding, 1997) [83], дифференциация в заработных платах является первопричиной увеличения неравенства в распределении личного дохода, которое наблюдается во многих развитых странах мира, начиная с 80-х гг. XX века. В ходе проведенных исследований Рафалович (L.E. Raffalovich), Шэннон (Shannon M. Monnatb) и Ху Шин Тса (Hui-shien Tsa, 2009) [84] выяснили, что доход от занятости является главным компонентом семейного дохода домохозяйства, находящегося в середине и центре распределения дохода, в то время как для бедных домохозяйств наибольшую долю в структуре дохода могут занимать социальные пособия. Пьер Фрехетте (Pierre Fréchet) [85] считает, что в рыночной экономике люди получают свой доход из заработной платы в виде прибыли, если они наняты, если им принадлежит финансовый капитал или они предприниматели, и от арендной платы, если им принадлежит собственность. При этом заработная плата составляет примерно 85% этого дохода.

**Налогообложение.** Налогообложение является основой системы перераспределения доходов и имеет очень большое влияние на распределение доходов в обществе и, следовательно, неравенство. Как мы уже отмечали выше, в зарубежной научной литературе описано много исследований, в ходе которых было доказано влияние экономического роста на неравенство в доходах (Galor and Zeira [48, с. 35-52], Alesina and Rodrik [50, с. 465-490], Persson and Tabellini [51, с. 620]): экономический рост, как правило, приводит к снижению неравенства. Мартини Джордж (Martin Z. And George D.) [86] в 2003 году, проанализировав различные виды налоговых ставок с дохода физических лиц и их взаимосвязь с экономическим развитием страны, пришли к выводу, что налоговая система оказывает непосредственное влияние на темпы роста экономики. В этом же году Джон и Памела (John DW and Pamela H.) [87] доказали, что долгосрочный экономический рост имеет прямую зависимость от налоговой политики страны.

Нормальное функционирование свободной рыночной экономики приводит к получению отдельными индивидами значительного богатства и, соответственно, к появлению такого явления в обществе, как неравенство доходов, которое может быть смягчено правительством в процессе перераспределения доходов. В 1992 г. Алстон (Alston) [88] и Шоесмит (Shoemith) [89] доказали, что прогрессивное налогообложение в совокупности с универсальными гарантируемыми пособиями по социальному обеспечению играют важную роль в перераспределении доходов, даже при том, что такое перераспределение порой влечет за собой отрицательные эффекты. Они назвали это «компромиссом справедливости и эффективности».

Но, несмотря на то, что большинство ученых и политиков склоняются в сторону перераспределений доходов, огромные споры возникают в отношении механизмов этих распределений: как определить оптимальный уровень распределения, является ли нынешний уровень реального перераспределения выше оптимального уровня или ниже, какие конкретные механизмы перераспределения являются наиболее эффективными и т.д.

В научном мире идут острые дебаты относительно вопроса: какая ставка индивидуального налогообложения наиболее эффективна: прогрессивная или плоская [90]. Рамзей (Ramsey) [91] еще в 1927 году, а затем и Мирлес (Mirrlees)

[92] в 1971 году признали, что любая шкала личного подоходного налога, будь то прогрессивная или плоская, представляет собой компромисс между эффективностью и справедливостью. Считается, что эффективность лучше всего достигается с помощью плоского налогообложения, но это не совсем справедливо. Высокий уровень налоговой прогрессивности уменьшает неравенство в доходах. Однако высокий уровень уклонения от налогов резко снижает эффективность. Кроме того, доказано, что ставки налогов и уклонение от налогов положительно связаны между собой. Дункан и Сабирианова (D. Duncan, K. Sabirianova) в своей работе «Tax Progressivity and Income Inequality» в 2008 году [93] говорят о том, что эффективность и справедливость снижаются с ростом прогрессивности. Они показали, что если налог с доходов физических лиц имеет много шкал, то это, безусловно, уменьшает неравенство в доходах. Однако, этот эффект сильно зависит от типа перераспределения доходов в стране. Также они пришли к заключению, что шкалы налогов имеют дифференциальное влияние на фактическое неравенство в разрезе стран. И эта разница, в первую очередь, обусловлена уровнем уклонения от уплаты налогов в экономике, которое в большей степени присуще развивающимся странам. Если применение плоской шкалы налогообложения доходов физических лиц позволит уменьшить размер теневой экономики, то это может позволить реально улучшить распределение доходов через повышение налоговых поступлений и применение эффективных схем перераспределения. Тем не менее, авторы утверждают, что для развитых стран все-таки эффективнее применять прогрессивную шкалу.

Д.К. Джонстон (2005) [94], М.Е. Чичелёв (2007) [95], К. Берентаев (2010) [96], Б.Ж. Еремекбаева [97] также выступают за прогрессивную шкалу налогообложения как более справедливую: только прогрессивная шкала позволяет сформировать более благоприятную, с социально-экономической точки зрения, систему налогообложения физических лиц. Крупное исследование в этой области на основе базы данных обследования домохозяйств провели в 2009 году Ю. Городниченко, Д. Мартинец и К. Сабирианова (Y. Gorodnichenko, J. Martinez Vazquez, K. Sabirianova Peter) [98]. Они пришли к выводу, что принятие единой тарифной ставки подоходного налога в России не привело к существенным увеличениям налоговых поступлений, как это изначально ожидалось. Скорее всего, это связано с тем, что изменение ставки налогообложения оказывает крайне малое влияние на производительность труда. Тем не менее, ученые утверждают, что если в экономике наблюдается сильная степень уклонения от налогов, то введение единой тарифной ставки индивидуального подоходного налога может привести к существенному росту общей суммы собираемости налогов посредством повышения уровня правосознания и соблюдения налогового законодательства. Другие экономисты (Edgar K. Browning and Jacqueline M. Browning (1985) [98], Pierre-Luc Thibault (2002) [99], Г. Карагусова (2011) [100], А. Кансеитова, Т. Кудашева, Б. Мухамедиев, Е. Жатканбаев [101] склоняются к тому, что более эффективна плоская шкала налогообложения, так как она проста и понятна, и, таким образом, является более справедливой, доступной и эффективной для всех, тем самым привлекая всех физических лиц к своевременной уплате. Pierre-Luc Thibault (2002) пришел к неожиданному выводу, что прогрессивная налоговая система, вероятно, также является фактором, приводящим к утечке мозгов высококвалифицированных специалистов из Канады, потому что профессионалы считают, что система отнимает у них слишком много денег. В качестве еще одного аргумента против прогрессивной налоговой системы он приводит тот факт,

что значительное число канадских рабочих могут просто не захотеть усердно работать и зарабатывать больше денег, потому что, чем больше они зарабатывают, тем больше налогов они должны платить. Это также является важным фактором для предприятий, которые могли бы быть менее заинтересованы в попытках расширить свой бизнес, так как высокие прогрессивные налоги делают его непривлекательным для работы, а также для расширения своего бизнеса. По его мнению, плоская шкала подоходного налога дает больший положительный эффект, чем нынешняя прогрессивная налоговая система. Поэтому в целях повышения простоты, справедливости и эффективности налоговой системы он предлагает Канаде перейти на плоскую шкалу подоходного налога.

С нашей точки зрения, создание эффективной системы налогообложения в стране позволит государству решать вопросы снижения неравенства и более справедливого распределения доходов.

**Фактор здоровья в концепции человеческого капитала.** Здоровье является социальным благом, выступает в качестве важнейшего условия активной, творческой и полноценной жизни человека, а следовательно, с одной стороны, играет первостепенную роль в формировании человеческого капитала, и с другой стороны, является его ключевым элементом. Значение и важность сохранения здоровья неуклонно возрастают по мере роста влияния техногенных изменений окружающей среды на организм человека.

Если рассматривать фактор здоровья в наборе критериев для проведения стратификации населения, то следует отметить его не только как ключевой элемент человеческого капитала, но и как важный стратификационный признак. Уровень состояния здоровья оказывает непосредственное влияние на уровень дохода индивида и соответственно на его положение в стратификационной иерархии общества. В настоящее время официальная статистика не предоставляет возможность проследить взаимосвязь показателей здоровья и дифференциации населения по уровню жизни (экономическое неравенство). В своем исследовании мы попытались восполнить недостаток этой информации и рассмотреть взаимное влияние показателей здоровья, уровня жизни и неравенства.

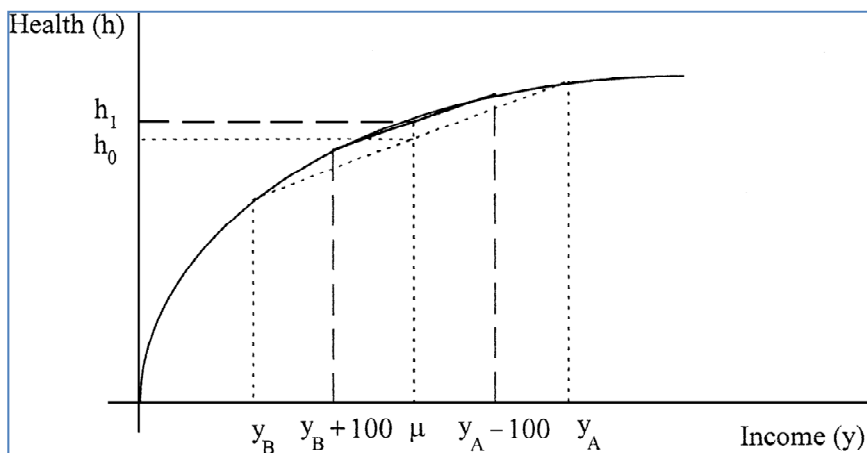
Что касается влияния инвестиций в здоровье на доходы, то связь между ними опосредованная. Инвестиции воздействуют на здоровье (с некоторым временным лагом), а здоровье как один из видов человеческого капитала, в свою очередь, положительно влияет на заработки. Источником такого влияния является увеличение продолжительности отработанного рабочего времени (в том числе сокращения количества дней, пропущенных по болезни).

В 2009 году в своем исследовании А.М. Рощина [102] доказала, что инвестиции в здоровье оказывают значимое влияние на занятость, например, люди, которые вели «здоровый образ жизни», имеют более высокую вероятность работать. А. Дитон [103] показал, что на неравенство в здоровье оказывает влияние, скорее, неравенство в доходах, чем их абсолютный уровень. В.С. Талипина [104] выявила взаимосвязь между экономическим неравенством и неравенством в здоровье населения. Она пришла к выводу, что величина доходов, неравенство в их распределении являются значимыми факторами состояния здоровья населения. Различия в экономическом положении формируют неодинаковые возможности адаптации людей к природной и социальной среде, способности справляться с физическими и эмоциональными нагрузками. Неблагоприятное материальное положение ограничивает возможности использования оперативных и эффективных мер и способов в борьбе с возникающими отклонениями в здоровье.



Во-первых, люди из более низких профессиональных групп, которые обладают более низким уровнем образования и дохода, как правило, умирают в более молодом возрасте и в течение своей непродолжительной жизни имеют большее количество проблем со здоровьем. Во-вторых, различия в состоянии здоровья не просто отражают состояние людей, находящихся на дне социально-экономической ступени, но и распространяются на людей по всей социально-экономической иерархии, т.е. отражают «социальный уклон». Например, средняя продолжительность жизни в Великобритании увеличивается при переходе от неквалифицированного ручного труда к квалифицированному, от работников ручного труда к работникам умственного труда, от офисных работников низшего звена к вышестоящим сотрудникам [105].

Характеристики здоровья, уровня медицинского обслуживания, а также состояния окружающей среды дают представление об основополагающих показателях, определяющих условия и качество жизни населения. Престон (Preston, 1975) [106], Роджерс (Rodgers, 1979) [107] и Вилкинсон (Wilkinson, 1992) [108] были одними из первых, получивших доказательства наличия отрицательной связи между доходами и здоровьем населения. Престон и позднее Роджерс обнаружили, что для тех, у кого доходы низкие, дополнительный доход сильнее влияет на здоровье (мерой которого служила смертность). Впоследствии эти выводы подтвердили Вагстафф и Дурслэйр (Wagstaff A.E. Van Doorslaer) [109] в 2000 году, Лунч и другие (Lynch and etc.) [110] – в 2004 году. На рисунке 16 показана эта взаимосвязь в виде вогнутой кривой: каждый дополнительный доллар дохода улучшает здоровье человека, но каждый раз все в меньшей степени. То есть доллар, который будет передан от богатого человека к бедному, в большей степени улучшит здоровье бедного, чем ухудшит здоровье богатого.



**Рисунок 16** – Взаимосвязь между доходами и здоровьем населения

*Примечание* – источник [110]

Эта теория получила название гипотезы абсолютного дохода, которая очень тесно коррелирует с гипотезой абсолютной депривации, согласно которой, чем ниже доход индивида, тем хуже его здоровье. Все это обусловлено множеством факторов, связанных с экстремальной бедностью: недостаточным питанием, отсутствием доступа к качественному медицинскому обслуживанию и т.д.

Кроме влияния дохода и здоровья, несколько исследователей (Р. Вилкинсон [106, с. 166], Субраманиян и Кивачи [111]) установили значительную отрицательную корреляцию между неравенством в распределении дохода и здоровьем в обществе, что свидетельствует о том, что уменьшение неравенства способствует улучшению здоровья.

Однако, на наш взгляд, следует рассматривать только их взаимное влияние. Так, более хорошее состояние здоровья может обеспечить индивиду более высокий доход при прочих равных условиях. Если же у индивида высокий доход, то, соответственно, и больше возможностей следить за своим здоровьем и инвестировать в его сохранение.

Здоровье является основой формирования человеческого потенциала, оказывая непосредственное воздействие на уровень жизни и неравенство по доходам. Повышенный интерес к проблеме развития человеческого потенциала страны связан с пониманием обществом глобальных проблем современной жизни, вызванных расширением угрозы экономического кризиса, экологического неблагополучия, ухудшением здоровья населения.

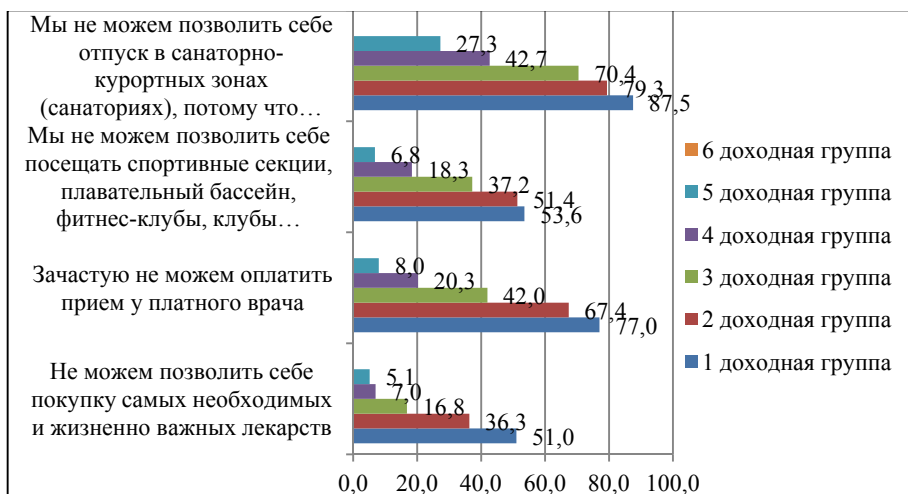
В настоящее время применяемые в Казахстане показатели здоровья для измерения воздействия на уровень жизни и неравенство в стране являются ограниченными. Можно попытаться восполнить недостаток этой информации и рассмотреть некоторые показатели здоровья населения в аспекте неравенства и разного уровня доходов населения.

Одним из условий сохранения здоровья является доступ к качественным медицинским услугам и лекарствам. Однако в Казахстане экономическое расслоение населения по доходам усугубляется ограничениями в доступности качественных медицинских услуг для менее обеспеченных членов общества.

Проведенное в 2013 году социологическое обследование 1530 домохозяйств показало, что в Казахстане бедные домохозяйства значительно ущемлены в получении качественных медицинских услуг и испытывают депривации по медицинским услугам по сравнению с высокодоходными домохозяйствами. Так, 77% домохозяйств из наиболее бедной по доходам группы не могут позволить себе оплатить прием у платного врача, в то время как среди высокодоходных домохозяйств таких семей лишь 8%. Не могут позволить себе покупку самых необходимых и жизненноважных лекарств 51,0% домохозяйств из первой и 36,3% из второй низкодоходных групп, тогда как среди наиболее обеспеченных домохозяйств (пятая и шестая) таких только 7,0% и 5,1% соответственно (рис. 17).

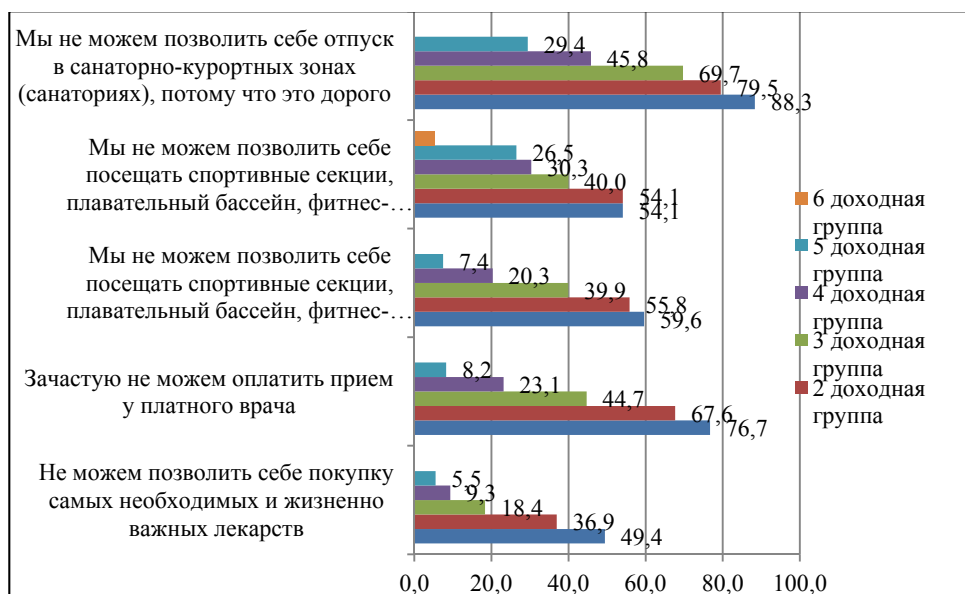
Еще одним важным критерием сохранения здоровья является здоровый образ жизни и возможность восстанавливать здоровье, посещая различные спортивные секции, плавательные бассейны, фитнес-клубы, а также отдыхать и проходить лечение в санаторно-курортных зонах (санаториях). В модели Минцера (1958) доказано позитивное влияние на уровень дохода индивида занятий спортом для поддержания здоровья рассматриваемых как инвестиции в человеческий потенциал.

По результатам обследования около 51% беднейших домохозяйств не имеют возможности посещать спортивные секции, кружки, плавательные бассейны и т.д., так как это дорого для них. По этой же причине 87,5% домохозяйств беднейшей первой доходной группы и 79,3% второй группы не могут позволить себе отдых в санаториях и, следовательно, лишены возможности осуществлять инвестиции в свое здоровье (рис. 18).



**Рисунок 17** – Депривации, связанные со здоровьем и его поддержанием, N=1530, доля ДХ, имеющих такие депривации, в %

*Примечание* – собственные расчеты авторов

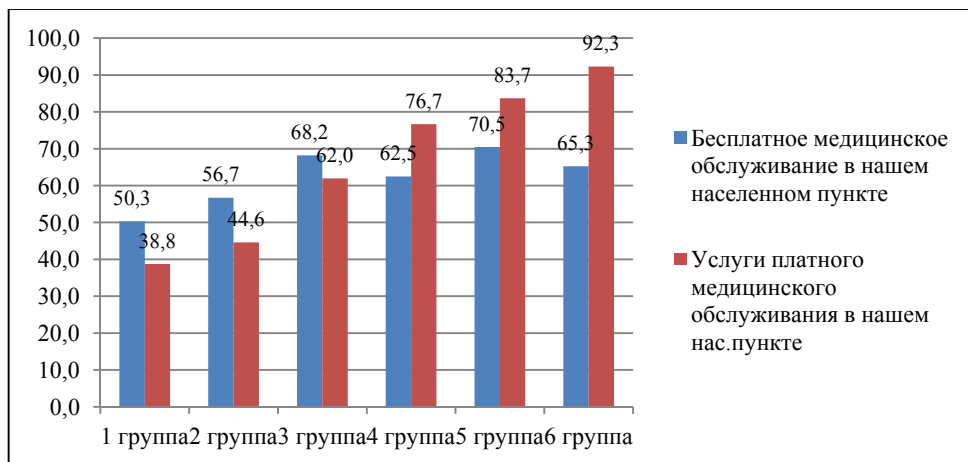


**Рисунок 18** – Депривации, связанные со здоровьем и его поддержанием, доля индивидов, имеющих такие депривации N=5502, в %

*Примечание* – собственные расчеты авторов

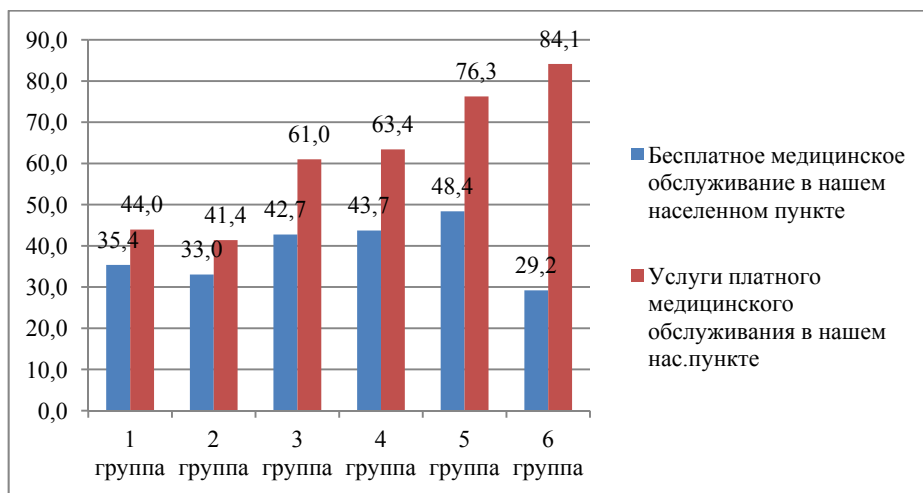
Доступность медицинского обслуживания для граждан страны является одним из ключевых факторов, которые могут оказать влияние на инвестиции в здоровье. Согласно данным проведенного исследования, в Казахстане доступность бесплатного медицинского обслуживания не существенно зависит от до-

хода домашнего хозяйства: около 55-60% домохозяйств оценивают доступность удовлетворительно во всех доходных группах (рис. 20).



**Рисунок 19** – Доступность для ДХ услуг медицинского обслуживания, N=1530, доля ДХ в %

*Примечание* – собственные расчеты авторов



**Рисунок 20** – Доля домохозяйств, получающих медицинские услуги высокого качества по уровню дохода, N=1530, в % (1 группа – наиболее бедная, 6 – наиболее состоятельная)

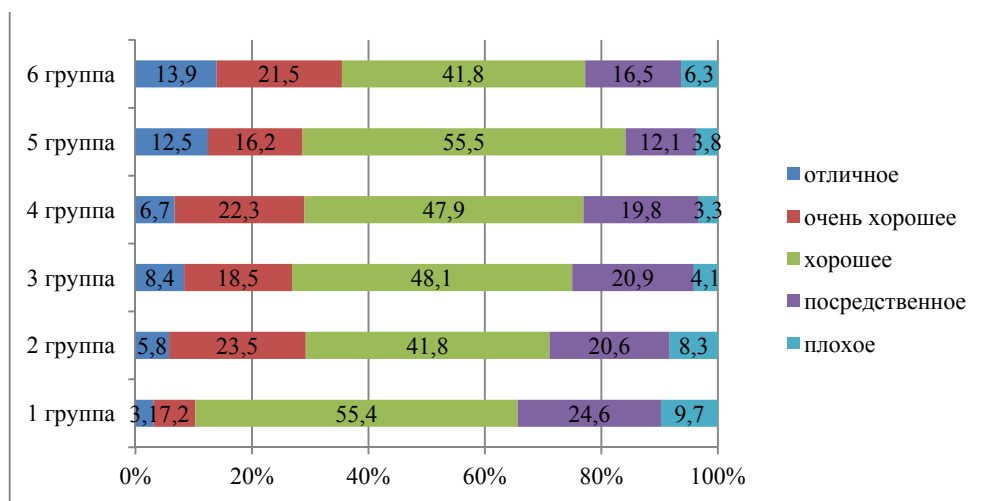
*Примечание* – собственные расчеты авторов

Однако качеством бесплатного медицинского обслуживания довольны (т.е. оценивают на хорошо и отлично по пятибалльной системе) только 35% домохо-

зятий. И эта оценка качества бесплатного медицинского обслуживания также не зависит от уровня дохода домохозяйства.

Другая ситуация складывается с платными медицинскими услугами. Подтвердилось, что домохозяйства, имеющие более высокий уровень дохода, могут позволить себе платные медицинские услуги более высокого качества. Около 92% высокодоходных домохозяйств отметили высокую доступность платных медицинских услуг, и при этом 84% домохозяйств указали на высокое качество этих услуг. Причем доступность платных медицинских услуг снижается по мере снижения доходов домохозяйства: в пятой высокодоходной группе отметили их высокую доступность 84% домохозяйств, в четвертой – 77%, в третьей – 62%, во второй – 45% и в первой – 39%.

Было выявлено, что прослеживается некоторая взаимосвязь между оценкой уровня дохода и самооценкой своего здоровья: индивиды из более обеспеченных домохозяйств оценивают состояние своего здоровья значительно лучше, чем индивиды из бедных домохозяйств. Так, среди членов домохозяйств, проживающих в бедных домохозяйствах (первая доходная группа), только 10,3% оценили свое здоровье как отличное или очень хорошее, в то время как среди наиболее высокодоходной группы такую оценку своему здоровью дали уже 35,4% (шестая доходная группа). Среди остальных (среднедоходных) групп населения особых различий не наблюдается – около 29% индивидов оценили свое здоровье как отличное и очень хорошее (рис. 21).

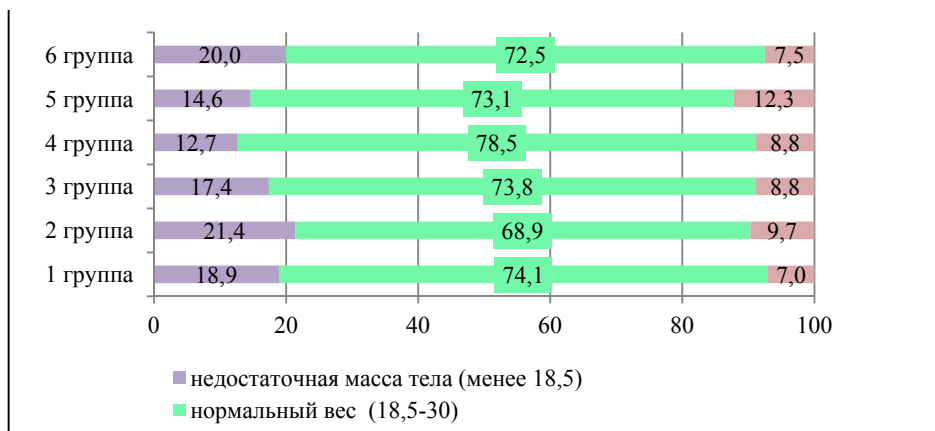


**Рисунок 21** – Самооценка собственного здоровья членами семьи по 6 доходным группам, N=5502, доля индивидов в %

*Примечание* – собственные расчеты авторов

В анкету для обследования 1530 домохозяйств, или 5502 членов домохозяйств, проведенного в рамках нашего проекта, были включены вопросы, позволяющие определить индекс массы тела. Индекс массы тела – величина, позволяющая оценить степень соответствия массы человека и его роста и, тем самым, косвенно оценить, является ли масса недостаточной, нормальной или избыточной. Из расчетов исключались дети до 2-х лет. Результаты расчетов массы тела и группировке по доходным группам представлены на рисунке 22.

Предполагалось, что в низкодоходных домохозяйствах (1, 2 и 3 доходные группы) большая доля индивидов будет иметь недостаток веса, который свидетельствует о недоедании и более худшем состоянии здоровья. Действительно, как демонстрирует рисунок ниже, наибольшая доля индивидов с недостаточной массой тела концентрируется в низкодоходных группах. Таким образом, состояние здоровья членов семьи и материальное положение домохозяйства имеют некоторую взаимосвязь.



**Рисунок 22** – Индекс массы тела членов семьи, в % по каждой доходной группе

*Примечание* – собственные расчеты авторов

Проведя детальный анализ данных, мы пришли к следующим выводам по оценке здоровья и включению его в критерии стратификации. Индивиды из бедных домохозяйств Казахстана оценивают свое здоровье хуже по сравнению с индивидами из более состоятельных домохозяйств. При этом, обладая более низкой доступностью к медицинским услугам, санаторно-курортному лечению, необходимым лекарственным средствам и занятиям спортом для поддержания или восстановления здоровья, бедные люди ограничены в возможностях инвестировать в свой человеческий потенциал. Всеобщий доступ к качественным медицинским услугам в Казахстане может снизить степень неравенства в обществе и является базовым фактором формирования более высокого человеческого потенциала страны.

Здоровье приобретает в последнее время не только статус социальной ценности, но и важнейшего экономического ресурса общества, источника экономического роста. Здоровье населения является основным фактором, определяющим трудовой потенциал страны, и уже только потом за ним следуют уровень образования, профессиональные навыки, творческие способности, уровень духовной культуры. Государство, создавая доступную систему здравоохранения, способную предоставить населению своевременную и качественную медицинскую помощь, способствует тем самым созданию единых стартовых условий для всего населения, позволяет снизить неравенство в здравоохранении и как следствие снижает неравенство в доходах.

В Казахстане показатели уровня жизни и неравенства могут быть расширены за счет включения таких показателей здоровья населения, как доступность и ка-

чество медицинских услуг, самооценка собственного здоровья и наличие деприваций по медицинским услугам для разных доходных групп.

Еще одним важным критерием сохранения здоровья является здоровый образ жизни и возможность восстанавливать здоровье. Здесь критериями могут выступать возможность посещать различные спортивные секции, плавательные бассейны, фитнес-клубы и т.д. и возможность восстанавливать физическое и психологическое здоровье в санаторно-курортных зонах (санаториях). 87,5% домохозяйств первой доходной группы и 79,3% второй не могут позволить себе отдых в санаториях, так как это для них очень дорого. То есть эти домохозяйства лишены возможности восстанавливать свое здоровье, свои физические и психические силы. Более половины беднейших домохозяйств также не имеют возможности посещать спортивные секции, кружки, плавательные бассейны и т.д., так как это дорого. То есть они лишены возможности делать инвестиции в свое здоровье. В то время как в модели Минцера доказана позитивная отдача занятий спортом на поддержание здоровья.

Интересным является то, что прослеживается некоторая взаимосвязь между самооценкой дохода и самооценкой здоровья. Среди индивидов, проживающих в бедных домохозяйствах (первая группа), только 10,3% оценили свое здоровье как «отличное» и «очень хорошее», в то время как среди наиболее высокодоходных групп такую оценку своему здоровью дали 35,4% и 28,7% (шестая и пятая группы соответственно).

Доступность медицинского обслуживания является одним из ключевых факторов, которые могут оказать влияние на инвестиции в здоровье. Согласно данным проведенного исследования, в зависимости от уровня дохода домохозяйств степень доступности платного и бесплатного медицинского обслуживания варьируется в значительной степени. Так, доступность платных медицинских услуг на «хорошо» и «отлично» оценили 92,3% и 83,7% домохозяйств, относящихся к пятой и шестой доходной группам, в то время как среди беднейших групп (первая и вторая) доля таких домохозяйств составила лишь 38,8% и 44,6% соответственно. Следует отметить, что бесплатное медицинское обслуживание доступно всем группам более менее равномерно: на «хорошо» и «отлично» степень доступности оценили 50,3% в первой доходной группе и 65,3% – в шестой.

Оценка качества предоставляемых в Казахстане медицинских услуг (на платной и бесплатной основе) также варьируется в зависимости от уровня дохода домохозяйства. Доля домохозяйств, оценивших качество платного медицинского обслуживания на «хорошо» и «отлично», в значительной степени выше: 84,1% среди шестой группы и лишь 44,0% среди первой группы. Это свидетельствует о том, что домохозяйства, имеющие более высокий уровень дохода, могут позволить платные медицинские услуги более высокого качества.

В то время как качество бесплатного медицинского обслуживания высокодоходные домохозяйства оценивают ниже, чем низкодоходные: на «хорошо» и «отлично» оценили лишь 29,2% домохозяйств шестой группы и 35,4% домохозяйств первой группы.

Таким образом, здоровье является основой формирования человеческого капитала, оказывая непосредственное воздействие на уровень жизни и стратификацию населения, в связи с чем оно будет рассматриваться в данном исследовании как ведущий стратификационный признак.

**Экономический рост.** Впервые взаимосвязь между неравенством и экономическим развитием исследовал американский экономист С. Кузнец (Kuznets,

1955) [112], который показал, что экономический рост сначала ведет к увеличению неравенства, а затем к его уменьшению. Впоследствии проводилось много исследований, которые как подтверждали такие выводы (например, Кравис (I.V. Kravis, 1960) [113], Осима (H.T. Oshima, 1962) [114]), так и опровергали. Например, Т. Моран (Moran T.P., 2005) [115]). Ф. Паукерт (Paukert F.) в 1973 году [116] и М. Алувалия (Ahluwalia) в 1976 году [117] нашли доказательство существования перевернутой U кривой С. Кузнеца для развивающихся стран.

Кравис в 1960 году в результате проведенного исследования зависимости неравенства и экономического роста на примере десяти стран подтвердил гипотезу Кузнеца и показал, что в развивающихся странах наблюдается большее неравенство, чем в развитых [113, с. 411]. Однако, Осима, согласившись с наличием взаимосвязи и его формой, все же сделал оговорку о том, что трудно делать обобщения относительно межстрановых моделей с учетом огромных исторических, физических, региональных, политических, расовых и религиозных различий. Затем Паукерт в 1973 году представил данные распределения доходов пятидесяти шести стран и на их основании подтвердил гипотезу Кузнеца [114, с. 112]. В 1974 и затем в 1976 году Алувалия провел исследование на примере шестидесяти двух стран. Он установил наличие статистически значимой взаимосвязи между долей доходов и логарифмом ВВП на душу населения для верхней группы населения (пятый квинтиль) и для группы с низкими доходами (первый квинтиль) [117, с. 327]. Тренд в форме перевернутой буквы U также был получен при изучении динамики дифференциации доходов в таких странах, как Голландия (Ван Занден, 2004) [118], Великобритания (J.G. Williamson, 2003) [119] и США (J.G. Williamson, P.H. Lindert) [120].

В 1997 году М. Равальон и С. Чен (Ravallion & Chen, 1997), анализируя данные обследования домохозяйств в 67 развивающихся странах и странах с транзитной экономикой за период 1981-1994 гг., нашли значимую отрицательную корреляцию между экономическим ростом и изменениями в неравенстве [121]. К такому же выводу пришли М. Кин и Э. Прасад (Keane & Prasad, 2001) [122] по результатам исследования 14 стран с транзитной экономикой в 2002 г.

О. Кислицына в книге «Неравенство в распределении доходов и здоровья в современной России» приводит две причины негативной взаимосвязи между экономическим ростом и динамикой неравенства [75, с. 14-16]:

- 1) быстрый экономический рост повышает спрос на рабочую силу: безработные находят работу, а те, кто имел частичную занятость, переходят на полную. Это стимулирует доходы тех, кто находится в нижнем хвосте распределения и общее неравенство снижается;
- 2) общество с быстрым экономическим ростом становится богаче, и эти дополнительные ресурсы теоретически могут быть перераспределены в пользу бедных, что ведет к снижению неравенства.

Исследуя влияние неравенства на экономический рост на примере стран с переходной экономикой, О. Кислицына пришла к заключению, что для таких стран существуют дополнительные факторы, влияющие одновременно и на изменения ВВП, и на динамику неравенства. К таким факторам она относит успешность проводимых рыночных реформ.

**Глобализация.** Влияние глобализации на занятость и распределение доходов активно обсуждается в последние годы как зарубежными, так и отечественными учеными, в результате чего некоторые наблюдатели в Европе и США призывают к проведению протекционистских мер, в том числе и к введению барьеров на пу-



ти трансграничной торговли, мобильности труда и инвестиционных потоков [123]. Влияет ли глобализация на неравенство в доходах? По мнению Z. Vrigiova and D. Treigiene [124], одна из самых серьезных проблем, касающихся глобализации, состоит в том, что она не привела к сокращению неравенства в доходах. В 2003 году Almas Heshmati [125] провел регрессионный анализ взаимосвязи между неравенством и глобализацией. Результаты показали, что индекс глобализации объясняет лишь 7-11% вариации неравенства в доходах между странами. Разложение совокупного индекса глобализации на четыре подгруппы компонентов показало, что личные контакты и передача технологий снижает неравенство, в то время как экономическая интеграция увеличивает его.

Бэкфилд (Jason Beckfield) [126] говорит о том, что региональная экономическая интеграция, так же как и процессы глобализации, приводит к усилению неравенства в доходах, так как работники подвергаются воздействию международной конкуренции и профсоюзы ослабевают. Региональная политическая интеграция тоже ведет к повышению уровня неравенства в доходах, но через другой механизм. Политическая интеграция приводит к сокращению социальной роли государства. Данные, полученные Бэкфилдом из случайных эффектов в стационарной модели, показали, что региональная интеграция объясняет почти наполовину рост неравенства в доходах в странах Западной Европы.

Российские ученые также уделяют немало внимания данной проблеме. Так, П.В. Воробьев [127] в 2009 году в рамках своего исследования выявил зависимость характеристик технологий производства и влияния международного движения факторов производства на экономическое неравенство стран мира. Кроме того, им были разработаны 2 модели, которые позволяли оценить влияние глобализации и международной торговли на экономическое неравенство стран мира, при этом одна модель позволяла объяснить возможный рост неравенства, а вторая же, наоборот, снижение. М.Н. Осьмова, А.В. Бойченко [128] в своей книге «Глобализация мирового хозяйства» говорят о том, что за последние 40 лет социально-экономическое неравенство в мире значительно увеличилось. По оценкам аналитиков Программы развития ООН, на начало XXI в. совокупное богатство 225 богатейших людей планеты превышало 1 трлн. долл., что равнялось ежегодному доходу 2,5 млрд. бедняков, составляющих 47% населения мира (М.Н. Осьмова, А.В. Бойченко). Они отмечают, что в условиях глобализации наряду с процессом укрепления связей между странами и включением их в единую мировую экономическую систему проблема социального неравенства и бедности приобрела глобальное значение.

**Миграция.** Миграция, как правило, в первую очередь, связана с целями социальной и экономической интеграции человека, она выступает как стратегия экономического развития, как стратегия выживания семьи и повышения ее материального благополучия. В последнее время миграция приобрела большие масштабы и по этой причине ей уделяют все больше внимания, в том числе и вопросам влияния миграции на процессы перераспределения доходов в обществе. Одним из отрицательных последствий миграции считается растущее неравенство в доходах. По мнению Д. Боряс (G. Borjas) [129], в странах, где активно используется труд мигрантов, происходит перераспределение доходов работников к собственникам капитала. В то же время другие авторы отмечают, что существуют и другие факторы, определяющие степень неравенства, например, снижение реальной минимальной оплаты труда и уменьшение влияния профсоюзов.

G. Fésüs, A. Rillaers, H. Poelmanand, Z. Gáková [128], изучая влияние миграции на демографическую ситуацию в странах Евросоюза, пришли к выводу, что влияние миграции на социальную поляризацию зависит от степени, с которой иммигранты и другие меньшинства интегрированы в экономику и общество. Рост доли экономически неактивного населения (в случае слабой адаптации мигрантов) может привести к росту социальной поляризации. В 1992 году Дэвис и Вотон (J.B. Davies and Ian Wooton) [131] исследовали влияние международной миграции на распределение личных доходов домохозяйств и получили подтверждение наличия сильной взаимосвязи между потоками трудовых ресурсов, структурой отечественного производства и изменением неравенства в стране. Они показали, что для принимающей страны такая связь более сильная. Тем не менее, ряд исследователей приходят к заключению, что международная миграция оказывает большое влияние на снижение неравенства внутри страны-донора за счет международных денежных переводов. Так, О. Старк, Э. Тейлор, С. Ицхаки (O. Stark, E. Taylor, S. Yitzhaki) [132] в 1986 году обнаружили, что международные денежные переводы уменьшили неравенство в одной из деревень в Мексике, но увеличили в другой. При анализе продольных данных из тех же двух мексиканских деревень Тейлор выявил, что эффект неравенства в распределении доходов снижается с течением времени. Кроме того, Ричард Адамс [133] сообщил об увеличении неравенства в силу международных миграций в сельские районы Египта из сельских районов Пакистана. Б. Бархам и С. Боухер (B. Barham, S. Boucher) [134], как и О. Старк и Э. Тейлор, пришли к выводам, что переводы могут способствовать уменьшению неравенства в доходах, если рассматривать денежные переводы как экзогенный источник дохода. Однако если миграция и денежные переводы рассматриваются в качестве замены традиционных источников дохода домашних хозяйств, то неравенство доходов может возрасти. Иными словами, потенциальный доход домохозяйства носит более уравнительный эффект в распределении доходов, чем денежные переводы.

Зачастую отношение местных жителей к мигрантам отрицательное, так как первые считают, что последние отнимают у них работу, и так как приезжие менее квалифицированы, более нуждаются в работе, они согласны работать за меньшие деньги, что приводит к снижению заработной платы. И. Глущенко [135] в своем исследовании приходит к выводу, что воздействие миграции на заработную плату местного населения является незначительным. В США, например, увеличение доли иммигрантов на 10% снижает уровень заработной платы местных работников только на 0,2%, а порой этот показатель приближается к нулю. В Европе же, по его наблюдениям, наблюдается незначительное отрицательное влияние иммиграции на заработную плату (0,3-0,8%).

В ряде исследований, проведенных зарубежными экономистами и социологами, отмечается, что благодаря мигрантам заработная плата местных работников (особенно высококвалифицированных) немного увеличивается. Например, в Германии увеличение доли иностранных рабочих на 1% привело к росту на 0,2% заработной платы «синих воротничков» и к росту на 1,3% заработной платы «белых воротничков» [135, с. 67].

**Региональная дифференциация в стоимости жизни.** Вопрос социально-экономического неравенства вызвал в последние несколько десятилетий большой интерес в научной среде. В условиях рыночной интеграции Евросоюза вопрос неравенства стал особенно остро для ученых, так как уровень неравенства по доходам был очень сильным между странами, вступившими в Евросоюз

(Petraikos, 2008) [136]. И, несмотря на то, что экономическая интеграция предоставляет больше возможностей для экономического развития страны, это может привести к более высокому уровню неравенства (Nijkamp и Ван, 1999, Martin, 2005) [137].

Несмотря на значительное количество исследований, вопрос о неравенстве распределения доходов внутри страны слабо изучен. Большинство эмпирических исследований сосредоточили свое внимание либо на страновом уровне: Кампос (Campos, 2001) [138]; Амплац (Amplatz, 2003) [139]; Уорки (Workie, 2005) [140]; Волнович и Прошняк (Vojinovic and Próchniak, 2009) [141]), либо на региональном уровне: Херц и Фогель (Herz and Vogel, 2003) [142]; Эцкурра и др. (Ezcurreta et al., 2007) [143]. Лишь в немногих исследованиях рассмотрен этот вопрос на примере определенной страны (например, Лаукенбауер (Lackenbauer, 2004) рассматривал на примере Венгрии [145]; Яра (Iara, 2008) – на примере Румынии [145]; Тотев (Totev, 2008) – на примере Болгарии [146], Ф. Мартин (Martin, 2005) – на примере Франции [148]). Ф. Мартин (2005), изучая вопросы регионального неравенства во Франции, выяснил, что на фоне экономического роста сократилось неравенство среднедушевых доходов населения, что явилось результатом эффективной адресной перераспределительной политики государства по поддержке низкодоходных групп населения. Однако тенденция смягчения социально-экономического неравенства не является общей. По данным, полученным Монастириоса в Великобритании, как и в США, перераспределительная социальная политика не играет такой значимой роли, как во Франции.

В России и Казахстане проблема регионального неравенства внутри страны стоит крайне остро. Неравномерность распределения доходов на фоне большой территории, высокой разницы в плотности населения по регионам, сильной дифференциации в экономическом развитии регионов привела к необходимости научных изысканий в данной области. В.Н. Бобков и другие [149] предложили методику оценки неравенства в распределении доходов населения через использование нескольких стандартов потребления, таких как: прожиточный минимум, социально-приемлемый (восстановительный) бюджет, стандарт потребления для домохозяйств среднего достатка, потребительский бюджет для домохозяйств высокого достатка. И.Б. Колмаков [150] на базе обследования домохозяйств разработал методику прогнозирования неравенства с учетом дооценки через макроэкономические показатели, рассчитал новые прогнозные коэффициенты Джини и коэффициент фондов, а также спрогнозировал индикатор дифференциации расслоения населения. Он предложил новые показатели дифференциации доходов населения: концентратор поляризации населения (отношение численности населения с доходами ниже среднего уровня к численности населения с доходами выше среднего уровня), коэффициент дифференциации удельных полярных доходов (аналог коэффициента фондов).

С. Сафронов проводил анализ социально-экономического неравенства с помощью адаптированного коэффициента Джини, скорректированный по численности населения региона. На основе использования этого показателя Н. Зубаревич [151] приходит к заключению, что в Казахстане экономическое неравенство между регионами выше, чем в России и на Украине, что является следствием нефтяного «флюса» казахстанской экономики и значительного превышения ВРП на душу населения двух нефтедобывающих регионов (Атырауская и Мангистауская области) по сравнению с остальными.

Проблемы регионального неравенства в Казахстане изучали S. O'Nara и M. Gentile [152], которые отметили, что, помимо резкой дифференциации между селом и городом, существует и региональное неравенство (наиболее сильное в нефтедобывающих регионах), которое носит при этом этнический характер. К. Берентаев [2], С. Куница [153] отмечают, что структура экономики регионов влечет сильную дифференциацию регионов по доходам (ВРП) и порождает неравенство в доходах населения, особенно в сельской местности. Ж. Джандосова [154] говорит о том, что неравномерность доходов порождает целый ряд проблем в нефтедобывающих регионах. Бедность в добывающих регионах Казахстана усугубляется тем, что людям недоступны качественные медицинские услуги, профессиональное образование, доступ к культурным благам, социальная и физическая инфраструктура (дороги, системы водоснабжения, газоснабжения, информационно-коммуникационные технологии). Из-за наплыва мигрантов для местного населения ограничен доступ к рабочим местам.

Согласно данным Агентства РК по статистике, доходы значительной доли домохозяйств как в городской, так и сельской местности в Мангистауской, Восточно-Казахстанской и Южно-Казахстанской областях не превышали в 2010 году двух размеров прожиточного минимума. К. Ursulenko (2010) в своем исследовании приходит к таким же выводам: неравномерное экономическое развитие регионов, бедность в сельской местности, низкое качество социальных услуг и загрязнение окружающей среды по-прежнему остаются актуальными проблемами, стоящими перед нынешней властью [63]. С.Н. Гайсина (2010) также находит в Казахстане сильное неравенство: в 2008 г. в Казахстане децильный коэффициент дифференциации доходов населения составил 6,2 [155]. При этом децильный коэффициент различия в потребительских расходах на непродовольственные товары крайних децильных доходных групп населения составил 9, на оплату услуг – 8,5. С.Н. Гайсина считает необходимым введение в стране новых улучшенных стандартов жизни и изменения социальной политики с целью снижения неравенства в доходах.

**Инфраструктура.** Существующее мнение гласит, что физическая инфраструктура в виде дорог с твердым покрытием, железных дорог, телефонных линий, электрификации имеет большое значение для связи бедных сельских и других слаборазвитых и периферийных регионов с областями, где идет основная хозяйственная деятельность. Считается, что развитие инфраструктуры позволяет получить доступ к дополнительным производственным возможностям. В связи с этим развитие инфраструктуры может помочь улучшить распределение доходов, при этом ее влияние будет больше в бедных районах, нежели в богатых. Ц. Цезар, В. Эстерли, Л. Сервен (C. César, W. Easterly, L. Servén) в 2003 году провели масштабное эмпирическое исследование [156] влияния развития инфраструктуры на экономический рост и распределение доходов с помощью большого набора панельных данных, охватывающего более 100 стран за период 1960-2000 годов. Они доказали, что неравенство в доходах сокращается при более высоком количестве и качестве инфраструктуры. Они пришли к выводу, что развитие инфраструктуры может быть очень эффективным в борьбе с бедностью. С.М. Куница [157] в 2009 году, проводя анализ основных социально-экономических условий повышения уровня жизни населения в Казахстане, также пришла к выводу о непосредственном влиянии развития инфраструктуры дорог и транспортных коммуникаций на бедность и неравенство в доходах. Основным фактором, влияющим на повышение уровня жизни населения, снижение

бедности и неравенства, является возможность свободного доступа населения к социальной инфраструктуре – объектам образования, здравоохранения, чистой питьевой воды и развитие инфраструктуры (сети дорог с твердым покрытием, телефонной связи и коммуникаций, доступной транспортной инфраструктуры, инфраструктуры финансовых учреждений).

Таким образом, на неравенство по доходам населения страны влияет огромное количество различных факторов, таких как: а) доступ к образованию и здравоохранению, б) миграция, в) система перераспределения доходов в экономике, г) налогообложение, д) система оплаты труда и размер минимальной заработной платы, е) глобализация и бурное развитие информационно-коммуникационных технологий, ж) экономический рост, з) уровень развития инфраструктуры. Степень влияния этих факторов следует учитывать правительству при принятии решений и осуществлении социальной политики для решения вопросов снижения социально-экономического неравенства.

### **1.3. Анализ уровня и качества жизни домохозяйства (субъективный подход) в Республике Казахстан**

Повышенный интерес к проблеме качества жизни связан с пониманием обществом глобальных проблем современной жизни, вызванных расширением угрозы экономического кризиса, экологического неблагополучия и ухудшением здоровья населения [158]. Качество жизни, являясь интегральной характеристикой физического, психологического, эмоционального и социального функционирования индивида, основанной на его субъективном восприятии [159], служит ведущим интегрированным показателем эффективности социальной политики. Выступая интегративной целью социальной политики, качество жизни понимается как «социально-экономическая категория, характеризующая совокупность всех существенных для личности условий существования, расширение возможностей и степень удовлетворения комплекса человеческих потребностей, соотнесенных с социальными стандартами и ресурсными возможностями общества» [160].

В широком толковании под термином «качество жизни» понимается «удовлетворенность населения своей жизнью с точки зрения различных потребностей и интересов. Это понятие охватывает характеристики и индикаторы уровня жизни как экономической категории, условия труда и отдыха, жилищные условия, социальную обеспеченность и гарантии, охрану правопорядка и соблюдение прав личности, природно-климатические условия, наличие свободного времени и возможности хорошо его использовать, наконец, субъективные ощущения покоя, комфортности и стабильности» [158]. М.В. Ахмедьярова полагает, что качество жизни – это взаимосвязанные между собой экономические, социальные, экологические и другие составляющие условий жизнедеятельности человека, которые отражают степень удовлетворения всех жизненных потребностей и реализацию интересов социального субъекта [159].

Термины «качество» и «уровень жизни» нередко рассматриваются как синонимы, так как существует широкое и узкое определения «уровня жизни». Под уровнем жизни в узком смысле понимается «обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения рациональных потребностей», в широком – оно «включает еще условия жизни, труда и занятости, быта и досуга, его здоровье,

образование, природную среду обитания и фактически приравнивается к качеству жизни». А.М. Алмакаева считает, что целесообразнее придерживаться узкой трактовки и рассматривать уровень жизни как необходимый (иногда даже базовый), но не единственный компонент качества жизни [160].

К рассмотрению уровня жизни населения выделяют несколько подходов: с позиций производства, потребления и стоимости жизни (рис. 23).



**Рисунок 23** – Подходы к определению уровня жизни

*Примечание* – составлено авторами на основании [161]

При первом подходе уровень жизни зависит от уровня развития производительных сил, структуры и эффективности общественного производства и представляет собой количество потребляемых материальных, культурно-бытовых и социальных благ и степень удовлетворения потребностей в них на достигнутой стадии развития производительных сил.

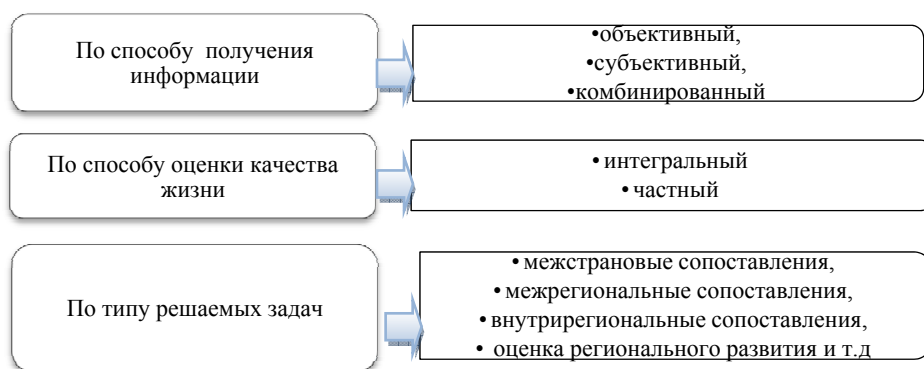
При втором подходе доминирующее положение в воспроизводственном процессе занимает потребление, которое в большей мере должно определять масштабы и направление развития производства. Сторонники данного подхода при оценке «уровня жизни», в первую очередь, ставят проблемы потребления и только потом проблемы производства.

При третьем подходе уровень жизни представляет собой стоимость совокупности предметов потребления, соответствующую определенному уровню удовлетворения потребностей. Иными словами, стоимость жизни – денежная оценка благ и услуг, обеспеченность которыми отражает уровень жизни. Тогда стоимость жизни может изменяться не только в связи с изменениями в структуре потребления людей в результате изменения их потребностей, но и под воздействием динамики цен. Поэтому для измерения жизненного уровня используют не только номинальные, но и реальные величины [161].

Масштабность и многоаспектность категории «качество жизни» порождает многообразие подходов к ее оценке, которое предопределяет существование различных систем показателей: «от наиболее обобщенных, охватывающих самые существенные стороны жизни человека до детальных многоуровневых систем с подробным перечнем компонентов; от очень широких, включающих практически все аспекты жизненных ценностей, до сравнительно узких, базирующихся исключительно на уровне материального благосостояния» [162]. С. Мурина предлагает следующую классификацию применяемых в исследовательской

практике подходов к оценке качества жизни: по способу получения информации, по способу оценки качества жизни, по типу решаемых задач (рис. 24).

По способу получения информации различают объективный, субъективный и комбинированный подходы. При объективном подходе используются статистические данные на основе построения системы показателей, характеризующей объективные условия и результаты жизнедеятельности людей. Эти данные обеспечивают межрегиональную и временную сопоставимость, а также позволяют выполнить прогностические расчеты тех или иных параметров.



**Рисунок 24** – Классификация применяемых в исследовательской практике подходов к оценке качества жизни

*Примечание* – составлено авторами на основании [162]

Субъективный подход базируется на результатах социологических исследований и экспертных оценках, отражающих объективные условия в субъективном восприятии людей, их ценностное отношение к созданным условиям в данном обществе. Обработка социологической информации позволяет получить углубленное представление об объекте исследования, чтобы выявить существующие проблемы и их причины. Данный подход используется при оценке дифференциации качества жизни, сравнении качества жизни различных групп населения, что полезно при разработке региональных стратегий [160].

Интегральный (комбинированный) подход предполагает применение одновременно объективных и субъективных критериев, которые имеют равные веса при оценке. В этом подходе ученые анализируют взаимосвязь субъективных оценок жизни и внешних условий, изучаемых по статистическим показателям. Согласно Р. Винховену, одновременное применение субъективных и объективных показателей может быть использовано для оценки качества, информации [160].

По способу оценки различают интегральный и частный подходы. Интегральный метод базируется на построении обобщающих показателей (комплексных оценок) [163]. Многие исследователи отвергают саму возможность создания единого интегрального показателя, включающего в себя весь комплекс потребностей и интересов человека. Однако существуют методики, широко используемые Всемирным банком, Всемирной организацией здравоохранения, ЮНЕСКО, Международным обществом исследования качества жизни, Центром

по исследованию социальных индикаторов и целым рядом популярных СМИ, научных изданий, консалтинговых организаций при сопоставлении уровней социально-экономического развития разных стран.

На сегодняшний день не найден рациональный способ объединения показателей уровня и качества жизни населения для получения всеобъемлющего обобщающего показателя. Однако удачными попытками служат международные индексы качества жизни. Так, авторитетное издание «International Living» ежегодно публикует мировой рейтинг по качеству жизни, оценивая страны по девяти критериям: прожиточный минимум, культура, экономика, окружающая среда, свобода, здоровье, инфраструктура, безопасность и риск, климат. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) предлагает оценивать уровень развития стран по «Индексу измерения качества жизни», который состоит из 11 параметров: жилищные условия, доходы, занятость, образование, экология, здоровье, эффективность управления, общественная жизнь, безопасность, удовлетворенность условиями жизни, баланс между рабочим временем и досугом. Компания «Economist Intelligence Unit» в 2005 г. разработала «Индекс качества жизни», состоящий из 9 параметров (от здоровья и материального благополучия до гендерного равенства). Наиболее известным является «Human Development Index» – «Индекс развития человеческого потенциала» (ИРЧП) в странах и регионах мира, который составляется Программой развития ООН (ПРООН) и используется в рамках специальной серии докладов ООН о развитии человека. Начиная с 1990 года ИРЧП рассчитывается ежегодно экспертами ООН совместно с группой независимых международных экспертов, использующими в своей работе, наряду с аналитическим и разработками, статистические данные различных международных организаций. Также всемирный опрос качества жизни ежегодно проводит Институт «Gallup».

Существует ряд индексов, направленных на изучение отдельных сторон жизни человека и общества. В их числе «Международный индекс счастья», предложенный «New Economics Foundation» в 2006 году, который отражает благосостояние людей в зависимости от состояния окружающей среды. При его расчете используются три показателя: воздействие человека на природу («экологический след»), продолжительность жизни и удовлетворенность жизнью. Еще одним известным показателем является «Индекс мятежности стран», составленный специалистами США, в основу которого легли три равновзвешенных критерия: социальная несправедливость (определяемая по «Индексу восприятия коррупции», ИРЧП и коэффициенту Джини), склонность населения к бунту и спусковой крючок (выраженная в процентах доля затрат на питание в конечных расходах домохозяйства) [164].

Качество жизни – это системное понятие, определяемое единством его компонентов: человека, его жизнедеятельности и условий, в которых она протекает. Отсюда следует, что номенклатура показателей качества жизни должна включать как объективные характеристики самого человека (или социума), его жизнедеятельности и условий жизни, так и субъективные оценочные характеристики, отражающие отношение субъекта к реалиям его жизни [165].

Частный подход к оценке качества жизни предполагает более глубокое рассмотрение его отдельных аспектов, позволяет при помощи детального исследования выделенных проблемных полей с учетом в каждом конкретном случае определить наиболее действенные меры управленческого воздействия, регулирующие процесс формирования качества жизни различных групп и слоев насе-



ления. Основными стратегическими направлениями повышения качества жизни являются следующие проблемные блоки: занятость населения и оплата труда, здоровье и качество медицины, доступность образования и развитие личности, повышение духовности общества и культура и др. Частные показатели и индикаторы, характеризующие отдельные составляющие качества жизни, определяются на базе среднестатистических показателей, экспертных оценок и данных социологических опросов [163].

Таким образом, понятие «качество жизни» не имеет общепризнанной формализованной структуры и стандартного набора индикаторов. В разных международных индексах используются различные критерии и различная методика его расчета, так как приоритеты зависят от потребностей людей, тесно связанных с уровнем развития стран и регионов, а также от возможности и источников сбора достоверной информации. По результатам рассмотрения существующих индексов можно выделить следующие компоненты качества жизни: доходы населения; бедность и неравенство; динамика демографических процессов; образование и обучение; здоровье, продовольствие и питание; благоустройство жилища, социальная и физическая инфраструктура, доступ к информационно-коммуникационным технологиям; ресурсы и состояние природной среды; культура, социальные связи, семейные ценности; политическая и социальная стабильность (безопасность).

Экономисты и экономические географы подходят к изучению качества жизни эмпирически, реализуя «объективный» подход. На субъективном качестве жизни, социальном самочувствии и социальном настроении больше сосредоточены социологи. Изучение качества жизни общества как некой целостной системы обеспечивает объективный подход, индивидуальный уровень анализа качества жизни представлен субъективным (ощущаемым) качеством жизни, что является объектом пристального внимания в данной работе. Основой для применения субъективного подхода служат результаты социологических исследований и экспертных оценок, отражающие объективные условия в субъективном восприятии людей, их ценностное отношение к созданным условиям в данном обществе. В рамках данного подхода используется либо упрощенная схема, в рамках которой качество жизни сводится к удовлетворенности, либо максимально возможный набор показателей, приводящий к размыванию границ между субъективно воспринимаемым качеством жизни и обуславливающими его факторами. Выделяют следующие субъективные составляющие качества жизни: удовлетворенность условиями жизни, работы, отдыха, удовлетворенность качеством трудовой жизни, удовлетворенность уровнем социальной и политической стабильности (напряженности), удовлетворенность личной безопасностью, удовлетворенность качеством условий для досуга и отдыха и др.)

По мнению А.М. Алмакаевой, «ощущаемое качество жизни – это субъективная интегральная оценка индивидом собственной жизни в целом, а также ее отдельных субъективно значимых аспектов». Оно представляет собой «сложное явление, адекватное измерение которого возможно посредством комбинирования таких показателей, как «удовлетворенность жизнью», «важность частных аспектов жизни», «удовлетворенность частными аспектами жизни» и «уровень счастья» в единый логический индекс. При этом выбор жизненных аспектов для оценки частных удовлетворенностей осуществляется исходя из представлений индивидов о хорошей жизни».

В структуре ощущаемого качества жизни выделяют когнитивный (рациональный) и аффективный (эмоциональный) компоненты, так как сознание

индивида представляет собой неразрывное единство когнитивного и аффективного. Первый компонент представляет собой удовлетворенность жизнью в целом и удовлетворенность ее отдельными аспектами, второй – эмоциональные реакции индивидов в ответ на воздействие социальной среды. Социологический взгляд на ощущаемое качество жизни обеспечивается привлечением социологических измерительных инструментов и исследованием ощущаемого качества жизни во взаимосвязи с социальными характеристиками (пол, возраст, образование, материальное положение и т.д.).

В теории и практике оценки качества жизни считается, что построение индекса качества жизни на основе субъективной самооценки человека более перспективно и более адекватно реальности. Предполагается, что определение самим индивидом степени удовлетворенности своих потребностей, своего жизненного положения даёт наиболее достоверную картину.

В ходе обследования, проводимого ежегодно Комитетом по статистике РК, даются субъективные оценки, отражающие качественную составляющую уровня жизни населения. Обследование осуществляется во всех областях республики, городах Астане и Алматы. Сбор данных проходит путем опроса (интервьюирования) 12 тысяч домашних хозяйств (респондентами в обследовании выступают главы обследуемых домохозяйств).

Согласно полученным данным, размещенным на сайте Комитета, были получены данные об уровне дохода, источниках средств существования, удовлетворенности качеством и доступностью услуг в социальной сфере. Кроме того, главе домохозяйства с целью определения самооценки уровня материального положения семьи было предложено отнести возглавляемое им домохозяйство к одной из 5 условных социальных групп (рис. 25).

Следует отметить, что в данном случае перекликаются два подхода к выделению стратификационных групп:

1) когда индивид самостоятельно относит себя к той или иной предложенной группе: бедный, богатый и т.д. (левая часть рисунка 25);

2) когда индивидов делят на основе их субъективной оценки относительно материального обеспечения их домохозяйства (правая часть рисунка 25).

С нашей точки зрения, деление, предложенное в данном случае Комитетом РК по статистике, может быть полезно для выявления некоторых взаимосвязей и влияния различных факторов на самооценку уровня благополучия и дохода индивидов. Мы попытались проанализировать, какие факторы являются важными при формировании этой самооценки.

В результате исследования Агентства РК по статистике предложенные пять условных социальных групп распределились следующим образом (рис. 26):

1) малообеспеченные – 4,2%;

2) прослойка между бедным и средним классом составила самую значительную долю – 52,2%;

3) средний класс – 41,9%;

4) высший средний класс – 1,7%.

Обеспеченные (богатые) в выборку, к сожалению, не попали.

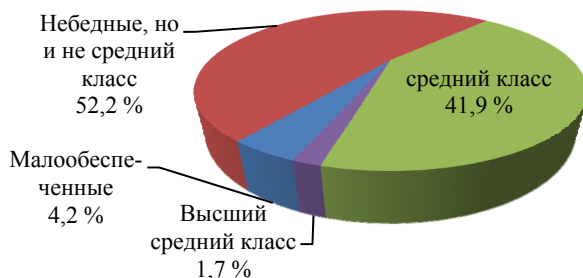
Структурирование населения по различным группам, расположенным иерархично, где наиболее привилегированные слои находятся на вершине и наименее привилегированные у основания, называется стратификацией, при построении которой используют 4 основных критерия: доход, власть, образование, престиж. При этом доход чаще всего рассматривается как базовый, основной элемент. Так, домо-

хозяйства с доходами от 400 тысяч тенге и выше были отнесены к среднему и высшему среднему классу, 72,8% домохозяйств, получающих от 200 до 400 тысяч тенге, согласно самоидентификации дохода были отнесены к среднему классу.



**Рисунок 25** – Методология выделения стратификационных групп в РК на основе субъективного подхода по методике Агентства РК по статистике

*Примечание* – составлено авторами на основании данных АРКС



**Рисунок 26** – Распределение населения РК по стратификационным группам на основе субъективного подхода по данным Агентства РК по статистике 2013 г.

*Примечание* – составлено авторами на основании данных АРКС

При изучении соотношения дохода и самоидентификации в стратификационной структуре общества в Казахстане уже много лет наблюдается картина, когда население с крайне низкими доходами не причисляет себя к бедным. Более 50% домохозяйств в 2013 году, имеющих среднемесячный размер располагаемого дохода ниже 20 000 тенге, отнесены не к бедным, но и не к среднему классу (рис. 27). Такая ситуация, как писал К. Берентаев, связана с низкими социальными претензиями и особенностями менталитета. С одной стороны, признать себя бедным стыдно, с другой стороны – индивид может считать, что живет не хуже, чем другие, поэтому бедным не является. Этот вывод подтверждается и результатами исследования «Качества жизни населения», проведенного Комитетом по статистике РК в 2015 году [166], согласно которым лишь 7,9% респондентов из первой (нижней) квинтильной доходной группы сообщили о том, что они неудовлетворены своим финансовым положением.



**Рисунок 27** – Распределение населения РК по условным доходным группам в зависимости от среднемесячного располагаемого дохода в 2013 году

*Примечание* – составлено авторами на основании данных АРКС

В распределительной теории классов основным классообразующим фактором выступает источник доходов. Согласно данным Агентства РК по статистике, у 82,2% домохозяйств источником дохода выступает работа по найму (такая тенденция характерна не только для нашей страны, но и для развитых экономик), 25,7% в качестве источника существования отметили «потребление продуктов, полученных из личного подсобного хозяйства, дачи (огорода)», только 0,1% указали, что получают доходы «от доли участия в собственности других предприятий».

В разрезе условных социальных групп существенной разницы в источниках к существованию не отмечается, кроме источника «самостоятельная занятость (индивидуальная деятельность с патентом или без, доход от собственного предприятия)»: этот источник дохода имеют в 2,69 раз больше домохозяйств из высшего среднего класса, нежели из малообеспеченных (рис. 28). Поэтому для повышения доходов населения и улучшения качества жизни

следует уделить внимание политике поддержания и развития малого и среднего бизнеса. Согласно многим исследованиям, зачастую образ жизни индивида закладывается уже в детские, школьные годы. Поэтому в данном направлении представляется немаловажным уделить внимание вопросу воспитания у школьников навыков предпринимательской деятельности, для чего в рамках школьной программы имеет смысл активно вводить ознакомительные экскурсии на различные предприятия с целью профессиональной ориентации детей; курсы по ознакомлению школьников с основами экономики, маркетинга и предпринимательской деятельности.



**Рисунок 28** – Источники существования у населения в разрезе условных социальных групп

*Примечание* – составлено авторами на основании данных АРКС

Источник дохода в ряде случаев может выступать показателем уровня дохода, а чаще по нему можно судить о социальном статусе домохозяйства/индивида. Так, у населения с низким уровнем дохода преобладают такие источники, как государственные пособия и социальная помощь, материальная помощь родственников, алименты. В то время как среди высокодоходных групп населения чаще доминируют рентные доходы, такие как доходы от аренды недвижимости, доходы от ценных бумаг, проценты по депозитам. И действительно, помощь родственников, знакомых получают 24,4% малообеспеченных и только 6,3% высшего среднего класса (таблица 12).

Депозитов в банках у малообеспеченных нет (как показали исследования, проводимые ИЦ «Сандж», бедные и малообеспеченные домохозяйства в Казахстане чаще всего обременены кредиторской задолженностью). В то время как 5,1% домохозяйств, отнесших себя к высшему среднему классу, получают про-

центы по депозитам, вкладам, а 1,8% этих же домохозяйств еще и владеют акциями и облигациями, получая доход в виде дивидендов от ценных бумаг. В Казахстане последнее время наблюдается потребительское поведение, когда большое количество товара приобретается в кредит. В этой связи важно рассмотреть механизмы перехода к сберегательной позиции. Это станет возможным лишь при условии повышения доверия населения к правительству и банкам, а также повышения финансовой грамотности населения.

Таблица 12

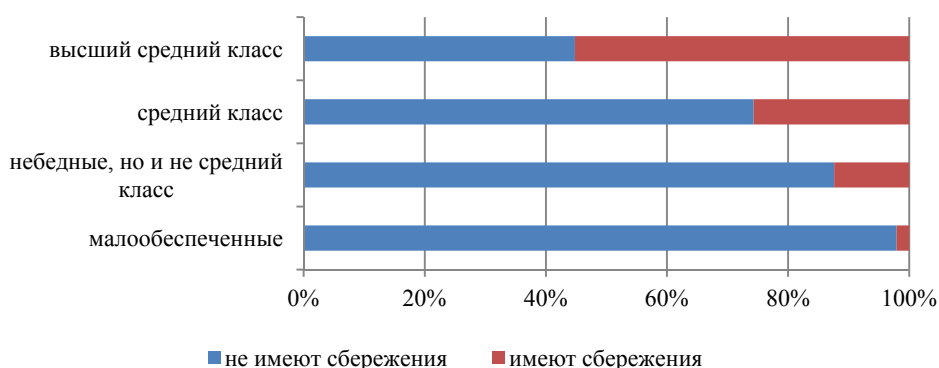
**Источники доходов населения в разрезе условных доходных групп, 2013 г., %**

Источник дохода	Мало-обеспеченные	Небедные, но и не средний класс	Средний класс	Высший средний класс
Доход от сдачи в аренду земельного участка	2,0	1,6	1,4	0,3
Доход от сдачи в аренду коммерческого помещения (офис, склад, баня, гараж и прочее)	0,2	-	0,1	0,4
Проценты по депозитам, вкладам	-	1,1	3,4	5,1
Дивиденды от ценных бумаг (акций, облигаций)	-	-	0,1	1,8
Пенсия	32,2	30,7	28,3	29,0
Государственные пособия	15,6	13,3	9,6	14,0
Другие виды социальной помощи	1,8	1,2	0,7	0,9
Стипендии	2,0	2,5	1,9	1,8
Алименты	4,5	3,4	1,5	-
Помощь родственников, знакомых	24,4	16,2	8,7	6,3
Иное	-	-	0,1	-
Итого	100,0	100,0	100,0	-
<i>Примечание – собственные расчеты авторов</i>				

Наиболее важным фактором, определяющим как уровень жизни, так и положение домохозяйства (индивида) в стратификационной системе общества, является уровень дохода. Так как доход распадается на потребление и сбережения, то последние зачастую рассматривают как отдельный немаловажный индикатор уровня жизни. Еще в 1875 году Райт сформулировал закон, согласно которому чем выше доход индивида, тем выше уровень его сбережений и тем выше доля сбережений в расходах.

На основе данных, предоставленных Агентством РК по статистике, мы проанализировали наличие сбережений у населения в разрезе условных стратификационных групп. У группы «малообеспеченные» практически отсутствуют

сбережения (только 2,1% таких домохозяйств имеют сбережения), в то время как среди «высшего среднего» класса сбережения есть у 55,2%. На рисунке 29 видно, что прослеживается зависимость между самоидентификацией домохозяйствами своего уровня дохода и наличием у них сбережений: чем выше доход, тем выше доля домохозяйств, имеющих сбережения. Это является дополнительным подтверждением того, что при разработке государственных программ и стратегий по повышению уровня и качества жизни населения следует особое внимание уделять вопросу стимулирования сбережений. Хочется здесь отметить, что такие ситуации, как прошедшая в феврале 2014 года и осенью 2015 года девальвация национальной валюты, способствуют ухудшению материального положения населения, так как снижает доверие населения к банковской системе, государственной политике, что отрицательно сказывается на сбережениях, а следовательно, и на уровне жизни.



**Рисунок 29** – Наличие сбережений у населения в разрезе условных социальных групп

*Примечание* – составлено авторами на основании данных Комитета по статистике РК

Одним из критериев при оценке сбережений населения является не только их наличие и размер, но и период времени, на который хватит накоплений, чтобы прожить в случае потери источника доходов, сохраняя существующий образ жизни. Принято считать, что чем больше времени домохозяйство (индивид) сможет прожить на том же самом социальном уровне при потере дохода, тем выше его так называемая социально-экономическая «устойчивость», стабильность, «запас прочности». Эта характеристика традиционно приписывается представителям среднего класса как наиболее устойчивой группе. Из таблицы 13 видно, что субъективная оценка дохода домохозяйства влияет и на оценку периода, на которое хватит накоплений в случае потери дохода. Более высокодоходные домохозяйства имеют больше сбережений, их социально-экономический статус более стабилен: «запас» на год не имеет ни одно малообеспеченное (бедное) домохозяйство, при этом такой запас есть у 13,4% представителей «среднего класса» и 33,2% «высшего среднего». Запас прочности сроком на три года и более есть у 0,6% представителей «небедных, но не средний класс», 1,4% – среднего класса и 3,7% высшего среднего класса. Данные накопления могут выступать некоторой основой для стабильности общества. Дело в том, что люди, у которых

есть имущество, накопления, определенный устоявшийся стиль жизни, как правило, не готовы это потерять. Именно поэтому средний класс в социологии всегда рассматривался как класс, создающий устойчивость общества, эти люди не хотят менять политическую структуру, боятся смены власти, готовы поддерживать существующий строй и властные элиты, так как у них есть балласт (те же накопления, имущество и т.д.), с которым они не готовы расстаться. В этом плане разработка направлений в социальной политике, нацеленной на формирование у населения сберегательного, а не потребительского поведения, будет способствовать росту сбережений, что положительно скажется на формировании среднедоходных устойчивых социально-экономических групп в обществе.

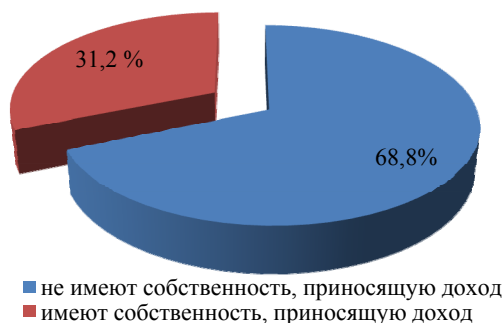
Таблица 13

**Сбережения населения в разрезе условных доходных групп, %**

Период, на который хватит накоплений, чтобы прожить при отсутствии доходов, сохраняя существующий образ жизни	Мало-обеспеченные	Небедные, но и не средний класс	Средний класс	Высший средний класс
Один месяц	47,3	32,8	20,0	9,1
Три месяца	34,1	41,1	37,1	27,8
Полгода	18,6	17,3	25,7	25,0
Год	-	7,6	13,4	33,2
Два года	-	0,6	2,4	1,2
Три года и более	-	0,6	1,4	3,7
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Примечание – составлено авторами на основании данных Комитета РК по статистике</i>				

Еще одним классическим фактором, определяющим стратификационное положение домохозяйства/индивида в обществе, выступает собственность. Она характеризует уровень дохода и статусные позиции владельца. Так, например, еще в период феодализма экономическим фундаментом групповой стратификации выступала собственность на землю, зависящая от статуса ее владельца. Так, Ж. Мелье на основе собственности выделял класс богатых и класс крестьянство, а Г. Мабли на основе этого признака разделил людей на богатых и бедных. Если обратиться к работам К. Маркса, являющегося основоположником классовой теории стратификации, то следует рассматривать класс как некоторое количество людей, занимающих одну и ту же позицию в экономической структуре, основанную на отношении индивида к средствам производства, то есть владение или невладение собственностью. Опираясь на работы Ж. Мелье и Г. Мабли, мы могли бы утверждать, что в 2013 году в Казахстане 31,2% домохозяйств являлись богатыми (рисунок 30), так как они не просто владели собственностью, а владели собственностью, приносящей доход. Но в настоящее время наличие собственности является лишь одним из признаков выделения того или иного класса, но не фундаментальным признаком.

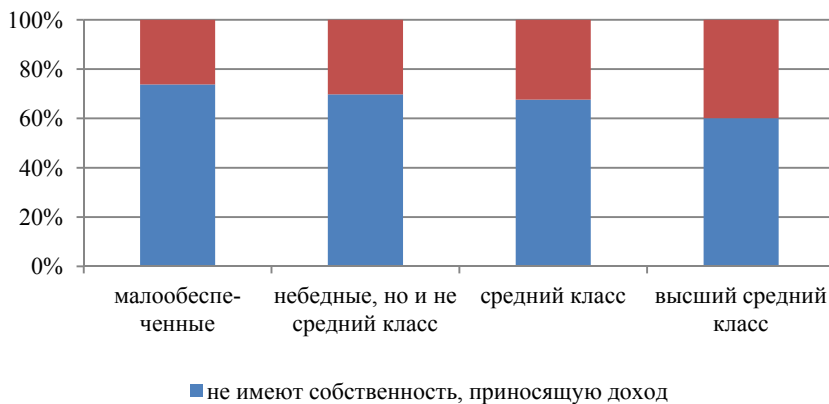




**Рисунок 30** – Наличие у населения собственности, приносящей доход

*Примечание* – составлено авторами на основании данных Комитета РК по статистике

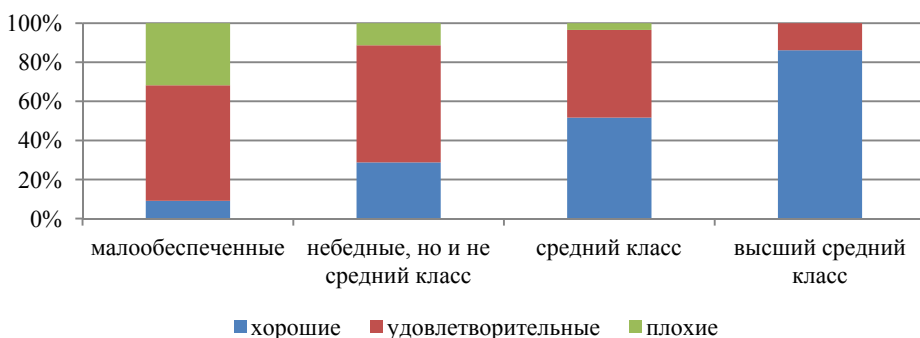
Тем не менее, если рассмотреть влияние данного фактора на самооценку дохода у домохозяйства, то мы наблюдаем здесь прямую зависимость: если среди домохозяйств, оценивших свое материальное положение как «малообеспеченные» собственностью, приносящей доход, владели 26,2%, то среди «высшего среднего класса» – уже 39,9% (рис. 31).



**Рисунок 31** – Наличие собственности, приносящей доход, у населения в разрезе условных социальных групп

*Примечание* – составлено авторами на основании данных Комитета РК по статистике

В определенной степени условия проживания также могут выступать фактором, определяющим самооценку уровня и качества жизни индивида/домохозяйства. Это связано с тем, что у более высокодоходных домохозяйств есть больше возможностей улучшить свои жилищные условия: сделать ремонт, благоустроить территорию, дом, квартиру, может даже поменять жилье на другое с лучшими условиями. И, действительно, среди домохозяйств, отнесенных к высшему среднему классу, нет ни одного, кто бы оценил свои условия проживания как плохие; среди представителей среднего класса только 3,4% недовольны своими условиями проживания; а вот среди малообеспеченных домохозяйств, оценивших условия проживания как «плохие», 31,8% (рис. 32).



**Рисунок 32** – Оценка условий проживания в разрезе условных социальных групп, 2013 г.

*Примечание* – составлено авторами на основании данных Комитета РК по статистике

В качестве причин оценки условий проживания как «плохие» домохозяйства отмечали: жилье требует капитального или косметического ремонта, жилье плохо отапливается, сырость, тесно (таблица 14). При этом какой-либо значимой взаимосвязи с самооценкой дохода не наблюдается. Только причины «плохо отапливается» и в квартире/доме сыро имеют некоторую статистическую взаимосвязь с доходом. То есть среди представителей среднего класса домохозяйств, жалующихся на сырость и плохое отопление, меньше соответственно на 2,7% и 5,2%, чем среди малообеспеченных.

Таблица 14

**Причины плохих условий проживания домохозяйств, 2013 г., %**

Условия проживания	Малообеспеченные	Небедные, но и не средний класс	Средний класс
Жилье ветхое, требует капитального ремонта	40,1	43,8	41,4
Жилье требует косметического ремонта	47,5	34,4	31,5
В квартире (в доме) холодно (плохо отапливается)	15,9	13,4	10,7
В квартире (в доме) очень сыро (высокая влажность)	12,9	11,2	10,2
В квартире (в доме) очень темно	10,4	4,4	6,4
В квартире (в доме) очень тесно	30,7	34,3	39,6
<i>Примечание</i> – составлено авторами на основании данных АРКС			

Качество жизни является совокупной субъективной характеристикой физического, психологического, эмоционального и социального функционирования индивида. И, безусловно, субъективное восприятие связано со здоровьем, являющимся основой формирования качества жизни, оказывая непосредственное воздействие на уровень жизни. Престон (Preston, 1975)[106], Роджерс (Rodgers, 1979) [107], Вагстафф и Дурслэйр (Wagstaff A.E. van Doorslaer, 2000) [109], Лунч и другие (Lynch and etc., 2001) [110] установили, что у тех, у кого доходы низкие, дополнительный доход сильнее влияет на здоровье. Кроме того, существует гипотеза абсолютной депривации, согласно которой, чем выше доход индивида, тем лучше его здоровье.

Это связано с тем, что бедные домохозяйства/индивиды сталкиваются с недостаточным питанием, отсутствием доступа к качественному медицинскому обслуживанию и т.д. Эта гипотеза подтверждается обследованием, проведенным Комитетом РК по статистике. Так, доля домохозяйств, имеющих проблемы со здоровьем, в 1,29 раз больше среди малообеспеченных, чем среди высшего среднего класса, а имеющих хронические заболевания в 6,1 раз больше (рис. 33). Любопытно, что исследование, проведенное Комитетом РК по статистике в 2015 году по оценке качества жизни населения, показало, что доля тех респондентов, которые не удовлетворены своим доходом, выше среди высокодоходных квинтильных групп (в первой квинтильной группе доля респондентов, недовольных своим здоровьем, составила 3,6%, а в пятой квинтильной группе – уже 8,8) [166].

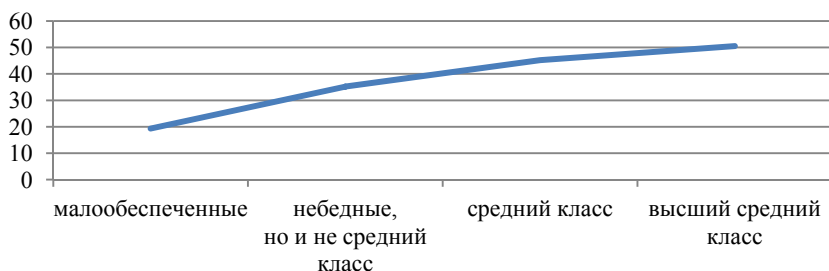


**Рисунок 33** – Доля домохозяйств, имеющих проблемы со здоровьем в разрезе условных социальных групп, 2013 г., %

*Примечание* – составлено авторами на основании данных Комитета РК по статистике

Важным фактором сохранения здоровья является здоровый образ жизни и возможность восстанавливать здоровье. Здесь критериями могут выступать возможность регулярно посещать различные спортивные учреждения, плавательные бассейны, фитнес-клубы и т.д. 50,5% домохозяйств (рис. 34), отнесенных к высшему среднему классу, указали, что имеют доступ к учреждениям для занятия массовыми видами спорта, в то время как среди малообеспеченных таких домохозяйств оказалось лишь 19,3% (меньше в 2,62 раза). То есть значительная доля малообеспеченных домохозяйств лишены возможности восстанавливать свое здоровье, делать инвестиции в свое здоровье. Результаты опроса, проведенного Комитетом по статистике РК в 2015 году, показали, что 20,4% населения не занимаются массовыми видами спорта в силу отсутствия у них какого-либо желания, 37,7% указали на отсутствие времени и только 8,8% – на недостаток денежных средств.

Здоровье населения является важным фактором, определяющим трудовой потенциал страны, и уже только потом за ним следуют уровень образования, профессиональные навыки, творческие способности, уровень духовной культуры. Всеобщий доступ к качественным медицинским услугам, учреждениям для массового занятия спортом, возможности у населения восстанавливать свое физическое и психическое здоровье в санаторно-курортных учреждениях может снизить степень неравенства в обществе, повысить уровень и качество жизни.

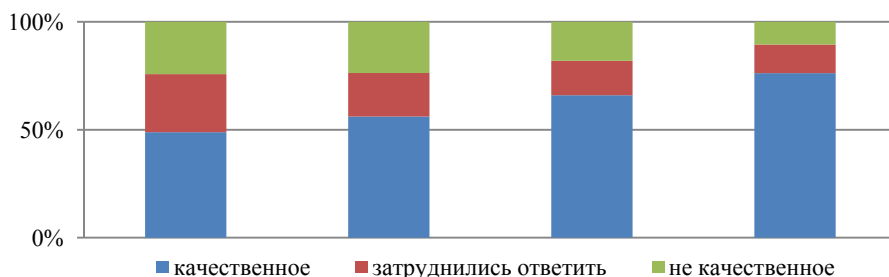


**Рисунок 34** – Доля домохозяйств, имеющих доступ к учреждениям для массового занятия спортом в разрезе условных социальных групп, 2013 г., %

*Примечание* – составлено авторами на основании данных АРКС

По мнению М.Л. Максимовой [164], в современном обществе одним из решающих факторов социального расслоения становится образование, которое зачастую определяет уровень и качество жизни индивида. В последнее время образование приобретает все большее значение, что связано с тенденциями глобализации, переносом отношений конкурентного соперничества из финансовых, промышленных и военно-технических сфер в область информационных технологий.

Образование является важнейшим фактором человеческого развития, так как увеличивает возможности индивида в сфере приобретения знаний и совершенствования профессиональных навыков, позволяя при этом улучшать качество жизни. Именно поэтому образование признано международными организациями (Всемирный банк, ООН и др.) одним из важнейших элементов борьбы с бедностью. Важными характеристиками здесь являются доступность образования для населения, в том числе для низкодоходных и бедных домохозяйств, и качество этого образования. При проведении обследования домохозяйств в 2013 году Комитет по статистике РК попросил респондентов оценить качество среднего образования в стране. Если проанализировать эти оценки в разрезе доходных групп, то получается, что более обеспеченным домохозяйствам доступно более качественное среднее образование (рис. 35). 48,9% малообеспеченных домохозяйств, 66% домохозяйств, отнесенных к среднему классу, и 76,2% домохозяйств высшего среднего класса оценили среднее образование в Казахстане как качественное. Скорее всего, это связано с тем, что домохозяйства с высоким и средним уровнем дохода могут обеспечить своим детям дополнительное образование (поверх государственного стандарта) в виде кружков, репетиторов и т.д., а также обучение в гимназиях и лицеях на платной основе.



**Рисунок 35** – Субъективная оценка качества среднего образования в Казахстане в разрезе условных социальных групп, 2013 г., %

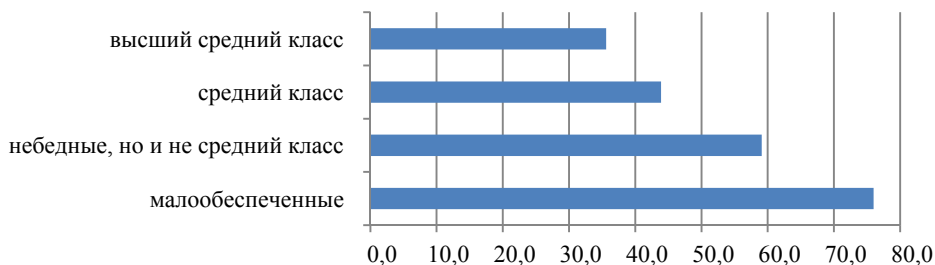
*Примечание* – составлено авторами на основании данных АРКС

По мнению ряда экономистов, в последнее время на передний план среди факторов, влияющих на экономическое неравенство, а следовательно, и на уровень жизни, выступает различие в доступе к информационно-коммуникационным технологиям. Согласно данным ОСЭР (2011), основной причиной увеличения неравенства в доходах от занятости, начиная с 80-х годов XX в., является стабильный рост спроса на высококвалифицированных работников в высокотехнологичных отраслях. В результате произошел рост зарплат специалистов, имеющих навыки работы в высокотехнологичных информационно-коммуникационных сферах. Это привело к увеличению разрыва в заработных платах между высококвалифицированными и низкоквалифицированными работниками [165].

Цифровое неравенство<sup>3</sup> стало оказывать все большее влияние на уровень и качество жизни и в Казахстане, выявляя «новые характеристики бедности, из которых наиболее существенными являются ограничения доступа к знаниям (все более и более становящимся цифровыми), в более широком смысле – к услугам мировой торговли и к разнообразию предложений, предлагаемых цифровыми услугами» [167].

Д. Нурмагамбетов (2004) установил прямую зависимость между уровнем дохода домохозяйства и использованием ИКТ [168]. Согласно данным, полученным Комитетом РК по статистике в ходе обследования домохозяйств в 2013 году, доступа к Интернету не имели 76% малообеспеченных домохозяйств, 59,1% домохозяйств, отнесенных к небедному, но и не к среднему классу, 43,9% домохозяйств среднего класса и 35,6% домохозяйств высшего среднего класса (рис. 36)<sup>4</sup>.

Бедное население остается маргинализированным по признаку наличия доступа к Интернету. Эта маргинализация выражается в материальной недостаточности, связанной с ограниченностью финансовых ресурсов, не позволяющей приобретать компьютер, модем и другие материалы, а также подключиться к тарифному плану предоставления Интернета и для оплаты абонентской платы. Еще одним ограничивающим фактором потребности подключиться к Интернету служит низкий уровень образования. Среди бедных, как правило, меньше дипломированных специалистов, они выполняют менее квалифицированную работу, зачастую не связанную с ИКТ, в частности с Интернетом.



**Рисунок 36** – Отсутствие доступа к Интернету дома в разрезе условных социальных групп, 2013 г., %

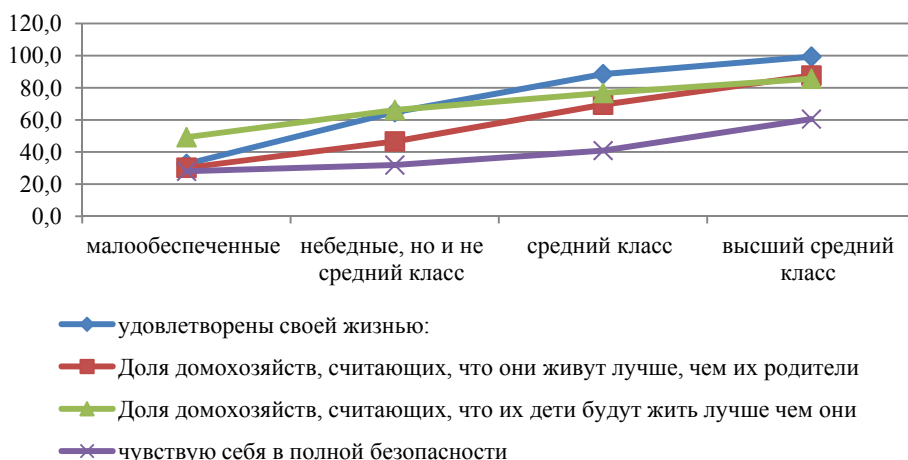
*Примечание* – составлено авторами на основании данных Комитета РК по статистике

<sup>3</sup>Young J. (2001) и Dasgupta, S. et al. (2001) определяют цифровое неравенство как разрыв между теми, у кого есть компьютеры и доступ в Интернет, и тех, у кого этого нет.

<sup>4</sup>Согласно Государственной программе «Информационный Казахстан – 2020», в 2012 году количество пользователей сети Интернет достигло 8,8 миллионов человек (53,5% населения Республики Казахстан).

Из-за отсутствия доступа к Интернету значительная часть знаний, помогающих бедным улучшить качество их жизни благодаря доступу к более качественным медицинским и образовательным услугам, повысить уровень их работы и возможности экономической деятельности, – просто не доступна. В связи с этим ИКТ, особенно Интернет, представляют особое средство в борьбе с бедностью и обязательно должны быть предметом особого контроля стратегии повышения уровня и качества жизни населения.

Как упоминалось ранее, под термином «качество жизни» в широком толковании понимается «удовлетворенность населения своей жизнью». На рисунке 37 показана удовлетворенность населения своей жизнью в разрезе условных социальных групп.



**Рисунок 37** – Удовлетворенность населения своей жизнью в разрезе условных социальных групп, 2013 г., %

*Примечание* – составлено авторами на основании данных Комитета РК по статистике

Как мы видим, этот показатель растет с уровнем доходов. Так, только 32,6% малообеспеченных домохозяйств и 64,8% домохозяйств небогатых, но не среднего класса удовлетворены своей жизнью с точки зрения различных потребностей и интересов. Высокий уровень удовлетворенности своим уровнем жизни, условиями труда и отдыха, жилищными условиями, социальной обеспеченностью и гарантиями, охраной правопорядка и соблюдением прав личности, природно-климатическими условиями, наличием свободного времени и возможности хорошо его использовать у домохозяйств среднего и высшего среднего классов, 88,5% и 99,4% соответственно.

По субъективным ощущениям покоя и полной безопасности, комфортности и стабильности наблюдается та же тенденция в разрезе условных социальных групп. Однако, данный показатель ниже предыдущего. Так, чувствуют себя в полной безопасности 28% малообеспеченных хозяйств, 31,9% небогатых, но и не среднего класса, 40,9% домохозяйств среднего класса и 60,5% высшего среднего класса. Доля домохозяйств, считающих, что их дети будут жить лучше, чем они, на порядок превышает долю тех, кто считает, что они живут лучше своих родителей в разрезе каждой условной группы, за исключением высшего и среднего класса, у которых эти пока-

затели почти совпадают – 85,6% и 87,6% соответственно. Так, для малообеспеченных домохозяйств это соотношение составляет 49,2% и 30,2%, для небедных, но и не среднего класса – 66,1% и 46,6% соответственно, для домохозяйств высшего и среднего класса – 76,7% и 69,5% соответственно. Возможно, эти тенденции связаны с особенностями экономического и политического уклада Казахстана, в частности, с переходом от командной экономики к рыночной. Транзитной экономике свойственно неустойчивое развитие, поскольку совершается постоянная трансформация старых отношений в условиях отсутствия новых институтов и правил. При этом преобразования в переходной экономике занимают достаточно продолжительный период, что может вселять некоторое беспокойство среди домохозяйств.

Одна из задач нашего исследования заключалась в том, чтобы проанализировать, какие факторы являются важными при формировании самооценки казахстанцев, учитывая во внимание методику деления на социальные группы, предложенную Комитетом РК по статистике. Нами было выявлено, что важными факторами, определяющими стратификационное положение домохозяйства/индивида в обществе, являются **уровень дохода и его источник, уровень потребления и уровень сбережений, наличие собственности, условия проживания, здоровье, образование и доступ к информационно-коммуникационным технологиям**. По результатам представленного в данной книге обследования можно сделать вывод, что согласно социальным ощущениям основную часть казахстанского общества составляют прослойка между бедными и средним классом (52,2%) и средний класс (41,9%). При этом население с крайне низкими доходами (среднемесячный размер располагаемого дохода ниже 20 000 тенге), основными источниками которых являются государственные пособия, социальная помощь, материальная помощь родственников, алименты, не причисляет себя к бедным. Мы видим причину этого в особенностях менталитета.

Каков же профиль казахстанских социальных групп? Домохозяйства, оценившие свое материальное положение как «малообеспеченные», практически не имеют сбережений (только у 2,1% домохозяйств они есть), при этом «запас финансовой прочности» на год не имеет ни одно малообеспеченное (бедное) домохозяйство. Собственностью, приносящей доход, владеют только 26,2% домохозяйств. Доля малообеспеченных домохозяйств, оценивших условия проживания как «плохие», составляет 31,8%. Доля домохозяйств, имеющих проблемы со здоровьем, в 1,29 раз больше среди малообеспеченных, чем среди высшего среднего класса, а имеющих хронические заболевания – в 6,1 раз больше. Только 19,3% малообеспеченных домохозяйств имеют доступ к учреждениям для занятия массовыми видами спорта, то есть значительная доля малообеспеченных домохозяйств лишена возможности восстанавливать свое здоровье, делать инвестиции в свое здоровье. 48,9% малообеспеченных домохозяйств оценили среднее образование в Казахстане как качественное, то есть больше половины не считают его таковым. Доступа к Интернету не имеют 76% малообеспеченных домохозяйств и 59,1% домохозяйств, отнесенных к небедному, но и не к среднему классу, то есть в стране наблюдается информационное неравенство. Удовлетворены своей жизнью с точки зрения различных потребностей и интересов только 32,6% малообеспеченных домохозяйств и 64,8% домохозяйств «не бедных, но и не среднего класса».

В то время как среди домохозяйств, отнесших себя к «среднему классу» и «высшему среднему классу», наблюдается высокий уровень удовлетворенности своим уровнем жизни (88,5% и 99,4% соответственно). Эти домохозяйства имеют больше сбережений (55,2%), их социально-экономический статус более

стабилен: запас «финансовой прочности» на год есть у 13,4% представителей среднего класса и 33,2% – высшего среднего. Запас прочности сроком на три года и более есть у 1,4% представителей среднего класса и 3,7% высшего среднего класса. Собственностью, приносящей доход, владеют 39,9% домохозяйств высшего среднего класса. Среди представителей среднего класса только 3,4% недовольны своими условиями проживания. 50,5% домохозяйств, отнесенных к высшему среднему классу, имеют доступ к учреждениям для занятия массовыми видами спорта, т.е. у половины этих домохозяйств есть возможность инвестировать в свое здоровье. 66% домохозяйств среднего класса и 76,2% домохозяйств высшего среднего класса оценили среднее образование в Казахстане как качественное. Высокие показатели по данному параметру мы связываем с возможностью этих домохозяйств отправлять детей на факультативы и различные кружки. Говоря о доступе к Интернету, то его не имеют 43,9% домохозяйств среднего класса и 35,6% домохозяйств высшего среднего класса.

**Анализ уровня жизни населения РК по результатам социологического обследования домохозяйств.** В последние годы возник интерес к использованию новых социологических подходов при оценке уровня благосостояния. Они отличаются комплексностью исследования особенностей дифференциации уровня жизни различных слоев населения, предполагая учет широкого спектра не только денежных, но и любых других доступных экономических ресурсов (имущественных, жилищных и т.д.), которые влияют на поддержание определенного уровня материального благосостояния домохозяйств. Накопленный ими в течение жизни непроектный экономический потенциал активно используется ими в их реальных жизненных практиках и имеет подчас огромное значение в процессе их выживания и адаптации, а в конечном счете, – в разнице их жизненных шансов в сфере потребления и занятии определенной позиции в системе стратификации общества. Помимо этого, существует значительный люфт между уровнем текущего дохода и жизненными шансами в сфере потребления. Поэтому при анализе данных для построения социально-экономических групп нам представляется целесообразным опираться не на отдельно взятый критерий, а на многомерные индикаторы, учитывающие широкий спектр объективных материальных/имущественных ресурсов, реальный уровень потребления и определенные субъективные оценки материальной обеспеченности [169].

В декабре 2012 – январе 2013 года в рамках проекта «Стратификация населения Республики Казахстан через призму интеллектуального потенциала страны» с целью изучения и получения информации по домохозяйствам Казахстана для практических аспектов построения модели стратификации казахстанского общества на основе эмпирических данных было организовано и проведено социологическое исследование.

В ходе исследования ставились следующие задачи:

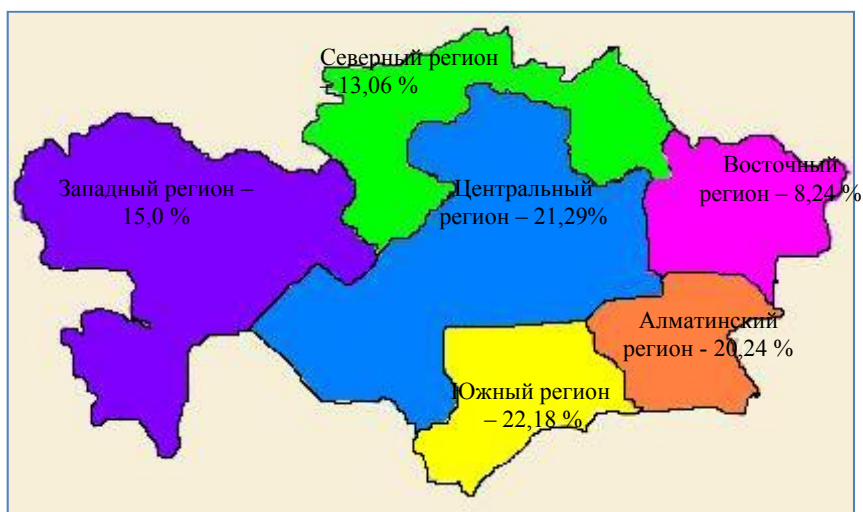
- 1) определить стратификационные признаки казахстанского общества;
- 2) исследовать домохозяйства по следующим параметрам: по членам домохозяйств, общим характеристикам домохозяйства, включая расходы на питание, образование, услуги здравоохранения, коммунальные расходы, благоустройство и обеспечение благами, ресурсы домохозяйства, доступность образования, здравоохранения, культурных благ, социальной инфраструктуры, использование информационно-коммуникационных и компьютерных технологий, проведение досуга и др.



Для достижения поставленных целей и задач был использован количественный метод (анкетирование), что позволило оценить распространенность и величину изучаемых параметров.

Казахстан географически подразделяется на 6 регионов: Восточный, Западный, Северный, Южный, Центральный и Алматинский. Выбор данного количества регионов и отнесение к ним областей обусловлены природно-климатическими и экономико-географическими особенностями. В ходе опроса области были распределены по шести регионам следующим образом: Северный регион – Костанайская, Павлодарская и Северо-Казахстанская области; Восточный регион – Восточно-Казахстанская область; Западный регион – Актюбинская, Атырауская, Западно-Казахстанская и Мангистауская области; Южный регион – Жамбылская и Южно-Казахстанская области; Центральный регион – Акмолинская, Карагандинская, Кызылординская области и г. Астана; Алматинский – Алматинская область и г. Алматы.

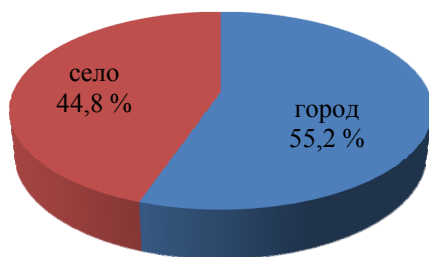
Объем выборки – 1530 домохозяйств по республиканской выборке (статистическая погрешность при данном объеме выборки не превышает 2,5% при доверительном интервале 95%). Распределение респондентов в разрезе регионов представлено на рис.38.



**Рисунок 38** – Распределение респондентов в разрезе регионов, %

*Примечание* – составлено авторами на основании проведенного исследования

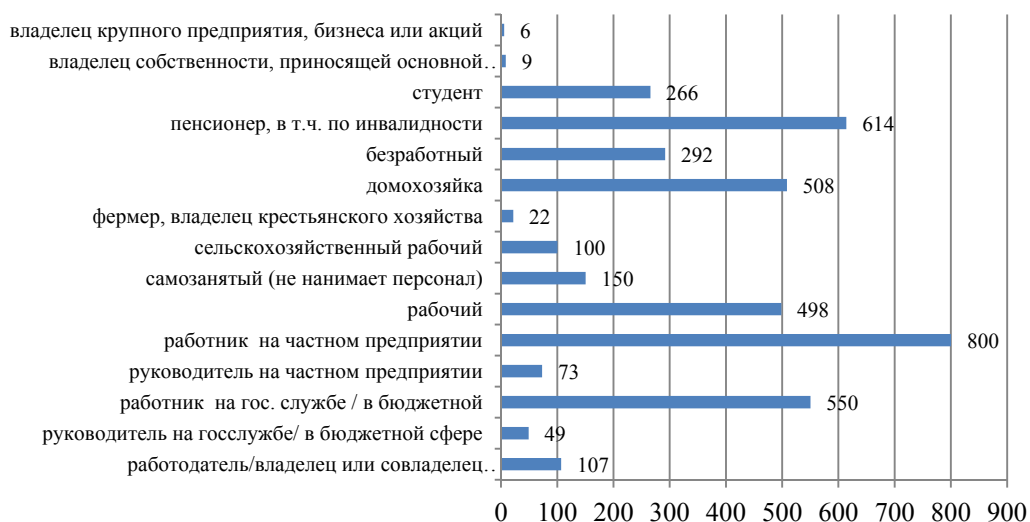
На региональном уровне выборка репрезентирует распределение населения, проживающего в городской и сельской местностях (рис. 39). Города и городские поселения каждого региона подразделяются по численности жителей на 3 группы, и, таким образом, выборка репрезентирует города разной численности на региональном уровне. Таким образом, выборка репрезентирует региональное, поселенческое (тип населенного пункта: городской или сельский, а также численность населенного пункта) распределение населения.



**Рисунок 39** – Распределение респондентов, проживающих в городской и сельской местности

*Примечание* – составлено авторами на основании проведенного исследования

Среднее количество человек, проживающих в опрошенных домохозяйствах, составило 4,38 человек.

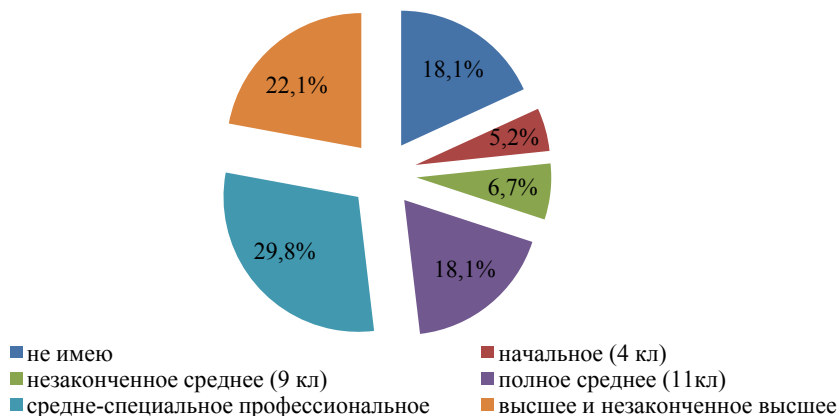


**Рисунок 40** – Социально-профессиональный статус респондентов и членов их семей, в % от опрошенных

*Примечание* – составлено авторами на основании проведенного исследования

Всего было опрошено 5502 человека, или 1530 домохозяйств, в которых проживает 1568 детей до 18 лет, из них 29,5% проживают в семьях, у которых денег не хватает даже на питание, либо на питание денег хватает, но покупка одежды вызывает серьезные затруднения. Это достаточно высокая и тревожная цифра, так как детская бедность является важным критерием уровня бедности в стране. В анкетном опросе приняло участие 47,8% мужчин и 52,2% женщин, средний возраст опрошенных респондентов составил 32 года, 22,1% из них имеют высшее или неполное высшее образование, еще 29,8% – среднее специальное. Участники опроса представлены (рис. 40) в основном работниками на частном предприятии (19,8%) и работниками на государственной службе/в бюджетной организации (13,6%), пенсионерами (15,2%), рабочими (14,8%), домохозяйками (12,6%), а также руководителями, владельцами собственности, фермерами (4,7%), студентами (6,6%), безработными (7,2%).

Одним из критериев выделения социально-экономических групп является образование. Так, принято, что представители среднего класса – это люди, имеющие профессиональное образование (как правило, высшее). Как показано на рисунке 41, в ходе обследования домохозяйств выявлено, что законченное высшее и незаконченное высшее образование имеют 22,1% респондентов.



**Рисунок 41** – Распределение респондентов по уровню образования, в % от опрошенных

*Примечание* – составлено авторами на основании проведенного исследования

Одним из важнейших критериев при выявлении стратификационных групп выступает уровень дохода. Поэтому при проведении социологического исследования для оценки благосостояния семей респондентам было предложено отнести себя в зависимости от материальной обеспеченности к одной из шести групп (таблица 15). По уровню благосостояния 3,5% и 22,6% респондентов отнесли свои семьи к первой и второй группам соответственно (бедные), 48,0% – к третьей группе (нижний средний класс), 19,5% – к четвертой группе (средний средний класс), 4,8% и 1,4% – к пятой и шестой группам (высший средний класс).

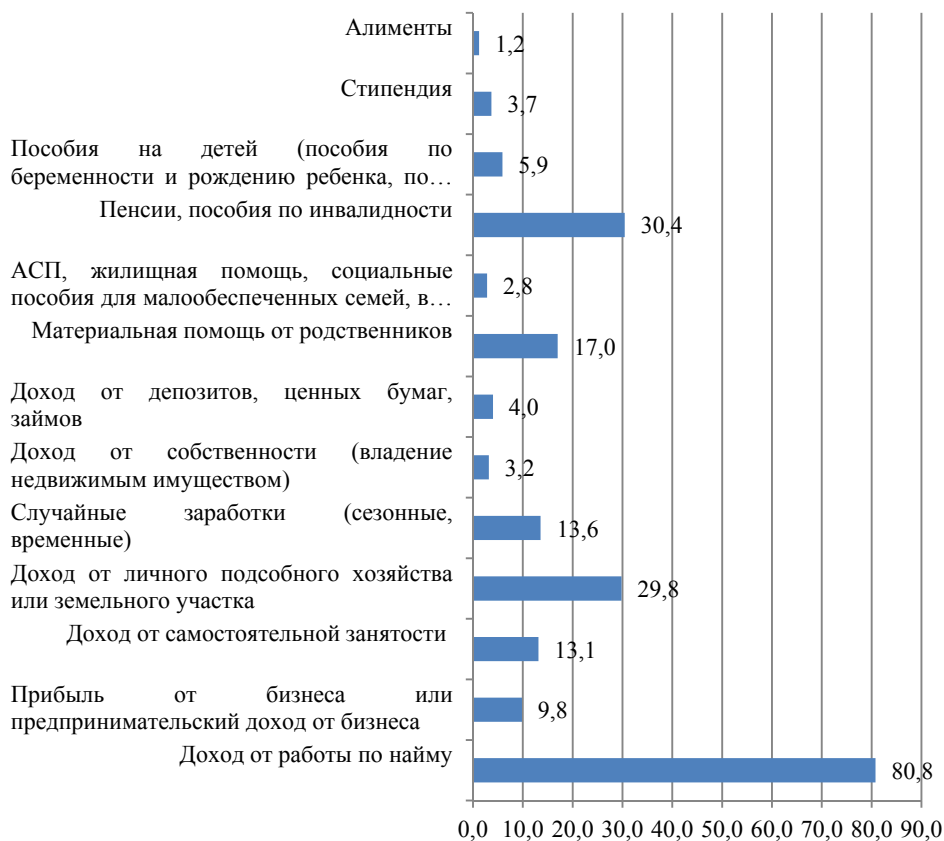
*Таблица 15*

### Группы материальной обеспеченности

Доходная группа	Описание	Доля, %
1 доходная группа	денег не хватает даже на питание, экономим на всем	3,5
2 доходная группа	на питание денег хватает, но покупка одежды вызывает серьезные затруднения	22,6
3 доходная группа	денег хватает на питание и одежду, однако купить сейчас новый телевизор, холодильник или стиральную машину было бы трудно	48,0
4 доходная группа	денег хватает на крупную бытовую технику, но мы не могли бы сейчас купить новую машину	19,5
5 доходная группа	наших заработков хватает практически на все, кроме таких дорогих приобретений, как квартира/дом	4,8
6 доходная группа	мы при необходимости могли бы приобрести новую квартиру/дом	1,4

*Примечание* – рассчитано авторами на основании проведенного социологического исследования

По результатам опроса 80,8% домохозяйств получают доход от работы по найму (что в целом соответствует данным АРКС), 30,4% получают доход в виде пенсий и пособий по инвалидности, 29,8% опрошенных указали, что одним из источников дохода их домохозяйства является личное подсобное хозяйство, 17,0% получают материальную помощь от родственников, доход от самостоятельной занятости имеют 13,1%. Только 9,8% домохозяйств получают прибыль от бизнеса и предпринимательской деятельности, доход от собственности как источник дохода указали лишь 3,2% респондентов, доход от депозитов, ценных бумаг, займов – 4% (рис. 42).

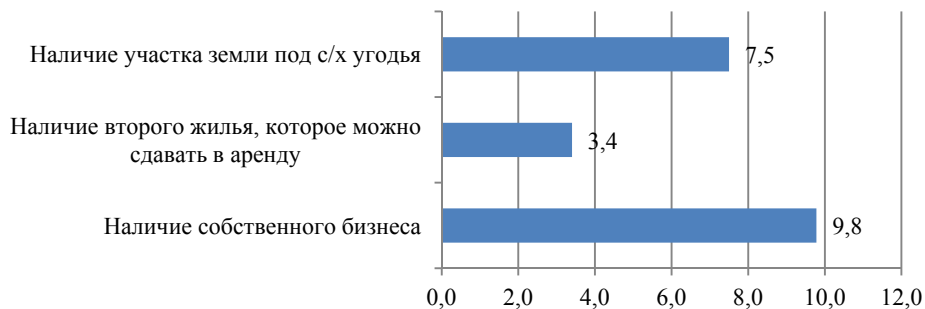


**Рисунок 42** – Источники доходов домохозяйств, в % от опрошенных

*Примечание* – составлено авторами на основании проведенного исследования

Большое значение для решения проблем неравенства, бедности, повышения уровня жизни имеет вопрос того, какова у населения доля доходов от собственности и предпринимательской деятельности. Расширение масштабов малого и среднего бизнеса призваны стимулировать эти виды доходов, увеличивая денежные доходы населения, повышая уровень жизни. В ходе опроса 9,8% респондентов отметили наличие у них собственного бизнеса (рис. 43), 7,5% имеют земельные участки под сельскохозяйственные угодья, от эксплуатации которых можно также получать дополнительный доход, кроме того, 3,4% респондентов имеют

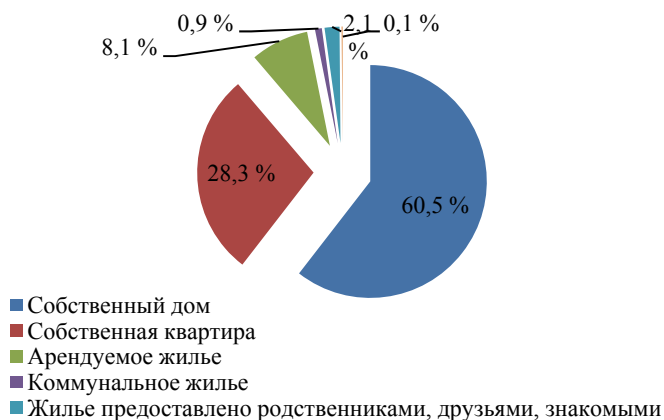
второе жилье, которое можно сдавать в аренду и получать дополнительные доходы.



**Рисунок 43** – Наличие домохозяйств как дополнительных источников дохода, в % от опрошенных

*Примечание* – составлено авторами на основании проведенного исследования

Важным критерием оценки материального благополучия домохозяйства во всем мире считается наличие недвижимости. Как показано на рисунке 44, 88,8% опрошенных респондентов проживают в собственном доме или квартире, 7,3% снимают жилье в аренду, 0,1% проживают в общежитии и 2,1% в коммунальном жилье (принадлежит государству или каким-либо ведомствам). При этом наличие недвижимости, которой не только можно было пользоваться в повседневной жизни, но и можно было продать, использовав как дополнительный экономический ресурс, автоматически повышает материальный статус домохозяйства. Среди опрошенных таким ресурсом владеют 3,4% респондентов.



**Рисунок 44** – Распределение домохозяйств по типу жилья, %

*Примечание* – построена авторами на основании проведенного социологического исследования

Анализ распределения домохозяйств по типу жилья в зависимости от материального положения (таблица 16) еще раз доказал, что в Казахстане наличие

собственного жилья не является критерием, по которому можно судить об уровне доходов домохозяйства или их социально-экономическом положении. Так, 78,9% домохозяйств, которые являются беднейшими (так как по их оценке им не хватает денег даже на питание, они вынуждены экономить буквально на всем), имеют собственный дом или квартиру.

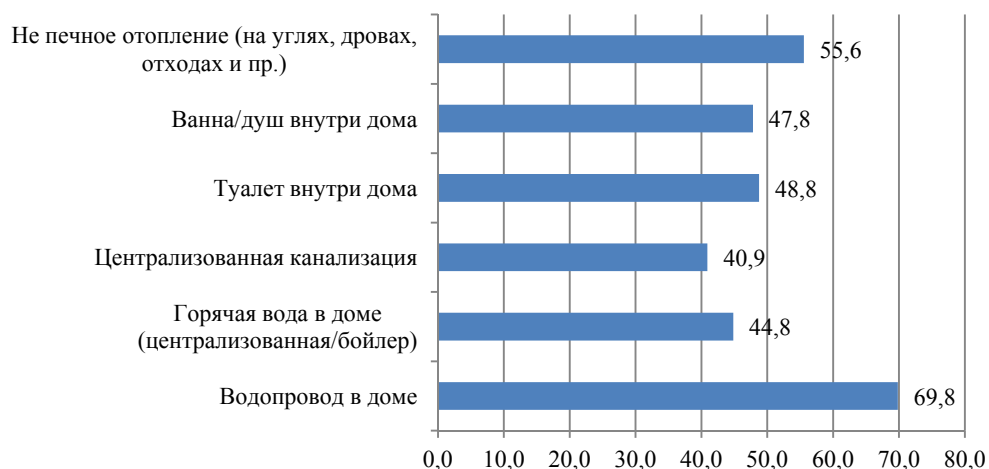
Таблица 16

**Распределение индивидов по типу жилья  
в зависимости от материального положения, % домохозяйств**

Группа	Собственный дом/квартира	Арендуемое жилье	Коммунальное жилье	Жилье предоставлено родственниками, друзьями, знакомыми	Общжитие	Всего
Первая доходная группа	78,9	9,8	9,3	2,1	0,0	100,0
Вторая доходная группа	88,7	7,7	0,6	2,7	0,3	100,0
Третья доходная группа	91,3	7,1	0,3	1,2	0,0	100,0
Четвертая доходная группа	90,5	6,8	0,7	2,0	0,0	100,0
Пятая доходная группа	85,3	10,2	3,0	1,5	0,0	100,0
Шестая доходная группа	98,7	1,3	0,0	0,0	0,0	100,0
<i>Примечание – рассчитано авторами на основании проведенного социологического исследования</i>						

Благоустройство жилья также может являться своеобразным критерием оценки дохода домохозяйств. Наличие водопровода, туалета, душа/ванны, горячей воды в доме стали уже давно нормой для домохозяйств в XXI веке. Тем не менее, по данным обследования, 30,9% домохозяйств не имеют водопровода в доме, у 54,2% респондентов отсутствует горячая вода, только половина (48,8%) имеет туалет внутри дома (рис. 45). В развитых странах наличие туалета на улице или отсутствие водопровода в доме дает основание для автоматического зачисления домохозяйства в категорию «бедные». В Казахстане данные показатели не являются признаком отнесения домохозяйства к бедному, так как в таком случае значительную часть сельского населения можно будет причислить к бедным. Кроме того, наблюдается тенденция, когда при наличии водопровода в доме, а также определенного достатка туалет все равно остается на улице, так как члены домохозяйства привыкли к такому образу жизни и это несколько их не ущемляет.

В 1995 году Гордон (Gordon D.) [170] предложил методiku выделения бедных слоев населения на основе деприваций. Предполагалось, что имеется некоторый набор лишений, который характеризует именно бедное население. В этот набор могут входить как невозможность приобретения каких-то необходимых товаров, продуктов, так и отсутствие возможности иметь какие-то бытовые приборы (к примеру, телевизор).



**Рисунок 45** – Благоустройство жилья, % от домохозяйств

*Примечание* – построено авторами на основании проведенного социологического исследования

Экспертным путем, опираясь на уже применяемые Комитетом РК по статистике депривационные подходы, мы выделили ряд лишений, которые с нашей точки зрения наиболее характеризуют бедные слои (рис. 46). 77,8% домохозяйств первой доходной группы и 44,4% второй отмечали, что у них не всегда было достаточно еды, многие домохозяйства первой и второй доходных групп, имеющих детей, не могут покупать детям фрукты (49,1% первой группы и 47,4% второй), не могут покупать одежду для детей по мере их роста 40,7% и 35,9% соответственно. Данные критерии в некоторой степени могут быть подвергнуты критике, так как охватывают в большей степени домохозяйства с детьми, но детская бедность является наиболее уязвимой, наиболее тяжелой формой бедности, поэтому мы считаем данный подход вполне оправданным.

Существует множество подходов к определению бедных слоев населения: объективные, субъективные, абсолютные, относительные. И в этом вопросе все более менее понятно. До сих пор открытым остается вопрос определения среднего класса в Казахстане. Перенос западных подходов приводит к тому, что большую часть населения мы должны отнести к бедным. Применение методов срединных, медианных доходов дает достаточно хорошие числовые показатели, но никак не соотносится со средним классом как классом образованных профессионалов, владеющих при этом определенным так называемым «джентльменским набором».

Как упоминалось ранее, на наш взгляд, средний класс представлен группой людей, выделяемых по месту и роли в экономической, социальной и общественной жизни общества. К его характеристикам можно отнести стабильный высокий доход или владение собственностью/имуществом, приносящим доход; наличие «запаса прочности»; источники дохода в формальном секторе экономики; престижная профессия и профессиональное образование.



**Рисунок 46** – Депривации, % от домохозяйств

*Примечание* – построено авторами на основании проведенного социологического исследования

По данным Всемирного банка «Global Economic Prospect» (2007), средний класс – это группа населения, представители которой имеют возможность покупать импортные товары высокого качества, импортные машины, проводить отпуск за рубежом, а также имеют возможность получать услуги международного уровня, в том числе и высшее образование [171]. А. Привалов добавил, что «представители среднего класса, это, как правило, люди с высшим образованием, проживающие в отдельных квартирах или собственных домах и имеющие дополнительную недвижимость. Они, как правило, имеют автомобиль, а иногда и два, имеют определенные деньги, которые могут потратить на образование своих детей, могут позволить себе отдых за границей и реально пользуются этой возможностью, получают удовольствие от потребления, ходят в кафе, трактиры и рестораны и любят заниматься шопингом в выходные. Представитель среднего класса по своей сущности потребитель, ориентированный на «экономику спроса» – общество потребления» [172].

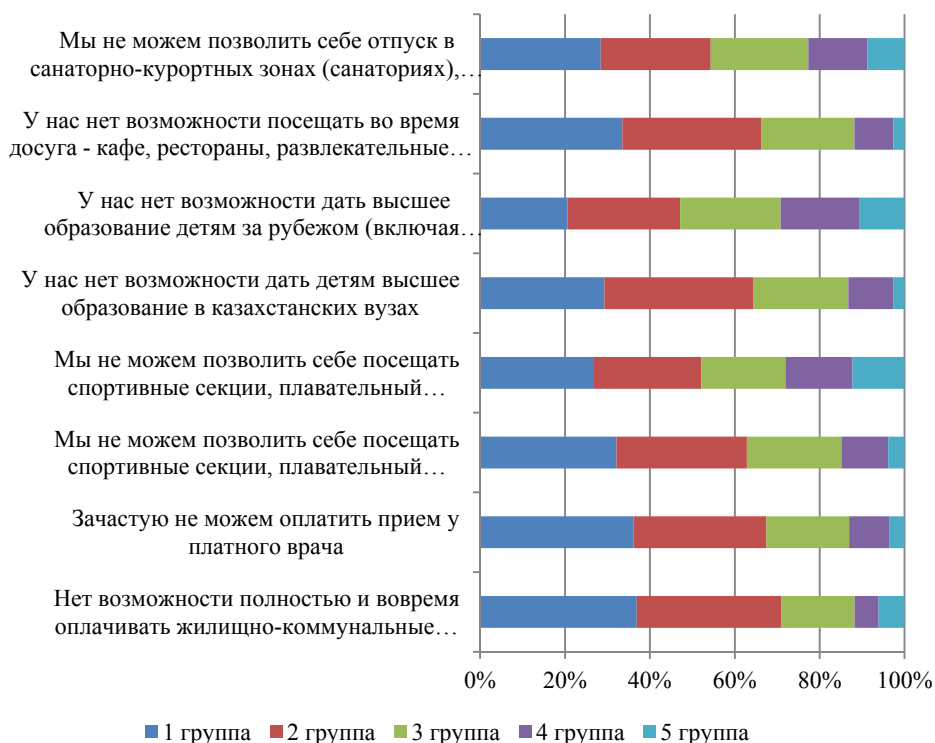
Нами были предприняты попытки использовать депривационный подход к определению не только бедных слоев, но и для выделения среднего класса. Так как среднему классу присущ определенный образ жизни, определенный стиль, обусловленный доходами, образованием, профессиональным и социальным статусом. Поэтому в качестве деприваций для выделения среднего класса были предложены следующие:

- 1) нет возможности полностью и вовремя оплачивать жилищно-коммунальные услуги из-за недостатка денег;



- 2) зачастую не можем оплатить прием у платного врача;
- 3) мы не можем позволить себе посещать спортивные секции, плавательный бассейн, фитнес-клубы, клубы здоровья, потому что это дорого;
- 4) мы не можем позволить себе посещать спортивные секции, плавательный бассейн, фитнес-клубы, клубы здоровья из-за их отсутствия в нашем районе;
- 5) у нас нет возможности дать детям высшее образование в казахстанских вузах;
- 6) у нас нет возможности дать высшее образование детям за рубежом (включая ближнее зарубежье);
- 7) у нас нет возможности посещать во время досуга кафе, рестораны, развлекательные центры;
- 8) мы не можем позволить себе отпуск в санаторно-курортных зонах (санаториях), потому что это дорого.

Согласно депривационному подходу, мы выделили ряд факторов, которые с нашей точки зрения наиболее характеризуют средний класс, т.е. средний класс не сталкивается с подобного рода лишениями (рис. 47).



**Рисунок 47** – Депривации для выделения среднего класса, % от домохозяйств

*Примечание* – построено авторами на основании проведенного социологического исследования

Так, 57,4% домохозяйств пятой доходной группы и 73,1% шестой отмечали, что у них есть возможность позволить себе отпуск в санаторно-курортных зонах (санаториях), несмотря на то, что это дорого. Данные категории также имеют

возможность восстанавливать физическое и психологическое здоровье, посещая различные спортивные секции, плавательные бассейны, фитнес-клубы и т.д., 81,6% и 93,5% соответственно. Несмотря на высокую цену, это себе могут позволить 62,8% домохозяйств четвертой доходной группы. При этом позволить себе оплатить прием у платного врача могут 58% домохозяйств четвертой доходной группы, 79,3% – пятой и 92,2% – шестой. Большинство домохозяйств трех последних доходных групп (80 – 92%) не имеет трудностей при оплате жилищно-коммунальных услуг. Имея высшее образование, представители среднего класса предоставляют своим детям возможность получить высшее образование. В казахстанских вузах могут позволить себе 67-98% домохозяйств, при этом возможность получить высшее образование для детей возрастает с изменением доходной группы. Так, в пятой и шестой высокодоходных группах таких домохозяйств уже более 94%.

В ходе исследования были определены важные стратификационные признаки казахстанского общества при помощи использования нового подхода оценки уровня благосостояния. При дифференциации уровня жизни различных слоев населения учитывался широкий спектр не только денежных, но и других экономических ресурсов (расходы на питание, образование, услуги здравоохранения, коммунальные расходы, благоустройство и обеспечение благами, ресурсы домохозяйства, доступность образования, здравоохранения, культурных благ, социальной инфраструктуры, использование информационно-коммуникационных и компьютерных технологий, проведение досуга и др.). Так, стратификация казахстанского общества проводится: по лишениям (индексу качества жизни, включая депривации, благоустройство жилья, наличие товаров длительного пользования первой необходимости), по уровню профессионального образования, по обеспеченности жильем и его благоустройству, по состоянию здоровья, по социальному статусу и материальной обеспеченности.

## МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ОЦЕНКЕ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛЕЙ СТРАТИФИКАЦИИ

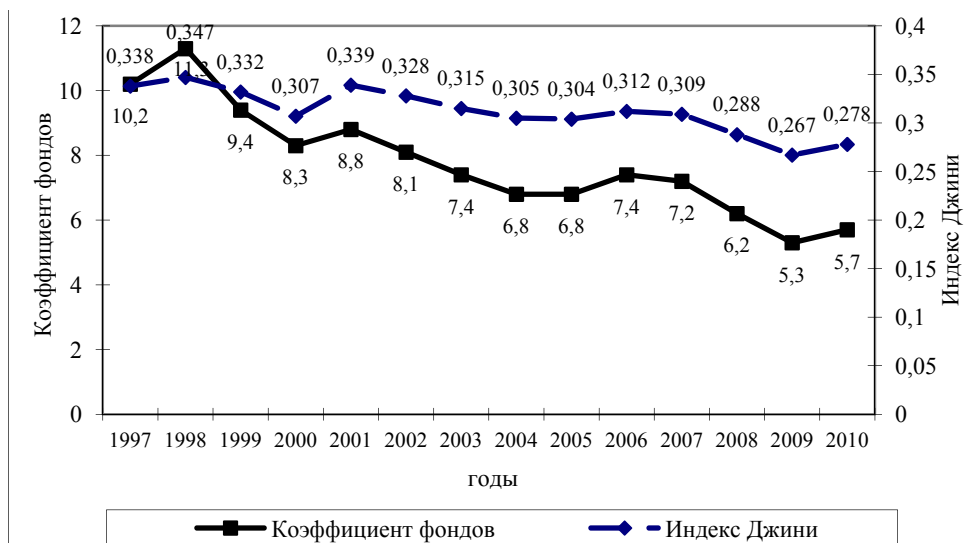
### 2.1. Двухфакторная модель стратификации населения «доход» – «индекс качества жизни»<sup>5</sup>

В современном обществе перед каждым государством стоит задача обеспечения социальной справедливости и защищенности населения, создания для каждого гражданина достойных условий жизни, равных стартовых возможностей, поддержка социально незащищенных категорий населения, а также сглаживание социального неравенства через различные механизмы перераспределения доходов между социальными слоями. В Казахстане одной из важнейших задач государственной политики является создание целого комплекса социально-экономических условий для роста благосостояния жителей страны. В частности, основной задачей предстоящего десятилетия является «улучшение качества и уровня жизни всех граждан Казахстана, укрепление социальной стабильности и защищенности» [173]. Это предопределено тем, что в настоящее время в стране наблюдается высокая степень расслоения общества на богатых и бедных, что представляет одну из наиболее актуальных социальных проблем. К тому же современные научные исследования доказали, что чрезмерное неравенство населения выступает не только дестабилизирующим фактором, создающим потенциальную угрозу возникновения конфликтов, но и негативно влияет на экономические и демографические показатели страны [174, 18].

В период 1997-2014 гг. показатели неравенства по доходам населения (индекс Джини и коэффициент фондов) заметно снизились (рис. 48). Так, индекс Джини за эти годы снизился от 0,338 до 0,278, а коэффициент фондов, рассчитываемый как соотношение среднедушевых доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения, снизился с 10,2 до 5,7 соответственно.

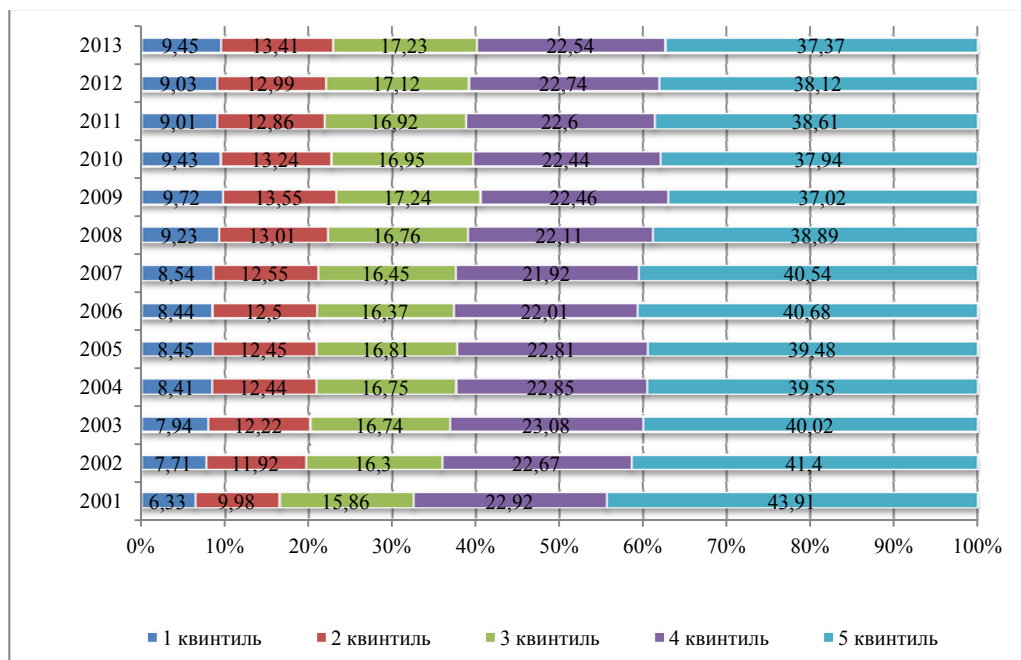
Анализируемое неравенство можно проследить также через распределение доходов по квинтильным группам. В 2001-2014 гг. в Казахстане наблюдалось постепенное увеличение доли квинтиля наименее обеспеченных слоев населения: в целом за этот период на 3,1 процентных пункта. В то же время доля 5-го квинтиля наиболее богатого населения уменьшилась на 6,54 процентных пункта (рис. 49).

<sup>5</sup> Впервые опубликована в журнале «Казахстанский Экономический вестник», 2012, №3-4.



**Рисунок 48** – Динамика показателей неравенства по доходам населения Казахстана, 1997-2014 гг.

*Примечание* – составлено авторами по данным [175, 176]



**Рисунок 49** – Доходы населения по 20%-ным квинтильным группам, 2001-2010 гг., в %

*Примечание* – составлено авторами по данным Агентства Республики Казахстан по статистике<sup>6</sup>

<sup>6</sup> без шкалы эквивалентности, по сложившимся доходам.

Это, в частности, свидетельствует о незначительном увеличении доходов в первых двух квинтилях. Рост доли первого квинтиля беднейших слоев населения в национальном потреблении является тревожным сигналом. Отметим, что в соответствии с уточненными в 2007 г. целями развития тысячелетия в Казахстане [177] этот показатель определен в качестве основного индикатора бедности. Кроме того, среднедушевой доход третьего и четвертого квинтиля превышает величину прожиточного минимума лишь в 1,5-1,9 раза [177]. Следовательно, в совокупности 80% населения страны имеют доходы, не превышающие двукратной величины прожиточного минимума, а у половины из них высок риск оказаться в категории бедных. Это является дополнительным подтверждением значительного неравенства населения Казахстана по уровню доходов.

В условиях неравномерного распределения в обществе экономических, интеллектуальных и иных ресурсов социальную идентификацию позволяет провести метод стратификации, определяющий границы взаимодействия между людьми и группами с различным социальным статусом. Дефиниция «стратификация» используется для того, чтобы охарактеризовать структуру неравенства, где: а) люди занимают дифференцированные структурные положения; б) эти положения (слои, страты) иерархически оцениваются согласно определенным признанным стандартам. Стратификация фиксирует, демонстрирует имеющееся неравенство в доходах. Разбивая общество на страты, изучая каждую отдельную группу с ее демографическими, экономическими, психологическими характеристиками, исследователи получают информацию, позволяющую политикам проводить выверенную и адекватную политику перераспределения доходов в обществе.

В основе авторской двухфакторной модели стратификации для Казахстана лежит методология, разработанная Д. Гордоном [170], который предложил принципиально новый подход к определению пороговой черты бедности для деления населения на группы. В частности, комбинировались депривационная<sup>7</sup> и доходная линии бедности и в результате выделялись четыре группы населения. С одной стороны, это позволяло определить, какого количества необходимых благ лишены домохозяйства, с другой – учитывался уровень доходов. При этом построение черты бедности проходило в 3 этапа.

*На первом этапе* определялся согласованный список базовых потребностей. Респондентам из репрезентативной выборки населения было предложено указать, какие позиции из большого списка потребительских товаров, услуг и видов активности они считают необходимыми для любого домохозяйства или семьи в Великобритании. Позиции, названные более чем 50% респондентами предметами первой необходимости, считались базовыми и далее использовались в качестве критериев депривации.

*На втором этапе* определялась доля домохозяйств, испытывающих лишения. После определения списка базовых потребностей домохозяйства проводилась вторая волна опроса. Респондентов просили указать, какие позиции из согласованного списка у них уже есть, а какие они хотели бы иметь, но не могут себе позволить. На этой основе была определена доля домохозяйств, имеющих депривации. Как показали результаты исследования, проведенные в Великобритании [170], за двадцатилетний период структура деприваций в значительной степени не изменилась.

*На третьем этапе* проводился расчет монетарной линии бедности. Сначала был построен индекс лишений, который должен обладать свойствами согласо-

---

<sup>7</sup>Примечание: (от лат. *deprivatio* – потеря, лишение) – состояние, при котором люди испытывают недостаточное удовлетворение своих потребностей.

ванности, надежности и аддитивности [170, 178]. Каждому лишению из согласованного базового списка базовых потребностей присваивался вес, равный 1, а затем рассчитывалась сумма лишений для каждого респондента. Для определения согласованности набор компонент тестировался с помощью классического теста согласованности шкалы (альфа Кронбаха). Для определения надежности каждой компоненты рассчитывалась корреляция между данной компонентой (лишением) и переменной, характеризующей здоровье, и параметром, характеризующим субъективное благосостояние. Переменная, характеризующая здоровье, основывалась на самооценке и наличии ограничивающих трудоспособность длительных заболеваний. Параметр, характеризующий субъективное благосостояние, определялся на основе ответов респондентов по следующей шкале: 1) ощущают себя бедными все время; 2) доходы ниже черты бедности; 3) доходы значительно ниже черты абсолютной бедности; 4) доходы значительно ниже черты общей бедности. В результате тестов из первоначального списка лишений в индекс вошло 35 лишений. Показатель альфа Кронбаха для итогового индекса составил 0,8853, что свидетельствует о высокой согласованности индекса.

Индекс лишений должен быть аддитивным, т.е. индивид/домохозяйство, имеющие значение индекса равное 3, должны быть беднее тех, чье значение индекса равно 2. Для проверки на аддитивность изучались зависимости между компонентами индекса лишений с использованием эквивалентного дохода в качестве зависимой переменной. В результате домохозяйства с высокими душевыми доходами не включались в итоговую модель. Анализ зависимостей второго порядка показал, что переменные «не могут позволить себе все лекарства, прописанные доктором», «не могут позволить себе морозильник» не были аддитивными с другими компонентами индекса лишений, поэтому оба эти признака были исключены.

Затем с помощью дисперсионного и логистического регрессионного анализа определялась черта бедности, которая подразумевает достижение такого значения индекса лишений, когда максимизируются межгрупповые различия и минимизируются внутригрупповые различия. Для этого были выделены субвыборки респондентов с последовательно увеличивающимся числом лишений. Всего В. Гордоном были рассчитаны 33 модели. В первой модели сравнивались две группы: те, у кого не было ни одного лишения, и те, у кого было одно и более лишений. Во второй модели сравнивались также две группы: те, у кого было максимум одно лишение, и те, у кого было два и более вида лишений. Зависимой переменной был располагаемый доход домохозяйства, а независимыми переменными выступали вышеописанные дихотомические переменные по лишениям, число взрослых и детей в каждом домохозяйстве. В логистической регрессионной модели зависимой переменной была дихотомическая переменная по лишениям, а независимой – располагаемый доход домохозяйства, число взрослых и детей в домохозяйстве. Эти расчеты позволили определить черту бедности научно обоснованными методами

***Построение двухфакторной модели стратификации «доход-индекс качества жизни» для Казахстана.*** В основу построения стратификации «доход – индекс качества жизни» была положена вышеописанная методика Гордона. Население делилось на группы по двум факторам: доход (выше и ниже медианного) и индекс качества жизни (по количеству деприваций). Стратификация осуществлялась в несколько этапов:

На первом этапе формировался список базовых потребностей и происходил выбор деприваций для формирования коэффициента качества жизни и проведения стратификации:

1. На основе методов описательной статистики (частотный анализ, корреляционный анализ) определялся перечень товаров длительного пользования, которыми владеет домохозяйство и которые чувствительны к распределению доходов (квintильные группы).
2. Проводился расчет табуляции по квintилям доходов; при этом доход, использованный на потребление, был скорректирован через прожиточный минимум. На основе корреляционного анализа проведена проверка взаимосвязи различных видов товаров длительного пользования с доходом, использованным на потребление, скорректированным на прожиточный минимум. В результате оценки квintильных распределений на основе частотного и корреляционного анализа из 27 показателей было отобрано четыре: а) наличие в доме холодильника; б) стиральной машины; в) пылесоса; г) персонального компьютера.
3. На основе частотного и корреляционного анализа был определен уровень благоустроенности жилья (наличие водоснабжения, электричества, газа, центрального отопления и др.), чувствительного к распределению доходов. В результате из 10 признаков было отобрано четыре: а) наличие в домохозяйстве центрального отопления; б) телефона; в) горячего водоснабжения; г) водопровода.
4. На основе результатов обследований 11 837 домохозяйств, проводимых Агентством РК по статистике, формировался список видов лишений. Опросник Агентства Республики Казахстан содержит 15 деприваций. Один вид лишения («нет возможности проводить ежегодный отпуск вне дома») был удален из списка, так как не наблюдалось статистически значимых отличий между бедными и небедными домохозяйствами. В итоге в списке осталось 14 видов лишений: а) домохозяйства не могут позволить себе иметь достаточно еды; б) покупать необходимую зимнюю одежду себе и детям; в) обогревать свое жилье и оплачивать полностью и вовремя коммунальные счета; г) не имеют деньги на жизненно-важные лекарства; не могут приобрести даже дешевую мебель; д) не могут покупать фрукты для детей, е) лакомства и игрушки детям; ж) не могут оплатить пребывание детей в детских садах; з) не могут давать деньги детям на питание в школе и др.

В итоге был получен список видов лишений, состоящих из 19 различных признаков (14 деприваций и 5 имущественных характеристик домохозяйств).

На втором этапе проводилась проверка надежности показателей с помощью коэффициента надежности альфа Кронбаха<sup>8</sup>, который является важным критерием для оценки результата теста. Он является мерой точности, с которой проводится тестирование некоторого признака. Напомним, что для оценки надежности применяемых критериев Ли Кронбах предложил метод, при котором сравнивается разброс каждого элемента с общим разбросом шкалы [180]. При этом если разброс результатов теста меньше, чем разброс результатов для каждого отдельного вопроса, то каждый отдельный критерий (вопрос) направлен на исследу-

---

<sup>8</sup> Впервые название альфа ( $\alpha$ ) дал коэффициенту американский психолог Ли Кронбах в 1951 г., хотя независимо от его исследований в 1949 г. уже была известна формула для проверки надежности психологических тестов, а Л. Гуттману же в 1945 г. использовал этот же коэффициент  $\lambda_2$ .

дование одного и того же общего показателя и они вырабатывают значение, которое можно считать истинным. Если такое значение выработать нельзя, т.е. получается случайный разброс, тест становится ненадежным и коэффициент альфа Кронбаха будет равен 0. Если же все вопросы измеряют один и тот же признак, то тест надежен и коэффициент альфа Кронбаха в этом случае будет равен 1.

Коэффициент альфа Кронбаха  $\alpha_{st}$  определяется по следующей формуле:

$$\alpha_{st} = \frac{N \cdot \bar{r}}{1 + (N-1) \cdot \bar{r}}, \quad (1)$$

где  $N$  – количество исследуемых компонентов, а  $\bar{r}$  – средний коэффициент корреляции между компонентами.

Коэффициент альфа Кронбаха был рассчитан для всех 19 переменных, для которых было определено его пороговое значение, равное 0,7159 (таблица 17). При этом переменные, у которых коэффициент альфа оказался выше порогового, были исключены из тестирования как ненадежные, а для формирования коэффициента качества жизни и проведения стратификации были отобраны следующие 14 признаков:

- Q1. наличие стиральной машины;
- Q2. наличие пылесоса;
- Q3. наличие компьютера;
- Q4. наличие центрального отопления;
- Q5. наличие телефона;
- Q6. наличие горячего водоснабжения;
- Q7. наличие водопровода;
- Q8. наличие холодильника;
- Q9. иногда у нас не было достаточно еды или еда не всегда была желаемого ассортимента и качества;
- Q10. нет необходимой одежды и обуви для всех членов семьи на зимнее время года;
- Q11. не можем покупать регулярно фрукты для детей;
- Q12. не можем давать деньги на питание детей в школе;
- Q13. не можем покупать детям лакомства, игрушки;
- Q14. не можем покупать детям необходимую одежду по мере их роста.

Таблица 17

**Результаты статистического теста пригодности для 19 видов деприваций (лишений) обследованных домохозяйств Казахстана**

	Средний балл лишений, если переменная удалена	Коэффициент вариации, если переменная удалена	Скорректированный коэффициент суммарной корреляции	Коэффициент альфа Кронбаха, если переменная удалена
Q1	4,1853	6,3422	0,4599	0,6853
Q2	4,5648	6,4244	0,3758	0,6954
Q3	4,1249	6,6980	0,3344	0,7001
Q4	4,3546	5,9426	0,5685	0,6691
Q5	4,6892	6,5993	0,3650	0,6967
Q6	4,2902	6,0544	0,5360	0,6741
Q7	4,4822	5,9853	0,5491	0,6718
Q8	4,8619	7,2069	0,2459	0,7091



Q9	4,8544	7,2910	0,1618	0,7141
Q10	4,7843	7,0294	0,2318	0,7097
Q11	4,8521	7,4174	0,0626	0,7202
Q12	4,6561	7,0227	0,1491	0,7211
Q13	4,5637	7,1284	0,0808	0,7313
Q14	4,8054	7,0079	0,2723	0,7062
Q15	4,8970	7,3886	0,1986	0,7130
Q16	4,8743	7,2434	0,2532	0,7092
Q17	4,8694	7,2236	0,2543	0,7089
Q18	4,9050	7,4800	0,1148	0,7162
Q19	4,9072	7,5254	0,0488	0,7179
Число домохозяйств = 11837; число переменных = 19.				
Пороговое значение альфа = 0,7159				

*Примечание* – собственные расчеты авторов.

Для некоторых видов лишений (Q11 – Q13 и Q18, Q19) значение коэффициента альфа оказалось выше порогового значения (0,7159), и они были исключены из анализа как непригодные. Затем количество видов лишений каждого из анализируемых домохозяйств было просуммировано и проведен частотный анализ, результаты которого свидетельствуют, что доля домохозяйств, имеющих 10 и более лишений, крайне мала и в совокупности составляет 1,8% (таблица 18).

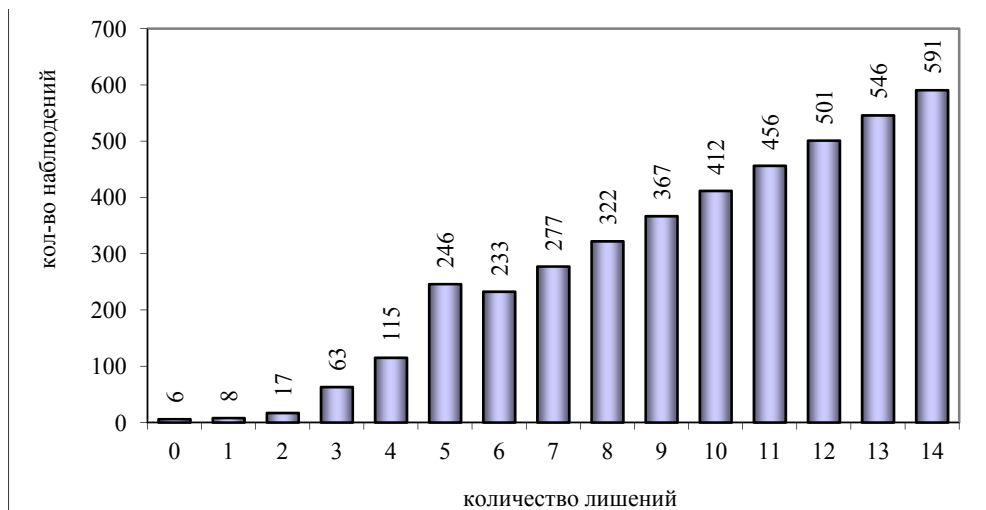
Таблица 18

**Результаты частотного анализа деприваций (лишений)  
среди 11 837 домохозяйств Казахстана**

Количество лишений	Среднее количество домохозяйств, имеющих лишения	Процент домохозяйств, имеющих лишения	Действительный процент домохозяйств, имеющих лишения	Кумулятивный процент домохозяйств, имеющих лишения
0	826	7,0	7,0	7,0
1	1357	11,5	11,5	18,4
2	1550	13,1	13,1	31,5
3	1185	10,0	10,0	41,5
4	1075	9,1	9,1	50,6
5	1697	14,3	14,3	65,0
6	1822	15,4	15,4	80,4
7	1273	10,8	10,8	91,1
8	597	5,0	5,0	96,2
9	246	2,1	2,1	98,2
10	115	1,0	1,0	99,2
11	63	0,5	0,5	99,7
12	17	0,1	0,1	99,9
13	8	0,1	0,1	99,9
14	6	0,1	0,1	100,0
Всего	11837	100,0	100,0	

*Примечание* – собственные расчеты авторов.

На третьем этапе по методологии Гордона был рассчитан коэффициент качества жизни анализируемых домохозяйств: тем домохозяйствам, у которых было 0 лишений, присваивался индекс 14, одно лишение – 13 и так далее (рис. 50).



**Рисунок 50** – Распределение домохозяйств по индексу качества жизни

*Примечание* - рассчитано и составлено авторами.

На четвертом этапе на основе методов дисперсионного анализа и логистического регрессионного анализа была определена граница деления на две группы домохозяйств (с большим и низким количеством лишений). Иными словами, было найдено такое значение индекса лишений, при достижении которого максимизируются межгрупповые и минимизируются внутригрупповые различия. Для этого были выделены подвыборки респондентов с последовательно увеличивающимся числом лишений. В качестве зависимой переменной выступали вышеописанные дихотомические переменные по числу лишений, в качестве независимых – среднедушевой доход домохозяйств, использованный на потребление, число взрослых и число детей в каждом домохозяйстве. В процессе реализации модели сравнивались домохозяйства, у которых было больше и соответственно меньше определенного количества лишений. Например, в первой модели сравнивались две группы респондентов: а) те, у которых не было ни одного лишения; б) те, у которых было одно и больше лишений. Следует отметить, что дисперсионный и регрессионный анализы, позволяющий научно обоснованно определить искомую черту дифференциации по доходным группам, показали один и тот же результат – значение индекса качества жизни, равное 8 и более, было оптимальным для определения искомой границы. Всего было построено 14 бинарных логических регрессионных моделей, оценка которых проводилась пошагово.

*1 шаг – построение модели и расчет вероятности.* Зависимая переменная представлена как бинарная, т.е. принимающая только два значения по типу домохозяйства. Затем для домохозяйств определялась (на основе программного пакета обработки статистических данных SPSS) прогнозируемая вероятность ( $p$ ), с которой можно их отнести к той или иной группе. Так, если  $p > 0,5$ , то домохо-

зьяство относится к первой группе, если  $p < 0,5$  – ко второй группе. При этом прогнозируемая вероятность определялась по формуле:

$$p = \frac{1}{1 + e^{-z}}, \quad (2)$$

где  $z = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + e$ ;  $x_1$  – логарифм среднедушевого дохода, использованного на потребление;  $x_2$  – количество взрослых в домохозяйстве;  $x_3$  – количество детей в домохозяйстве.

2 шаг – проверка достоверности и точности модели, которая проводилась при помощи *R-квадрата Наделькеркеса*. Затем при помощи функции приближения оценивается качество регрессионной модели на основе меры правдоподобия, в качестве которой служит отрицательное удвоенное значение логарифма этой функции (-2LL).

3 шаг – проверка значимости уравнения и полученных коэффициентов. В процессе построения модели отбирались только те факторы, которые действительно оказывают влияние на групповую дифференциацию домохозяйств по уровню доходов. При этом проверка значимости оцененных коэффициентов проводилась при помощи статистики Вальдовского:

$$W_i = \left( \frac{\beta_i}{S_{bi}} \right)^2, \quad (3)$$

где:  $W_i$  – статистика Вальдовского;  $\beta_i$  – оцененный коэффициент;  $S_{bi}$  – стандартная ошибка  $i$ -го коэффициента;  $i$  – количество факторов.

В процессе исследования были оценены 14 бинарных логистических моделей, большинство из которых оказались статистически незначимы, что, по нашему мнению, объясняется слабым влиянием независимых переменных на зависимую. Например, при оценке уравнений, где зависимой переменной было число домохозяйств, имеющих индекс качества жизни 8 и выше (первое значение), и домохозяйств, имеющих индекс качества жизни меньше 8 (второе значение), были получены уравнения с хорошей значимостью самого уравнения, коэффициентов уравнения и ошибок включения и исключения.

Расчеты бинарной логистической регрессионной модели для двух групп качества жизни (< 9 баллов и  $\geq$  9 баллов) показали невысокое значение коэффициент *R-квадрата Наделькеркеса* (0,207). Тем не менее, по методике Гордона его значение является приемлемым для дальнейшего использования и применения модели. Все коэффициенты оцененной модели статистически значимы с доверительной вероятностью 99%. Это означает, что все выбранные переменные оказывают существенное влияние на зависимую переменную (таблица 19).

На пятом этапе осуществлялась проверка границы для дифференциации на две группы (с большим и низким количеством лишений) на основе построения таблиц сопряженности. Проведенные оценки с делением на бедные/небедные по абсолютному доходу преобладают в группе до 3 лишений, при делении по относительному доходу бедные преобладают в группе со значением индекса качества жизни до 10 баллов.

Таблица 19

**Статистические оценки переменных бинарной логистической  
регрессионной модели для двух групп качества жизни (< 9 баллов и  $\geq$  9 баллов)**

Переменные	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
LOG дохода	1,725	0,058	882,338	1	0,000	5,613
Количество детей в домохозяйстве	-0,091	0,022	17,535	1	0,000	0,913
Количество взрослых в домохозяйстве	-0,083	0,020	17,324	1	0,000	0,921
Коэффициенты уравнения	16,880	0,605	777,591	1	0,000	0,000

*Примечание* – рассчитано и составлено авторами.

Анализ полученных результатов реализации 14 моделей свидетельствует о следующем. Индекс качества жизни достигает оптимального значения при уровне 8 баллов, дальнейший его рост, т. е. увеличение количества благ, к которым домохозяйство имеет доступ, в значительной степени не отражается на делении населения республики на «бедные» и «небедные» по величине прожиточного минимума – ВПМ (таблица 20).

Таблица 20

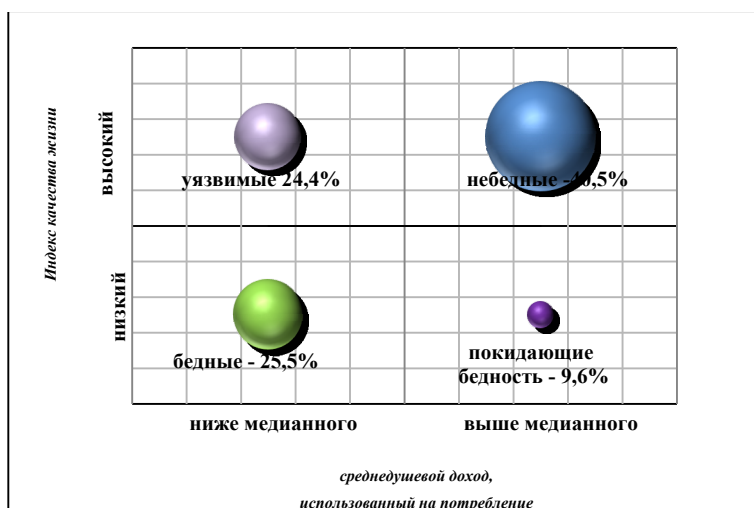
**Таблица сопряженности индекса качества жизни  
и уровня бедности в Казахстане по ВПМ**

Индекс качества жизни	Бедность по ВПМ		Всего, %
	Бедные, %	Небедные, %	
0	50,0%	50,0%	100,0%
1	75,0%	25,0%	100,0%
2	47,1%	52,9%	100,0%
3	30,2%	69,8%	100,0%
4	29,6%	70,4%	100,0%
5	21,5%	78,5%	100,0%
6	13,7%	86,3%	100,0%
7	7,9%	92,1%	100,0%
8	6,9%	93,1%	100,0%
9	4,2%	95,8%	100,0%
10	3,4%	96,6%	100,0%
11	1,7%	98,3%	100,0%
12	1,0%	99,0%	100,0%
13	,5%	99,5%	100,0%
14	,1%	99,9%	100,0%
Всего	4,9%	95,1%	100,0%

*Источник:* рассчитано и составлено авторами.

На основе методики Гордона было проведено условное деление 11837 домохозяйств Казахстана на четыре группы (рисунок 51):

- 1) «Небедные», куда вошли 40,5% домохозяйств с высокими значениями по доходам и индексу качества жизни. Это группа, к которой относятся домохозяйства с низкими показателями лишений (т.е. высоким уровнем жизни) и высокими доходами.
- 2) «Бедные», куда вошли 25,5% домохозяйств с низкими значениями по доходам и по индексу уровня жизни. К этой группе относятся домохозяйства, являющиеся бедными как по доходам, так и по наличию минимально необходимых материальных благ.
- 3) «Покидающие бедность» – это 9,6% домохозяйств с высоким уровнем дохода, но низким уровнем индекса качества жизни. Эта группа на момент обследования не являлась бедной по доходам, но если их доходы останутся высокими, то со временем они смогут приобрести минимально необходимые блага и качество их жизни вырастет, что позволит им выйти из числа бедных по лишениям. Такая ситуация может возникнуть, когда бедный, например, находит работу, соответственно его доход возрастает. Но для того чтобы приобрести позиции из списка базовых потребностей и поднять уровень жизни, необходимо определенное время.
- 4) «Уязвимые», куда вошло 24,4% домохозяйств с низкими доходами, но высоким индексом качества жизни. Эта группа на момент обследования не испытывала лишений, но если их доходы останутся низкими, то с течением времени они начнут их испытывать. Такая ситуация встречается, если, например, доходы резко снижаются (в результате потери работы, развода и т.д.), но люди, имея сбережения, какое-то время могут поддерживать свой привычный образ и уклад жизни. Кроме того, такая ситуация может наблюдаться в условиях, когда имеет место высокий уровень доступа к качественным социальным услугам (здравоохранение, образование, инфраструктура, чистая питьевая вода и т.д.).



**Рисунок 51** – Стратификация населения Казахстана по признакам «доход – лишения», 2009 г.

*Примечание* – рассчитано и составлено авторами по данным Комитета РК по статистике.

Более 97% домохозяйств из всех групп населения в качестве источника дохода отмечают заработную плату. Социальные трансферты (адресная социальная помощь, пособия, социальная помощь) как один из источников доходов домохозяйства получают 40,1% бедных домохозяйств и 26,0% «состоятельных». У 41,1% домохозяйств, «покидающих бедность», и 37,4% «бедных» домохозяйств источником является доход от продажи сельскохозяйственной продукции, в то время как среди «состоятельных» такой источник дохода имеют лишь 2,8% семей. Доход от самостоятельной занятости (самозанятые) и предпринимательской деятельности имеют 35,6% бедных домохозяйств, 18,3% небедных и 21,8% «состоятельных» (таблица 21). Здесь следует обратить внимание на следующее противоречие: во-первых, правильнее было бы разделить доход от предпринимательства и доход от самозанятости; во-вторых, пересмотреть методологию отнесения населения к категории самозанятым.

Таблица 21

**Дифференциация 11 837 домохозяйств Казахстана  
по источникам доходов, 2009 г.**

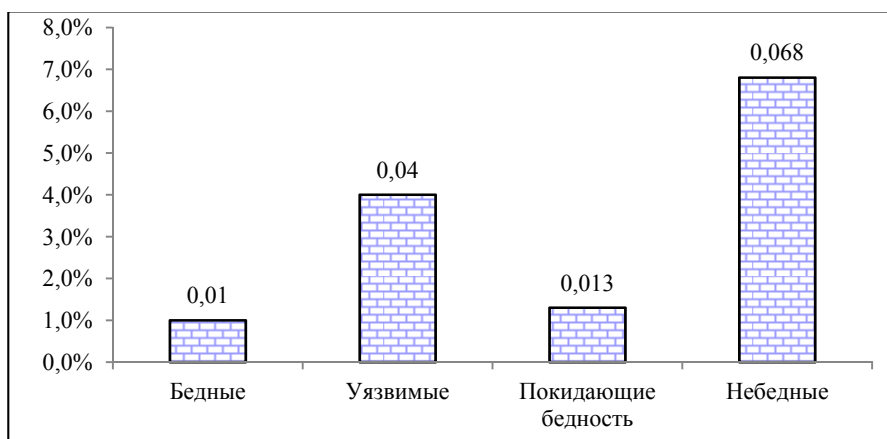
Источники доходов домохозяйств	Группы домохозяйств			
	Бедные	Уязвимые	Покидающие бедность	Небедные
Заработная плата	98,8	98,9	97,1	98,6
Доход от самозанятости и предпринимательской деятельности	35,6	22,6	27,2	18,3
Пенсия	27,8	32,1	34,4	41
Стипендия	3,5	4,7	5	3,6
Социальные трансферты	40,5	34,8	25,5	29
Доход от цен. бумаг, банковских депозитов, сдачи в наем недвижимости	5,6	2,9	8	5,2
Материальная помощь и алименты	41,6	37,5	54,3	47,8
Доход от продажи сельхозпродукции	37,4	16	41,1	15,8

*Примечание* - подсчитано и составлено авторами по данным Комитета РК по статистике.

Анализ наличия дополнительного жилья (кроме основного) показывает, что оно в 6 раз чаще присутствует у небедных домохозяйств, нежели у бедных (рис. 52). Этот показатель характеризует уровень благосостояния семьи и может быть использован в дальнейших исследованиях для выделения более высокодоходных групп.

Содержательный анализ концентрации четырех групп домохозяйств по месту жительства показывает, что «бедные» преимущественно (85,8%) проживают в сельской местности (таблица 22). Следовательно, при решении проблем бедности (как по доходам, так и по лишениям) правительству Казахстана, думается, следует сделать серьезный акцент, в первую очередь, на решении проблем села. Домохозяйства, отнесенные к группе «уязвимые», сконцентрированы в основном в сельской местности (32,1% домохозяйств данной группы) и больших городах (44,9%). Здесь

правительству республики, по нашему мнению, следует обратить внимание на создание условий для повышения качества жизни через предоставление доступа к качественному бесплатному образованию и обучению, обеспечение населения доступными по цене и качеству продуктами питания, лекарственными препаратами и т.д. Домохозяйства, составляющие группу «покидающие бедность», так же сконцентрированы в сельской местности (81,8% домохозяйств). Эта группа домохозяйств испытывает лишения в силу неразвитости инфраструктуры, поэтому в данном случае необходимо обратить серьезное внимание на социальную инфраструктуру села.



**Рисунок 52** – Долевые показатели домохозяйств в Казахстане, имеющих дополнительное жилье, 2009 г. (в процентах)

*Примечание* - рассчитано и составлено авторами на основе данных обследования Комитета РК по статистике.

Таблица 22

**Распределение стратификационных групп домохозяйств по месту жительства, 2009 г. (в процентах)**

Группы домохозяйств	Местожительство						Всего
	Астана	Сельская местность	Большие города	Средние города	Малые города	Алматы	
Бедные, %	0,2	85,8	6,1	3,6	3,7	0,6	100,0
Уязвимые, %	1,2	32,1	44,9	10,3	5,4	6,1	100,0
Покидающие бедность, %	0,9	81,8	6,8	3,0	6,2	1,3	100,0
Небедные, %	3,5	21,2	47,3	9,3	4,5	14,2	100,0

*Примечание* - рассчитано и составлено авторами по данным обследования Комитета РК по статистике.

Анализ распределения исследуемых стратификационных групп в разрезе уровня образования главы домохозяйства показывает, что этот фактор также оказывает влияние на доход семьи. В частности, 83,3% домохозяйств, главы которых не имеет образования, являются бедными и уязвимыми. 44,8% домохозяйств, главы которых имеют среднее профессиональное образование, попадают

в группу «бедные» и «уязвимые». В этой связи правомерно предположение о недостаточном качестве среднего специального образования или его низкой ориентации на реальные потребности рынка труда. В то же время 61,5% домохозяйств, главы которых имеют высшее образование, а также 92,9% семей, главы которых имеют ученую степень кандидата или доктора наук, являются небедными и даже состоятельными (таблица 23). Это является дополнительным доказательством того, что обеспечение доступа к качественному профессиональному и высшему образованию, а также его наличие позволяют повысить уровень доходов населения страны и способствуют росту качества их жизни.

Таблица 23

**Распределение стратификационных групп по уровню образования главы домохозяйства, 2009 г. (в процентах)**

Группы	Бедные	Уязвимые	Покидающие бедность	Небедные	Всего
Не имеют образования	58,3	25		16,7	100
Начальное общее	30,9	22,7	17,7	28,6	100
Основное общее	29,4	22	14	34,6	100
Среднее общее	42,4	21,2	12,1	24,3	100
Начальное профессиональное	29	27,1	9,3	34,7	100
Среднее профессиональное	20,4	24,4	9,1	46,1	100
Высшее профессиональное	11	21,4	6,1	61,5	100
Имеют ученую степень		7,1		92,9	100
Все	25,5	23	9,6	42	100

*Примечание* - рассчитано и составлено авторами по данным Комитета РК по статистике.

Подведем некоторые итоги проведенного исследования. Во-первых, на основе одномоментного обследования уровня жизни можно получить хотя и ограниченную, но важную информацию о структуре населения (деления его на определенные страты, в данном случае по двум признакам – по доходу и по лишениям). Во-вторых, использованная в исследовании методика позволила выделить не только категории «бедных» и «небедных», но также выявить категории «уязвимых» и «покидающих бедность». В-третьих, углубленный анализ структуры населения в динамике позволит отслеживать изменения, происходящие в обществе и, как следствие, оценивать эффективность проводимых социальных программ. В-четвертых, преимущество данного подхода, с нашей точки зрения, заключается в том, что: а) он может учитывать мнение населения (список деприваций); б) черта бедности устанавливается научно обоснованным, а не произвольным методом; в) дает определенное представление о динамике бедности в разрезе стратификационных групп.

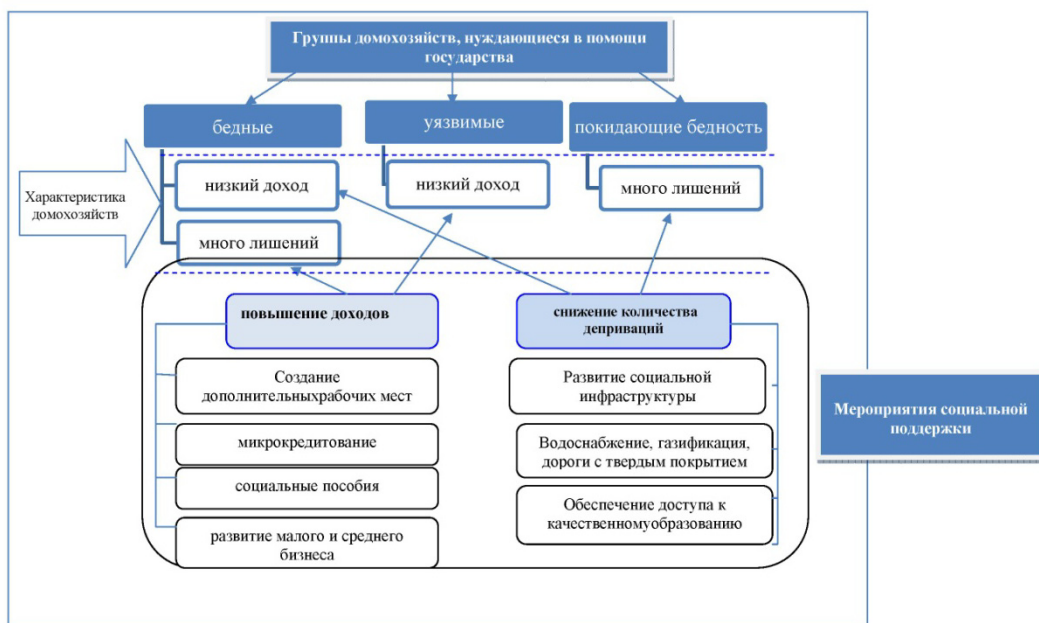
Анализ профиля каждой из четырех стратификационных групп домохозяйств позволяет определить ряд направлений государственной политики:

- поддержка профессионального образования, являющегося фундаментом для достойного уровня доходов индивида;
- развитие социальной инфраструктуры (водоснабжение, дороги, газификация, центры детского развития, центры культурного досуга, детские сады);



- решение проблем села (в первую очередь, через создание инфраструктуры и условий для развития аграрного сектора);
- решение вопросов жилищной обеспеченности населения.

В результате изучения профиля четырех стратификационных групп населения, которые в той или иной мере нуждаются в помощи и поддержке со стороны государства, были выявлены особенности каждой из них, а также предложены меры по развитию социальной политики в Казахстане, учитывающих потребности этих групп (рис. 53).



**Рисунок 53** – Мероприятия по развитию социальной политики в Казахстане с учетом потребностей стратификационных групп населения

По нашему мнению, группу «уязвимые» важно поддержать доходами; кроме того, для них необходимо создать условия, в которых они могли увеличить свой доход. К таким условиям можно отнести: социальные пособия; микрокредитование; повышение квалификации и переквалификацию; создание рабочих мест; создание условий для развития малого и среднего бизнеса, которые дадут дополнительные рабочие места; обучение населения элементарным навыкам ведения бизнеса, возможностям работать в рамках специальных налоговых режимов (по патенту, упрощенной декларации) и др.

Группу «покидающие бедность» составляют домохозяйства, имеющие доход выше медианного, но при этом испытывающих много лишений. При этом, как отмечалось, 81,8% членов этой группы проживают в сельской местности. При этом у 42% таких домохозяйств одним из источников является доход от продажи сельскохозяйственной продукции. Поэтому для поддержки данной группы следует проводить мероприятия по развитию: а) сельскохозяйственных территорий, б) социальной инфраструктуры (включает социальные объекты, предоставляющие рекреационные, досуговые, спортивные, образовательные услуги и услуги здравоохранения), которая должна планироваться так, чтобы обеспечить

здоровый образ жизни населения, безопасность жизнедеятельности и высокое качество жизни людей в городских и сельских населенных пунктах. В конечном итоге это будет способствовать снижению деприваций (лишений).

**Построение модели стратификации казахстанского общества (по медианным доходам).** Аналогично расчетам по базе данных обследования домохозяйств Агентства РК по статистике за 2009 год, представленных в разделе втором настоящего отчета, проведены расчеты с построением модели стратификации казахстанского общества по базе Агентства РК за 2010 год. Для построения стратификации «уровень дохода – индекс качества жизни» были использованы также два подхода: деление на группы по доходу (выше медианного и ниже медианного) и по индексу качества жизни, основанному на количестве деприваций по методике Гордона.

На основании использования методов регрессионного анализа была определена черта для деления на группы по лишениям: группа с низким уровнем качества жизни (домохозяйства, имеющие 5 лишений и выше); группа с высоким уровнем качества жизни (домохозяйства, имеющие менее 5 лишений).

Для деления населения на группы по второму критерию за основу была принята методика Германии, согласно которой население в зависимости от уровня его денежного дохода распределяются на три группы: до 70% медианного дохода, от 70 до 150% медианного дохода, свыше 150% медианного дохода, и обозначили их соответственно как низкодоходная группа, среднедоходная группа, высокодоходная группа.

В результате получены 6 групп: бедные, уязвимые, покидающие бедность, средний класс, временные богачи, состоятельный класс (таблица 24).

Таблица 24

#### Стратификационные группы населения в РК

Группы	Домохозяйства		Индивиды	
	Количество	Доля, %	Количество	Доля, %
Бедные	1726	14,6	8776	21,9
Уязвимые	966	8,2	4456	11,1
Покидающие бедность (70-150% с низким качеством)	2091	17,6	7116	17,8
Средний класс (70-150% и высокое качество)	4570	38,6	14366	35,9
«Временные Богачи» (150% доход и низкое качество)	330	2,8	654	1,6
Состоятельное (свыше 150% и высокое качество)	2154	18,2	4678	11,7
Итого	11837	100	40046	100,0
<i>Примечание – собственные расчеты авторов по БДОД Агентства РК по статистике</i>				

Группа «бедные», куда вошли домохозяйства с низкими значениями по доходам и по индексу уровня жизни, составила 14,4%. К этой группе мы относим домохозяйства, являющиеся бедными как по доходам, так и по наличию минимально необходимых материальных благ.

Группа «покидающие бедность» – домохозяйства со средним уровнем дохода (от 70 до 150% медианных доходов), с низким уровнем индекса качества жизни

(17,6%). Эта группа на момент обследования не является бедной по доходам, но если их доходы останутся на имеющемся уровне, то со временем они смогут приобрести минимально необходимые блага и их уровень (качество) жизни вырастет. Тогда они покинут число бедных по лишениям. Такая ситуация может возникнуть, когда бедный, например, находит работу и соответственно его доход возрастает. Но для того чтобы приобрести позиции из списка базовых потребностей (исключить депривации из своей жизни) и поднять уровень жизни, необходимо время.

Группа «уязвимые» – 8,2% – группа с низкими доходами, но высоким индексом качества жизни. Эта группа на момент обследования не испытывает массовых лишений, но если их доходы так и останутся низкими, то с течением времени они начнут их испытывать. Такая ситуация встречается, если, например, доходы резко снижаются (в результате потери работы, развода и т.д.), но люди, имея сбережения, какое-то время могут поддержать свой привычный стиль жизни. Кроме того, такая ситуация может наблюдаться в условиях, когда имеет место высокий уровень доступа к качественным социальным услугам (здравоохранение, образование, инфраструктура, чистая питьевая вода и т.д.).

Группа «средний класс», в которую входят домохозяйства со средним уровнем (70-150%) по доходам (потреблению) и средним показателем по индексу уровня жизни, составила 38,6%.

«Временные богачи» – это группа, к которой мы относим домохозяйства с низкими показателями лишений (то есть высоким уровнем жизни) и высокими доходами (2,8%).

Состоятельные – домохозяйства с высоким уровнем дохода и высоким индексом качества жизни (18,2%).

Группы «Богачи», «Покидающие бедность» и «Уязвимые» являются плавающими, переходными группами

С учетом того, что в домохозяйствах живет разное количество человек, мы рассчитали двухмерную модель стратификации по членам домохозяйств, основываясь на двух критериях: (1) среднедушевой доход, использованный на потребление, (2) индекс качества жизни. Так как количество лиц в низкодоходных домохозяйствах больше, чем в более высокодоходных, поэтому распределение по индивидам несколько другое, чем в первоначальной модели. В таблице 25 представлено деление населения на 6 групп по домохозяйствам.

Таблица 25

#### Стратификационные группы населения в РК по домохозяйствам

По домохозяйствам	Группа низкого качества жизни	Группа высокого качества жизни
Доход свыше 150% медианного потребления	Временные богачи – 2,8%	Состоятельные – 18,2%
Доход от 70 до 150% медианного потребления	Покидающие бедность – 7,6%	Средний класс – 38,6%
Доход ниже 70% медианного потребления	Бедные – 14,6%	Уязвимые – 8,2%
<i>Примечание</i> – собственные расчеты авторов		

Распределение по группам домохозяйств также отличается от распределения по лицам. Группу бедные составили 14,6% домохозяйств и 21,9% индивидов, в то время как в группу состоятельные вошли 18,2% домохозяйств и 11,7% индивидов. Расчеты по индивидам представлены в таблице 26.

## Стратификационные группы населения в РК по домохозяйствам

По членам семьи	Группа низкого качества жизни	Группа высокого качества жизни
Доход свыше 150% медианного потребления	Временные богачи – 1,6%	Состоятельные – 11,7%
Доход от 70 до 150% медианного потребления	Покидающие бедность – 17,8%	Средний класс – 35,9%
Доход ниже 70% медианного потребления	Бедные – 21,9%	Уязвимые – 11,1%
<i>Примечание</i> – собственные расчеты авторов		

Таким образом, на основе одномоментного обследования уровня жизни можно получить хотя и ограниченную, но важную информацию о структуре населения (деления его на определенные страты, в данном случае по двум признакам – по доходу и по лишениям).

В заключение отметим, что углубленное изучение профиля каждой отдельной группы, выявление их особенностей, жизненных стратегий позволит найти наиболее чувствительные точки, воздействие на которые, думается, будет способствовать разработке и реализации адекватной и эффективной социальной политики государства. Разработка и реализация стратегий эффективной социальной политики на основе целевой поддержки каждой группы населения с учетом ее потребностей позволят Казахстану эффективнее решать вопросы по проблемам бедности, неравенства в доходах, повышения уровня и качества жизни населения.

## 2.2. Оценка пространственного неравенства, порожденного нефтяными доходами, в Казахстане

Исследования пространственного неравенства – одна из ключевых задач в экономической географии и региональной экономике. Различия регионов внутри одной страны по уровню развития, особенно в больших по территории странах, могут быть не менее сильными, чем между странами.

После распада СССР в начале 1990-х годов неравенство в России, Казахстане и других странах стало расти очень высокими темпами (Зубаревич Н., 2010) [151]. Поэтому вопрос экономического и социального неравенства очень актуален в науке постсоветского пространства.

В Казахстане экономическое неравенство регионов измеряется через Валовой Региональный Продукт (ВРП) на душу населения. Однако на фоне экономического неравенства регионов наблюдается и крайне сильное социально-экономическое неравенство, которое выражается, в первую очередь, в дифференциации регионов по уровню доходов населения, неравенстве в заработных платах, доступности социальной инфраструктуры, качестве услуг образования и здравоохранения и т.д.

Высокие темпы экономического роста в Казахстане за последнее десятилетие (темпы роста ВВП на душу населения по ППС в долларах США, по данным Всемирного банка, вырос с 2001 по 2014 г. в 8,45 раз) обеспечиваются в основном за счет добывающих отраслей (газ, металлы, преимущественно нефть), развивающихся в отдельных регионах Казахстана – прежде всего, в западных и центральных регионах.

В целом по стране, согласно данным официальной статистики, показатели неравенства равномерно снижаются за последнее десятилетие (индекс Джини снизился в период 2001-2014 гг. с 0,307 до 0,278). При этом наблюдается крайне сильная дифференциация в развитии регионов. Однако страновые усредненные показатели не отражают сильные различия по регионам и складывающееся в Казахстане пространственное неравенство.

Сейчас, когда столько внимания уделяется вопросам неравенства, для разработки эффективных социальных программ, государственных стратегий и оценки их эффективности предлагается использовать дополнительные индикаторы. Используя при оценке неравенства индекс Джини и коэффициент фондов, можно оценить разброс (неравенство) только между крайне бедными и крайне богатыми. Подход, представленный в данной главе, предлагает дополнительно учесть перераспределение доходов всех членов общества под воздействием регионального пространственного неравенства. Предложенный коэффициент регионального неравенства позволяет оценить влияние региональных различий на распределение населения по доходам за счет разной стоимости жизни в регионах.

Вопросы социально-экономического неравенства вызвали большой интерес в научной среде в последние несколько десятилетий. Как мы уже отмечали в параграфе 1.2, связь между распределением доходов и экономическим ростом была проанализирована такими учеными, как Galor and Zeira, Bertola, Alesina and Rodrik, Persson and Tabellini, Garciga-Pen˜alosa и Perotti (1996), которые утверждали, что в исследуемых странах неравенство в доходах имеет отрицательную связь с экономическим ростом. Другие же ученые (Deininge and Squire, Li and Zou, Forbes, Varro), напротив, утверждали, что неравенство в доходах может быть стимулом для экономического роста, особенно в богатых странах.

В странах Таможенного союза – России, Беларуси и Казахстане, проблема регионального неравенства внутри страны достаточна сильна. В Казахстане неравномерность распределения доходов происходит на фоне большой территории, высокой разницы в плотности населения, сильной дифференциации в экономическом развитии регионов. Все это привело к необходимости научных изысканий в данной области. Как мы уже отмечали в первой главе, в 2006 году российский академик В.Н. Бобков совместно с коллегами предложил новую методику оценки неравенства в распределении доходов населения через использование стандартов потребления. Они разработали несколько стандартов на основе дохода: прожиточный минимум, социально-приемлемый (восстановительный) бюджет, стандарт потребления для домохозяйств среднего достатка, потребительский бюджет для домохозяйств высокого достатка. В 2006 году другой российский ученый И.Б. Колмаков разработал методику прогнозирования неравенства на основе данных базы обследования домохозяйств, с учетом дооценки через макроэкономические показатели. На основе чего были рассчитаны новые прогнозные коэффициент Джини и коэффициент фондов, скорректированные с учетом макропоказателей. Кроме того, Колмаковым были предложены новые показатели дифференциации доходов населения: концентратор поляризации населения и коэффициент дифференциации удельных полярных доходов. В 2010 году Зубаревич, опираясь на адаптированный коэффициент Джини, скорректированный по численности населения региона (предложен Сафроновым в 2010 году), провела сравнительный анализ экономического неравенства регионов в Казахстане, Украине и России и выявила, что в Казахстане вследствие нефтяного «флюса» региональное неравенство значительно выше.

Ряд авторов, изучающих проблемы неравенства в Казахстане, склоняется к тому, что рассчитываемые официальной статистикой показатели неравенства не всегда в полной мере отражают существующие проблемы в вопросах регионального неравенства.

Вызывает озабоченность динамичное нарастание сырьевой направленности экономики Казахстана, в особенности нефтегазового сектора. По данным Агентства по статистике РК, в 1990 году только 0,5% ВВП было связано с этим сектором, то в 2000 году уже 10,7%, а в 2014-м – 19,7%<sup>9</sup>. Сохранение данной тенденции снижает экономическую безопасность страны и представляет угрозу его устойчивому экономическому развитию.

В разрезе по регионам Казахстана валовый региональный продукт на душу населения имеет большую дифференциацию, которая, следует отметить, за последние 4 года значительно снизилась (с 12,2 раз в 2010 году до 4,4 в 2014 году).

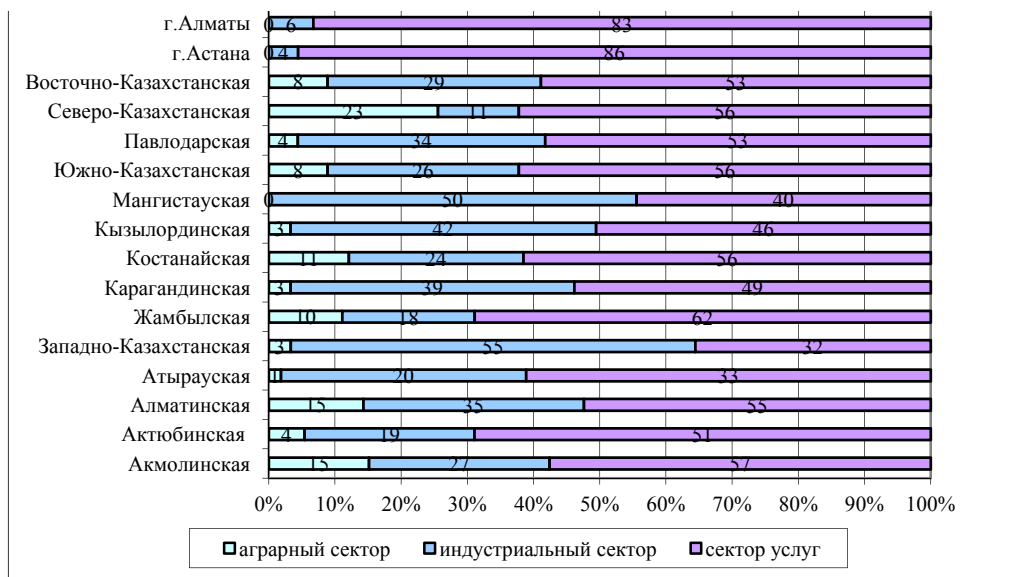
Таблица 27

**Основные показатели уровня жизни населения в регионах Казахстана, 2014**

Область, город	ВВП на душу населения, тыс. тенге	Среднедушевые доходы, использованные на потребление, в тенге	Средняя заработная плата в тенге	Индекс Джинни по децильным группам	Коэффициент фондов	Стоимость жизни (прожиточный минимум), в тенге
<b>Республика Казахстан</b>	2 357,2	39 256	120630	0,278	5,7	19 068
Акмолинская	1 494,4	39 182	84 361	0,277	5,6	17 948
Актюбинская	2 400,4	39 390	105 768	0,261	5,3	17 125
Алматинская	1 049,5	44 618	87 972	0,247	4,8	19 995
Атырауская	7 229,4	34 711	223 162	0,213	3,7	19 855
Западно-Казахстанская	3 183,0	34 785	107 070	0,267	5,2	17 347
Жамбылская	939,2	29 661	81 305	0,225	3,9	17 095
Карагандинская	2 208,9	46 947	107 401	0,287	6,2	17 967
Костанайская	1 656,8	38 571	89 938	0,269	5,4	17 907
Кызылординская	1 842,7	32 756	103 853	0,223	4,1	17 738
Мангистауская	3 984,4	38 263	221 575	0,203	3,7	23 357
Южно-Казахстанская	907,0	25 647	84 796	0,197	3,4	17 439
Павлодарская	2 423,7	38 771	101 694	0,224	4,2	17 474
Северо-Казахстанская	1 451,1	38 386	79 605	0,287	6	17 620
Восточно-Казахстанская	1 712,5	41 161	98 451	0,28	5,6	19 178
г.Астана	5 038,1	47 271	176 977	0,232	4,1	21 623
г.Алматы	5 247,9	58 441	156 055	0,25	5,1	21 242
Максимальное значение	7 229	58 441	223 162	0,197	6,2	23 357
Минимальное значение	907	25 647	79 605	0,287	3,4	17 095
Максимум/минимум, раз	7,97	2,3	2,8	0,7	1,8	1,37

Источник: – официальные данные Агентства РК по статистике

<sup>9</sup>Расчитано авторами на основании данных Комитета по статистике РК

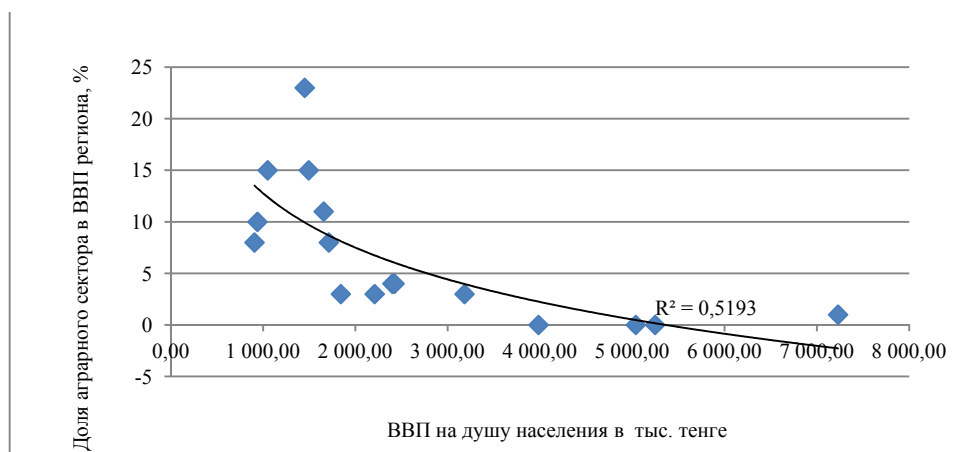


**Рисунок 54** – Структура добавленной стоимости в валовом региональном продукте регионов по основным секторам экономики в 2014 году

*Источник* – построено на основании данных Агентства РК по статистике

Сильная региональная дифференциация основана на природно-климатических различиях и разной структуре экономики областей. Эти различия сказываются на размерах ВВП на душу населения в регионах.

Регионы с высокой долей аграрного сектора в экономике имеют более низкий ВРП на душу населения. И, наоборот, с высокой долей промышленного сектора – более высокое значение данного показателя: коэффициент корреляции Пирсона между показателями ВРП региона в долл. США по ППС и долей аграрного сектора в экономике региона составил  $r = -0,52$  (сильная отрицательная степень взаимосвязи).



**Рисунок 55** – Взаимосвязь между валовым региональным продуктом на душу населения и долей аграрного сектора в экономике региона, 2014 г.

*Примечание* – составлено авторами по данным Комитета РК по статистике

Экономика Мангистауской, Атырауской, Кызылординской областей имеет сильную зависимость от добывающего сектора, в то время как Южно-Казахстанская, Жамбылская, Восточно-Казахстанская, Алматинская, Акмолинская, Северо-Казахстанская области имеют аграрную направленность. Высокий уровень ВРП на душу населения имеет Атырауская область (7 229,4 тыс. тенге) в сравнении с ВРП Жамбылской области (939,2 тыс. тенге).

Региональные различия прослеживаются и в распределении доходов среди населения по регионам. Например, в нефтедобывающей Мангистауской области одна из высоких среднемесячных заработных плат – 221 575 тенге. Учитывая высокие миграционные потоки населения Казахстана из аграрных регионов в нефтедобывающие регионы, создается ситуация, когда местное население нефтедобывающих регионов только проигрывает от высоких оплат труда.

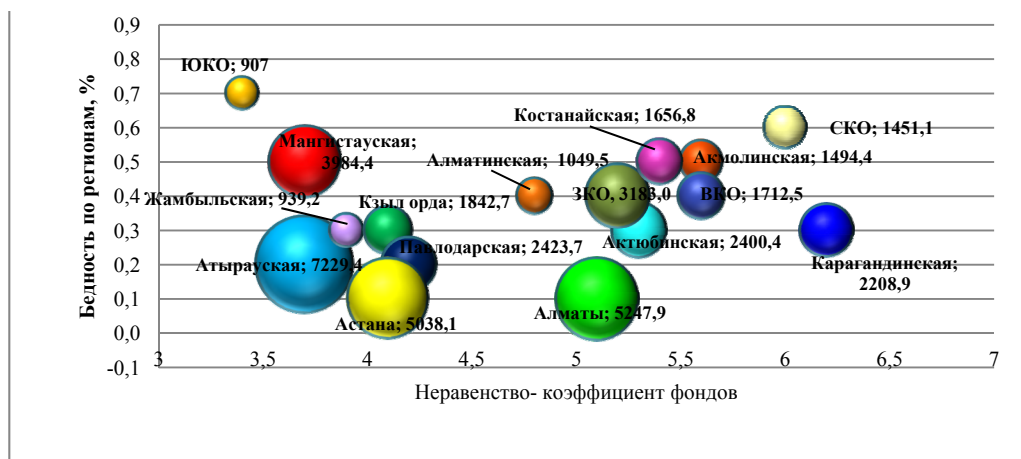


Рисунок 56 – Региональные различия в Казахстане, 2014 г.

Источник – составлено авторами по данным Агентства РК по статистике. Статистический сборник «Уровень жизни населения в 2014 г.»

В 2010 году Ж. Джандосова в рамках проекта «Коалиция “Нефтяные доходы – под контроль общества!” против бедности» говорила о том, что неравномерность распределения доходов порождает целый ряд проблем в нефтедобывающих регионах [154]:

(а) Зарплаты в добывающем секторе в 4-7 раз выше, чем в других секторах экономики. Это ведет и к резкому расслоению населения. Высокие заработные платы в добывающем секторе при ограниченном предложении товаров и услуг в регионе ведут к росту потребительских цен. Следовательно, происходит удорожание стоимости жизни в данном регионе.

(б) Большие потоки внутренних мигрантов в нефтяные регионы Казахстана (Атырауская, Мангистауская, Западно-Казахстанская области) из аграрных областей (ВКО, Жамбылская, Южно-Казахстанская, Алматинская) усиливают социальную напряженность. Местное население испытывает сильную конкуренцию как со стороны иностранных работников, так и казахстанских работников из других регионов.



(с) Высокие заработные платы в нефтяном и добывающем секторе делают бюджетную сферу (образование, здравоохранение, социальные услуги, государственная служба) неконкурентоспособной по уровню зарплаты. В бюджетных сферах этих регионов наблюдается отток работников и нехватка профессиональных кадров.

(d) Бедность в добывающих регионах Казахстана усугубляется недоступностью качественных медицинских услуг и образования.

Аграрные регионы Казахстана также сталкиваются с рядом проблем:

(а) имеется высокая концентрация бедного населения в этих регионах: около 50% бедного населения проживают в трех регионах – Алматинской, Южно-Казахстанской и Восточно-Казахстанской областях, в этих регионах самая высокая доля самозанятого населения, имеющего нестабильные доходы;

(b) перерабатывающая промышленность продукции сельского хозяйства недостаточно развита, поэтому для экономик регионов характерна низкая прибавочная добавленная стоимость и соответственно низкий размер заработных плат.

*Коэффициент региональных различий.* Исследования пространственного неравенства – одна из ключевых задач в экономической географии и региональной экономике. Различия регионов внутри одной страны по уровню развития, особенно в больших по территории странах, могут быть не менее сильными, чем между странами.

В настоящее время Казахстан выделяется на фоне других центральноазиатских постсоветских республик как страна с наиболее устойчивой экономикой, где в последнее десятилетие наблюдался стабильный экономический рост, однако он достигнут в основном за счет бурного развития нефтедобывающего сектора. Такое динамичное нарастание сырьевой направленности экономики Казахстана, безусловно, вызывает озабоченность. Существующая ярко выраженная специализация регионов страны по секторам экономики: аграрный и добывающий (нефть, газ, металлы), по мнению S. O’Hara и M. Gentile (2009), Берентаева К. (2008), Куницы С. (2009), Джандосовой Ж. (2010) порождает большие пространственные различия и неравенство в доходах между регионами. Например, при высоком уровне ВРП на душу населения в Атырауской области (нефтедобывающий регион) в 2010 г. наблюдался высокий уровень бедности.

В Казахстане из-за сильных региональных различий прожиточный минимум рассчитывается на страновом и региональном уровнях. Например, в Мангистауской (нефтяная) и Жамбылской областях (аграрной) стоимость жизни различается на 37%: прожиточный минимум Мангистауской области – 23 357 тенге в сравнении с прожиточным минимумом Жамбылской области – 17 095 тенге. Этот фактор следует учитывать с нашей точки зрения при расчете показателей неравенства по доходам в стране.

Сейчас, когда столько внимания уделяется вопросам неравенства, для разработки эффективных социальных программ, государственных стратегий и их оценки предлагается использовать дополнительные индикаторы. Используя при оценке неравенства индекс Джини и коэффициент фондов, можно оценить разброс (неравенство) только между крайне бедными и крайне богатыми. Мы предлагаем альтернативный подход, позволяющий учесть перераспределение доходов всех членов общества, под воздействием регионального неравенства. Предложенный в данной работе коэффициент квинтильных перераспределений позволяет оценить влияние региональных различий на распределение населения по доходам за счет разной стоимости жизни в регионах.



**Рисунок 57** – Региональные различия по уровню неравенства в распределении доходов населения в 2010 г.

*Примечание* – составлен авторами на основании источника [188, с. 195]

В настоящее время в статистике для измерения неравенства по доходам используется коэффициент фондов, а также коэффициент, оценивающий равномерность распределения доходов/потребления – индекс Джини. Часто причиной неравенства внутри одной страны является различная стоимость жизни в регионах. Стоимость жизни в регионах может быть выражена через региональный прожиточный минимум. В Казахстане прожиточный минимум представляет собой минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для поддержания человека на минимально необходимом для физиологического выживания уровне<sup>10</sup>. Прожиточный минимум является денежным эквивалентом этого минимального набора благ. Он рассчитывается в среднем на душу населения в текущих ценах, сложившихся в регионе с учетом инфляции, поэтому может быть принят за индикатор стоимости жизни.

В данной работе для оценки территориальных (пространственных) различий предлагается использовать новый коэффициент – коэффициент региональных различий ( $K_r$ ).

Коэффициент региональных различий показывает среднюю долю населения, которая перераспределяется в другие доходные квинтильные группы только за счет наличия региональных различий в стоимости жизни. Например, при распределении по доходам часть населения может попасть в более высокий квинтиль (дециль), но, учитывая высокую стоимость жизни в этом регионе, после корректировки на прожиточный минимум, эти люди могут попасть в более низкий доходный квинтиль (дециль). С другой стороны, индивиды, имеющие невысокие доходы и проживающие в регионе с низкой стоимостью жизни, могут перейти из низкодходных квинтилей (децилей) в высокодоходные (децили).

Используя коэффициент региональных различий, можно оценить влияние разной стоимости жизни в регионах на изменения в распределении индивидов по квинтильным (децильным) доходным группам. Коэффициент региональных

<sup>10</sup>Набор продуктов питания, входящих в прожиточный минимум, рассчитывается Академией питания РК и по непонятным причинам не включает в себя самый жизненно важный продукт – питьевую воду и напитки.

различий может изменяться от нуля (отсутствие региональных различий) до 100 (абсолютные региональные различия).

Расчеты были проведены по базам данных обследования домохозяйств Агентства по статистике РК за 2005, 2006 и 2009 гг. Бюджетное обследование домохозяйств (выборка – 12000 домохозяйств) включает индикаторы по доходам, расходам и потреблению домашних хозяйств, их социально-демографическим характеристикам, вовлеченности в рынок труда и бытовым условиям на основе ежегодного, ежеквартального и ежедневного опроса.

Под доходом подразумевается потребление, рассчитанное на основе потребительских расходов и стоимостной оценки потребления продуктов питания, выращенных на собственном подсобном хозяйстве (даче, огороде и пр.). Показатель доходов рассчитывается в среднем на душу населения в месяц.

Для расчета коэффициента региональных различий мы будем использовать следующие показатели: (1) среднедушевой доход<sup>11</sup> и (2) прожиточный минимум (стоимость жизни в регионе).

*I этап.* Рассчитаем скорректированный доход для каждого индивида с учетом региональной стоимости жизни – найдем соотношение дохода и прожиточного минимума (покупательная способность доходов).

$$CI_j = \frac{I_j}{SM_r},$$

где  $CI_j$  – скорректированный доход индивида с учетом стоимости жизни в регионе/прожиточного минимума,  $j = \overline{1, N}$ ;

$I_j$  – среднедушевой доход индивида, тенге;

$SM_r$  – стоимость жизни в регионе/прожиточный минимум в  $r$ -регионе.

*II этап.* Проведем ранжирование индивидов по доходу и скорректированному доходу, а затем распределение на квинтильные доходные группы. В итоге мы получаем два распределения на квинтильные группы: (1) квинтильное распределение по доходу индивидов, (2) квинтильное распределение по скорректированному на стоимость жизни в регионе доходу индивида.

Построив таблицу Crosstab с пересечениями квинтильных распределений, можно увидеть, что часть индивидов после корректировки доходов переходит в другой квинтиль. Назовем эту часть «плавающим» или перераспределенным числом индивидов. Эта «плавающая» часть индивидов показывает оценку регионального различия. Она может быть выражена через среднеарифметическое значение доли индивидов, перешедших в другой квинтиль (дециль) от общего количества лиц в квинтиле. Доля таких домохозяйств по каждому квинтилю (децилю) составляет  $100 - X_{ii}$ , где  $X_{ii}$  – доля домохозяйств  $i$ -го квинтиля (дециля), которые остались в этом же квинтиле после корректировки на стоимость жизни. Если нет региональных различий по стоимости жизни, то данная матрица будет диагональной.

---

<sup>11</sup> В Казахстане под доходом подразумевается потребление продуктов питания, товаров и услуг. Оно включает в себя денежные расходы на продукты питания, непродовольственные товары и услуги и потребление продуктов с личного подсобного хозяйства.

**Распределение населения по квинтилям по доходу  
(скорректированный/нескорректированный), %**

Квинтиль по $I_j$	Квинтили по $CI_j$				
	1	2	3	4	5
1	$X_{11}$	$X_{12}$	$X_{13}$	$X_{14}$	$X_{15}$
2	$X_{21}$	$X_{22}$	$X_{23}$	$X_{24}$	$X_{25}$
3	$X_{31}$	$X_{32}$	$X_{33}$	$X_{34}$	$X_{35}$
4	$X_{41}$	$X_{42}$	$X_{43}$	$X_{44}$	$X_{45}$
5	$X_{51}$	$X_{52}$	$X_{53}$	$X_{54}$	$X_{55}$
«Плавающая» доля населения	$100-X_{11}$	$100-X_{22}$	$100-X_{33}$	$100-X_{44}$	$100-X_{55}$

*III этап.* Рассчитаем коэффициент региональных различий как среднеарифметическую долю индивидов, которая переходит в другие квинтильные группы за счет наличия регионального неравенства в стоимости жизни. Чем ближе  $K_r$  к нулю, тем ниже уровень пространственного неравенства в стране:

$$K_r = \frac{\sum_{i=1}^n (100 - X_{ii})}{n},$$

где  $X_{ii}$  – доля индивидов  $i$ -го квинтиля, перешедшего в  $i$ -й квинтиль после корректировки дохода на стоимость жизни,  $n = 5$ ,  $p = \overline{1, m}$ ,  $m$  – количество регионов (областей). Коэффициент региональных различий может быть рассчитан как для индивидов, так и для домохозяйств.

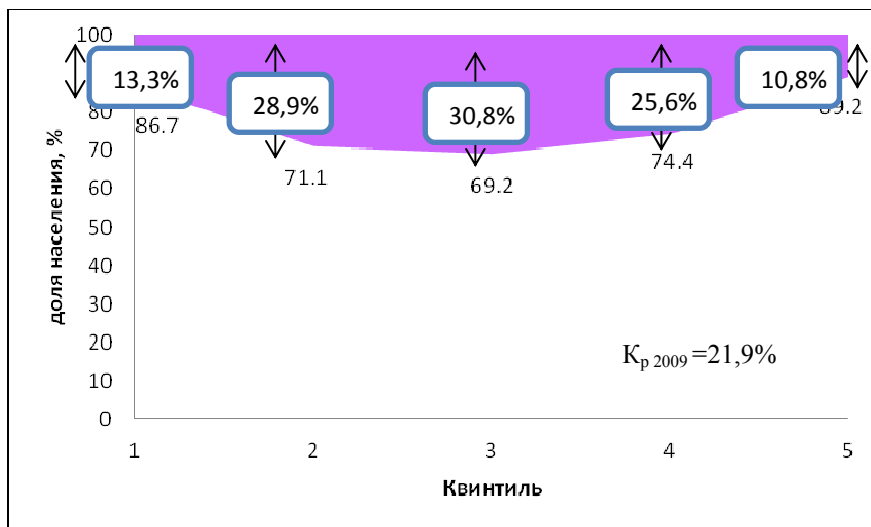
По базе данных Агентства по статистике РК за 2005, 2006 и 2009 гг. были проведены соответствующие расчеты. Приведем пример расчетов за 2009 г. В таблице 29 видно, что часть домохозяйств (13,3%), находящихся в первом квинтиле в результате корректировки на стоимость жизни в регионе, перешли во второй квинтиль. А 28,9% домохозяйств, находящихся изначально во втором квинтиле, перешли после корректировки в 1-й, 3-й и 4-й квинтиль. Доля таких «плавающих» домохозяйств составила 13,27%, 28,86%, 30,79%, 25,6%, 10,84% в каждом квинтиле.

Таблица 29

**Распределение населения по квинтилям по доходу  
(скорректированный/нескорректированный) в Казахстане в 2009, %**

2009	Квинтили по $CI_j$				
	1	2	3	4	5
Квинтиль по $I_j$					
1	86,7	13,3			
2	12,5	71,1	16,3		
3	0,7	15,3	69,2	14,8	
4		0,3	14,4	74,4	10,9
5				10,8	89,2
Плавающая доля населения	13,27	28,86	30,79	25,60	10,84

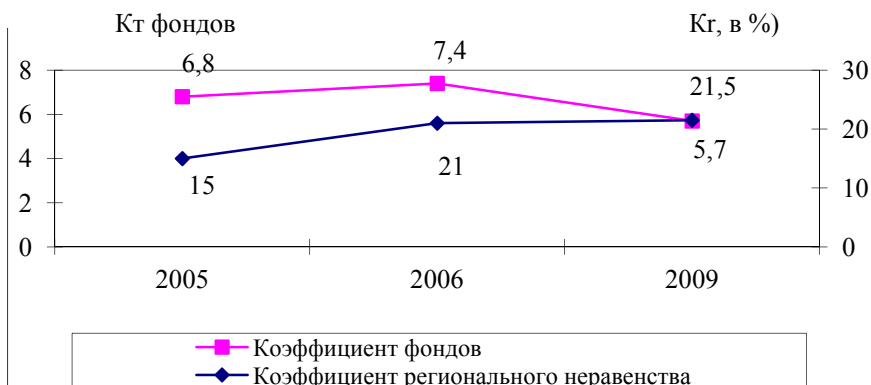
Таким образом, коэффициент региональных различий ( $K_r$ ) составил в 2009 г. 21,9%. Графически региональное перераспределение населения между доходными квинтилями показано на рисунке 58. Чем меньше затемненная площадь, тем ниже региональное неравенство.



**Рисунок 58** – Оценка пространственного неравенства в 2009 году: доля населения, перераспределяемого в другие доходные квинтили после корректировки доходов на стоимость жизни в регионе

Аналогично были рассчитаны коэффициенты регионального неравенства по Базе обследования домохозяйств 2005 и 2006 годов, которые составили соответственно 15,0% и 21,6%.

На рисунке 59 представлены показатели коэффициентов фондов и регионального неравенства в 2005, 2006 и 2009 годах. Согласно официальным данным, представленным Агентством по статистике РК, соотношение 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения (коэффициент фондов) за последние 5 лет снизилось. В то же время региональное неравенство в Казахстане выросло, о чем свидетельствует коэффициент региональных различий (рисунок 59).



**Рисунок 59** – Коэффициент фондов (Кт фондов) и коэффициент регионального неравенства (Кг, в %)

Таким образом, коэффициент региональных различий показывает, что в РК в период с 2005 по 2009 гг. произошло усиление региональных различий (пространственного неравенства) с 15% до 22%, в основе которого лежит разная стоимость жизни в регионах. И эту ситуацию следует учитывать Правительству Республики Казахстан при формировании и проведении социальной политики и политики оплаты труда. Предложенный коэффициент региональных различий позволит оценить степень влияния разной стоимости жизни при распределении населения по доходам: чем он ближе к 100%, тем региональные различия в стране выше; чем коэффициент ближе к нулю, тем региональные различия в стране ниже или полностью отсутствуют. Этот показатель можно рекомендовать статистическим службам в качестве индикатора социально-экономического развития страны и его регионов.

### **2.3. Прогнозирование неравенства в Казахстане по денежным доходам населения**

В современном обществе перед каждым государством стоит задача обеспечения социальной справедливости и защищенности населения. Успехи социально-экономической политики выражаются, прежде всего, в более равномерном росте благосостояния всех граждан страны и сокращении избыточного неравенства между членами его общества.

Усредненные показатели доходов населения, такие как среднедушевой доход, среднедушевое потребление, не всегда отражают реальное экономическое состояние большинства домашних хозяйств в стране. Они обязательно должны сопровождаться показателями, отражающими их распределение и концентрацию. В связи с чем показатели неравенства являются неотъемлемой частью оценки уровня жизни населения. В официальной статистике Казахстана применяются следующие индикаторы неравенства: индекс Джини, коэффициент фондов, среднедушевое потребление по доходным квинтильным/децильным группам населения, денежные расходы, распределение потребления, а также графическое изображение распределения населения по доходам (кривая Лоренса). Данные показатели отражают экономическое неравенство и рассчитываются для Казахстана на основании *потребления, а не денежных доходов населения*.

В период с 2001 по 2009 гг. в Казахстане основные показатели неравенства по потреблению – индекс Джини и коэффициент фондов – заметно снизились, однако в 2010-2011 гг. – несколько возросли. Индекс Джини по децильным группам в 2011 г., согласно официальной статистике, составлял 0,289. Коэффициент фондов, рассчитываемый как соотношение среднедушевых доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения, составил 6,1. Затем, в 2012 г. вновь наметилась тенденция к их снижению: индекс Джини составил 0,284, коэффициент фондов – 5,9.

Ряд авторов, изучающих вопросы уровня жизни неравенства в Казахстане, считает, что рассчитываемые официальной статистикой показатели неравенства не в полной мере отражают существующее положение [181-183]. Так, в настоящее время Агентство Республики Казахстан по статистике осуществляет расчеты основных индикаторов неравенства только по потреблению. При этом применяется агрегированный индикатор – *доход, использованный на потребление*<sup>12</sup>. Это очень хороший и

---

<sup>12</sup> *Доход, использованный на потребление*, представляет собой сумму расходов на текущее потребление, без учета капиталовложений в производственную деятельность и накопление, а так-

информативный индикатор для расчета показателей бедности. Однако показатели неравенства целесообразнее рассчитывать *по денежным доходам*<sup>13</sup>. Ведь неравенство по денежным доходам населения может быть существенно выше и более точно отражать ситуацию с расслоением в казахстанском обществе.

Эконометрические модели для прогнозирования и оценки неравенства используют макроэкономические показатели денежных доходов. Такие макроэкономические индикаторы включают дооценку теневых заработков и доходы *всего* населения страны. Это позволяет учесть при расчетах показателей неравенства все группы населения, включая как самых богатых, так и самых бедных.

В связи с этим исследователями были поставлены две основные задачи:

(1) оценить степень неравенства в казахстанском обществе по показателям денежных доходов населения;

(2) предпринять попытки спрогнозировать показатели неравенства и распределения населения по денежным доходам на 2013-2014 гг., используя экономико-математическое моделирование.

В статистических исследованиях широко используется логнормальное распределение как математическая модель, достаточно точно отражающая распределение доходов в обществе. В основу методологии данного исследования были положены разработки российского ученого И.Б. Колмакова [150]. Применительно к распределению населения по среднедушевому денежному доходу  $x$  выяснено, что следующее выражение

$$p(x) = \frac{1}{\sigma x \sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(\ln x - \mu)^2}{2\sigma^2}} \quad (1)$$

достаточно хорошо аппроксимирует плотность этого распределения, где  $\mu$  – математическое ожидание,  $\sigma$  – среднеквадратическое отклонение натурального логарифма случайной величины  $x$ . Эти два параметра определяют искомое распределение, и их можно оценить на основе выборочных характеристик по данным статистических обследований.

Математически нетрудно выявить связи между параметрами распределения (1) логарифма случайной величины  $x$  и параметрами распределения случайной переменной  $x$ :

$$\ln x_c = \mu + \frac{1}{2} \sigma^2, \quad (2)$$

$$\ln x_m = \mu - \sigma^2, \quad (3)$$

$$\ln x_{me} = \mu, \quad (4)$$

где  $x_c$  – математическое ожидание,  $x_m$  – мода,  $x_{me}$  – медиана распределения случайной величины  $x$ . Заменяя эти характеристики распределения случайной величины  $x$  на соответствующие им выборочные аналоги номинальное среднее  $X_c$ , выборочное модальное значение  $X_m$  или выборочная медиана  $X_{me}$  среднедушевого месячного денежного дохода, можно получить формулы для оценки параметров логнормального распределения (1).

---

же стоимость потребленной продукции собственного производства и трансфертов в натуральной форме [5]. Рассчитывается по *выборочному* обследованию домохозяйств.

<sup>13</sup>*Денежные доходы населения* – это денежные средства (с учетом подоходного налога), направляемые населением на текущее потребление, производственную деятельность и накопление. Их величина определяется расчетным методом на макроуровне и включает оценку денежных доходов населения от наемной и самостоятельной занятости (с досчетом на сокрытие оплаты труда и неохвата численности занятого населения статистической отчетностью) и выплаты социальных трансфертов [5]. Рассчитывается как макропоказатель для *генеральной совокупности*.

В работе российского ученого И.Б. Колмакова [150] параметры  $\mu, \sigma$  оцениваются на основе соотношений (2) и (3), т.е. используются полученные путем проводимых обследований населения выборочное среднее  $X_c$  и выборочное модальное значение  $X_m$ . Соответственно получаются формулы для параметров логнормального распределения:

$$\mu = \frac{1}{3} \ln(X_c^2 X_m), \quad (5)$$

$$\sigma^2 = \frac{2}{3} (\ln X_c - \ln X_m). \quad (6)$$

А если использовать выборочное среднее  $X_c$  и выборочную медиану  $X_{me}$  среднедушевого денежного дохода, то в соответствии с (2) и (4) формулы для оценки математического ожидания и дисперсии логнормального распределения (1) примут вид

$$\mu = \ln X_{me}, \quad (7)$$

$$\sigma^2 = 2(\ln X_c - \ln X_{me}). \quad (8)$$

Можно также для оценки параметров выбрать пару выборочного модального значения  $X_m$  или выборочной медианы  $X_{me}$  среднедушевого денежного дохода:

$$\mu = \ln X_{me}, \quad (9)$$

$$\sigma^2 = \ln X_{me} - \ln X_m. \quad (10)$$

Оцененный закон распределения среднедушевого денежного дохода (1) служит основой для построения кривой Лоренца, которая, в свою очередь, позволяет вычислить показатели дифференциации населения по доходам, в частности, коэффициент Джини.

Для построения кривой Лоренца следует сначала определить точки  $x_0, x_1, \dots, x_n$ , такие, что в каждый интервал  $[x_{j-1}, x_j), j = 1, 2, \dots, n$ , попадает доля, равная  $\frac{1}{n}$  всего населения, упорядоченного по возрастанию среднедушевого месячного денежного дохода. При этом  $x_0 = 0$ . Остальные значения  $x_j$  определяются из условия

$$\frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_0^{x_j} \frac{1}{x} e^{-\frac{(\ln x - \mu)^2}{2\sigma^2}} dx = \frac{j}{n}, j = 1, 2, \dots, n.$$

Замена  $z = \frac{\ln x - \mu}{\sigma}$  переменной интегрирования приводит к условию для вычисления величины  $z_j$ :

$$\Phi(z_j) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{z_j} e^{-\frac{z^2}{2}} dz = \frac{j}{n}, j = 1, 2, \dots, n,$$

где  $\Phi(z)$  – функция Лапласа, которая является затабулированной функцией. Учитывая замену переменной интегрирования, находим искомые значения:

$$x_j = e^{\sigma z_j + \mu}, j = 1, 2, \dots, n. \quad (11)$$



Теперь можно вычислить ординаты  $y_1, \dots, y_n$  точек кривой Лоренца, соответствующие значениям  $\frac{1}{n}, \frac{2}{n}, \dots, \frac{n}{n}$  ее абсциссы. Причем  $y_0 = 0$  и  $y_n = 1$ . Кумулятивный денежный доход населения с денежными доходами в интервале от 0 до  $x_j$  равен

$$V_j = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_0^{x_j} e^{-\frac{(\ln x - \mu)^2}{2\sigma^2}} dx.$$

Выберем следующую замену переменной интегрирования:  $w = \frac{\ln x - \mu - \sigma^2}{\sigma}$ . После преобразований получим

$$V_j = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{\mu + \frac{\sigma^2}{2}} \int_{-\infty}^{w_j} e^{-\frac{w^2}{2}} dw = e^{\mu + \frac{\sigma^2}{2}} \Phi(w_j),$$

где  $w_j = \frac{\ln x_j - \mu - \sigma^2}{\sigma}$ . Если верхний предел интегрирования устремить к  $\infty$ , то согласно свойству функции Лапласа отсюда следует, что суммарный денежный доход населения равен  $e^{\mu + \frac{\sigma^2}{2}}$ . Разделив на эту величину, найдем долю кумулятивного денежного дохода населения в интервале от 0 до  $x_j$ :

$$y_j = \Phi\left(\frac{\ln x_j - \mu}{\sigma} - \sigma\right), j = 1, 2, \dots, n. \quad (12)$$

Чем больше число интервалов  $n$ , тем точнее будет аппроксимироваться кривая Лоренца. На практике обычно строят квинтильную (при  $n = 5$ ) или децильную (при  $n = 10$ ) кривую Лоренца.

Для измерения уровня неравенства широкое распространение получил коэффициент Джини. Он представляет собой удвоенную площадь фигуры, заключенной в единичном квадрате между биссектрисой координатного угла и кривой Лоренца. Чем меньше величина коэффициента Джини, тем ниже уровень неравенства.

Таким образом, на основе параметров логнормального распределения можно построить кривую Лоренца и оценить уровень дифференциации населения по денежным доходам. Однако интерес представляет прогнозирование индикаторов, отражающих дифференциацию доходов. И это может быть осуществлено путем оценки ожидаемых значений характеристик распределения населения по денежным доходам. Для оценки прогнозных величин математического ожидания  $\mu_{t+1}$  и дисперсии  $\sigma_{t+1}^2$  в следующем году  $t+1$  необходимы прогнозные значения выборочного среднего  $X_{ct+1}$ , выборочного модального значения  $X_{mt+1}$  или выборочной медианы  $X_{met+1}$  среднедушевого среднемесячного денежного дохода. Тогда требуемые прогнозные величины  $\mu_{t+1}$  и  $\sigma_{t+1}^2$  можно оценить по формулам (5)-(6), (7)-(8) или (9)-(10).

*Данные.* Для получения прогнозных значений параметров логнормального распределения среднедушевого денежного дохода использовались официальные данные, публикуемые за 2009-2012 гг. Агентством РК по статистике [185-186]. Величину номинального среднедушевого среднемесячного денежного дохода  $X_{ct+1}$  можно представить как часть валового внутреннего дохода страны, ко-

торая используется в качестве денежного дохода населения, поделенную на численность населения и на число месяцев в году. Особенно хотелось отметить, что это макроэкономический показатель, т.е. рассчитанный для генеральной совокупности. Агентство по статистике РК не публикует прогнозы этого показателя. Поэтому остается предположить, что существует достаточно тесная связь между макроэкономическим показателем номинального среднедушевого денежного дохода  $X_c$  и другими макроэкономическими показателями, и оценить ее, используя эконометрические методы для 2013-2014 гг.

Для вычисления прогнозного модального значения денежного дохода  $X_{mt+1}$  выведена формула

$$X_{mt+1} = X_{mt} \frac{X_{ct+1}}{X_{ct}} k_{St+1} \frac{DS_{t+1}}{DS_t}, \quad (13)$$

в которой величина  $DS_t$  представляет собой суммарный доход долей оплаты труда и трансфертов в структуре баланса доходов и расходов населения, а коэффициент  $k_{St+1}$  отражает компенсационное воздействие показателей структуры доходов на формирование показателя темпа роста модального значения дохода, и мало отличается от единицы [150].

В таблице 30 приведены фактические и расчетные (прогнозные) данные для Республики Казахстан, используемые для построения кривой Лоренца и расчета коэффициента концентрации денежных доходов населения – индекса Джини.

Таблица 30

**Показатели доходов, используемые для прогнозирования неравенства, за 2009-2012 гг. и прогнозируемые данные на 2013-2014 гг.**

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Номинальный денежный доход на душу населения, в месяц, тенге <sup>1</sup>	34282	38779	45936	51755	59674	68803
Модальное значение денежного дохода на душу населения, в месяц, тенге <sup>2</sup>	12180	13810	15924	18282	20907	24077
Суммарная доля доходов оплаты труда и трансфертов в структуре баланса доходов и расходов населения <sup>3</sup> , %	86,4	86,6	84,3	85,9	85,2	85,1

*Примечания:*

1 – официальные данные Агентства РК по статистике за 2009-2012 гг. [184, 189], макроэкономический показатель;

2 – показатель за 2009 г. рассчитан авторами по распределению денежных доходов по базе выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств Агентства РК по статистике, а за 2010-2014 гг. – оценен по модели (13);

3 – расчеты авторов по официальным данным о структуре доходов домашних хозяйств Агентства РК по статистике [186-187].

Пояснения: Обычным шрифтом указаны фактические, а курсивом – расчетные данные.

Значения среднедушевого месячного денежного дохода и доли суммарного дохода оплаты труда и трансфертов в структуре баланса доходов и расходов на-

селения публикуются в сборниках «Уровень жизни населения Казахстана» Агентства РК по статистике за соответствующие годы. Прогнозные значения этих показателей рассчитаны авторами с использованием метода аппроксимации только за 2013 и 2014 гг.

Более сложная ситуация с показателем «Модальное значение среднедушевого среднемесячного денежного дохода», который не публикуется в официальной статистике. Но для каждого года в указанном выше статистическом сборнике имеется таблица «Распределение домохозяйств и населения в них по размеру среднедушевого дохода» с интервалом 1000 тенге. По таким данным невозможно точно определить модальное значение дохода. Поэтому использован следующий подход. Для 2009 г. модальное значение среднедушевого среднемесячного денежного дохода уточняется путем калибровки с тем, чтобы получаемое путем построения кривой Лоренца и расчетов значение коэффициента Джини совпало с его фактической рассчитанной величиной официальной статистики. А для последующих лет модальные значения распределения последовательно вычисляются из соотношения (13).

В то же время Агентство РК по статистике при оценке степени дифференциации населения опирается на данные доходов населения, использованные на потребление. Данные по ним приведены в таблице 31.

Таблица 31

**Показатели среднедушевого и модального значения потребления в Республике Казахстан для прогнозирования индекса Джини**

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доход, использованный на потребление на душу населения в месяц, в тенге <sup>1</sup>	21348	26152	30637	33745	38739	44473
Модальное значение дохода, использованного на потребление на душу населения в месяц, в тенге <sup>2</sup>	14860	18246,13	20807,59	23353,42	26591,07	30491,15

*Источник:* Агентство РК по статистике и собственные расчеты авторов.

1 – официальные данные Агентства РК по статистике за 2009-2012 гг. [184], а за 2013-2014 гг. прогнозные данные оценены авторами эконометрическими методами;

2 – расчеты авторов по официальным данным выборочного обследования домохозяйств Агентством РК по статистике по распределению доходов, использованных на потребление. За 2013-2014 гг. приведены прогнозные данные, оцененные авторами эконометрическими методами.

В таблице обычным шрифтом представлены данные Агентства РК по статистике и курсивом показаны прогнозные данные, оцененные авторами эконометрическими методами. Для 2009 г. модальное значение среднедушевого среднемесячного денежного дохода, использованное на потребление, также уточнено путем калибровки, чтобы расчетное значение коэффициента Джини совпало с его фактической величиной 0.267, опубликованной в сборнике «Уровень жизни населения Казахстана» [186, с. 196].

Следует учитывать, что имеются ограничения в данных, использованных при построении эконометрической модели. Так как в официальной статистике отсутствуют показатели модального значения потребления модального значения денежных доходов населения *по генеральной совокупности*. В связи с чем за 2009-2012 гг. они были оценены авторами по данным *выборочного обследования* о распределении денежного дохода и потребления. Конечно, это не точные значения, а приблизительные.

Также нет официальных прогнозных значений среднедушевого денежного дохода, потребления и структуры доходов населения на будущий период времени. Эти показатели были оценены на 2013-2014 гг. авторами на основании эконометрических методов для целей данного исследования. Однако разработка и апробация методологии прогнозирования указанных показателей выходит за рамки поставленных в данном исследовании задач, и поэтому детально в работе не рассматривается.

В публикациях по уровню жизни населения в Казахстане в одних случаях отражены данные по номинальным денежным доходам населения, а в других – данные по доходам населения, использованным на потребление. В частности, кривая Лоренца и коэффициент Джини рассчитываются только по потреблению (доходам населения, использованным на потребление). В данной работе рассматриваются оба варианта для сопоставления различий в показателях неравенства.

Основой для прогнозирования дифференциации населения по доходам служит представление распределения среднедушевого среднемесячного дохода населения в виде логнормального распределения (1). Для прогнозирования индекса Джини по потреблению фактические значения среднего и моды представлены в таблице 31. В качестве начального периода выбран 2009 г. Расчеты проведены для периода 2009-2014 гг. Используя формулы (5)-(6), вычислены параметры логнормального распределения – математическое ожидание  $\mu_{2009}$  и дисперсия  $\sigma_{2009}^2$ . Затем, как было описано выше, построена кривая Лоренца и вычислен коэффициент Джини. Вычисления удобно проводить, используя Excel-таблицу. В таблице 32 представлены результаты расчетов по доходу, использованному на потребление, для 2009 г.

Таблица 32

**Результаты расчетов для построения кривой Лоренца  
и коэффициента Джини для 2009 г.**

Децили	Стандартное нормальное распределение	Абсциссы точек кривой лоренса	Натуральный логарифм x	Вспомогательная переменная	Ординаты точек кривой Лоренца	½ коэфф. Джини
	Z	X	lx	w	y	S
0	-5,612	1199,827	7,089932	-6,10345	5,19E-10	0
1	-1,28155	10078,23	9,218133	-1,773	0,038114	0,003094
2	-0,84162	12510,66	9,434337	-1,33307	0,091254	0,011626
3	-0,5244	14621,30	9,590235	-1,01585	0,15485	0,024321
4	-0,25335	16704,68	9,723444	-0,7448	0,228197	0,040168
5	0	18919,56	9,847952	-0,49145	0,311554	0,058181
6	0,253347	21428,12	9,972459	-0,2381	0,405901	0,077308

Продолжение таблицы 32

7	0,524401	24481,39	10,10567	0,03295	0,513143	0,096356
8	0,841621	28611,57	10,26157	0,350171	0,636895	0,113854
9	1,281552	35517,13	10,47777	0,790101	0,785266	0,127746
10	5,612001	298334,6	12,60597	5,120551	1	0,133483

Здесь в столбце  $z$  приведены табличные значения  $z_j$  стандартного нормального распределения, в столбце  $x$  указаны величины  $x_j$ , вычисленные по формуле (11), в столбце  $lx$  записаны их соответствующие натуральные логарифмы. В столбце  $w$  приведены значения вспомогательной переменной, равной  $\frac{\ln x_j - \mu}{\sigma} - \sigma$ , величины в столбце  $y$  определяются по формуле (12) и представляют собой ординаты соответствующих точек кривой Лоренца. В последнем столбце по методу трапеций по нарастанию вычисляется площадь фигуры между диагональю единичного квадрата и кривой Лоренца. Удвоенная величина числа, записанного в нижней правой клетке таблицы 32, равна коэффициенту Джини, т.е. для 2009 г. коэффициент Джини, рассчитанный по потреблению, равен 0.2670.

Построение кривой Лоренца и вычисление коэффициента Джини для последующих лет требуют оценки параметров логнормального распределения  $\mu_{t+1}$  и  $\sigma_{t+1}^2$ . А для этого, в свою очередь, необходимы фактические значения или прогнозы среднего значения  $X_{ct+1}$  и модального значения  $X_{mt+1}$  среднедушевого среднемесячного потребления, и суммарного дохода долей оплаты труда и трансфертов в структуре баланса доходов и расходов населения  $DS_{t+1}$ , которые приведены в таблице 33. На их основе по формулам (5)-(6) вычисляются прогнозные значения параметров  $\mu$  и  $\sigma$ .

Таблица 33

**Оценки параметров логнормального распределения среднедушевого среднемесячного дохода, использованного на потребление**

Параметры	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Математическое ожидание $\mu$	9,85	10,04	10,19	10,29	10,42	10,56
Среднеквадратическое отклонение $\sigma$	0,49	0,51	0,53	0,53	0,53	0,54

Аналогично вычисляются оценки параметров логнормального распределения среднедушевого среднемесячного денежного дохода.

Таблица 34

**Оценки параметров логнормального распределения среднедушевого среднемесячного денежного дохода**

Параметры	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Математическое ожидание $\mu$	10,10	10,21	10,37	10,49	10,63	10,77
Среднеквадратическое отклонение $\sigma$	0,83	0,84	0,86	0,85	0,86	0,86

По данным таблиц 33 и 34, проводя однотипные вычисления, подобные показанным в таблице 32, можно вычислить значение коэффициента Джини как для распределения среднедушевого среднемесячного потребления, так и для среднедушевого среднемесячного денежного дохода. Соответствующие расчетные значения коэффициента Джини приведены в таблицах 35 и 36.

Таблица 35

**Коэффициент Джини по среднедушевому среднемесячному доходу, использованному на потребление**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Оценка по модели	0,267	0,278	0,289	0,284	0,289	0,291
Официальные данные Агентства РК по статистике [8]	0,267	0,278	0,290	0,284	-	-

Величина коэффициента Джини 0,267 в 2009 г. использовалась в качестве отправной точки для калибровки параметров модели, а для 2010-2012 гг. оценки коэффициента Джини по модели почти совпадают с официально опубликованными их значениями. Таким образом, подтверждая, что применяемая методология достаточно хорошо прогнозирует показатель неравенства, коэффициент Джини может использоваться также для оценки и прогнозирования неравенства по денежным доходам. Индекс Джини на будущий период, оцененный по модели, составит 0,289 на 2013 г. и 0,291 на 2014 г. Его значение несколько возрастает, что означает небольшой рост неравенства по потреблению в Казахстане.

Таблица 36

**Коэффициент Джини по среднедушевому среднемесячному денежному доходу**

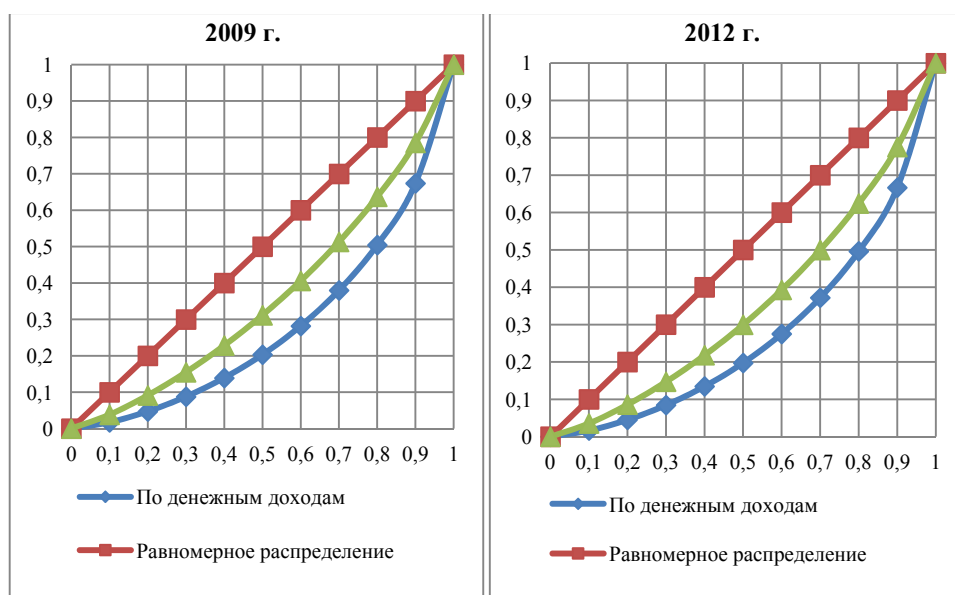
Коэффициент Джини	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Оценка по модели	0,433	0,439	0,445	0,442	0,445	0,446
Расчет по базе выборочного обследования 11523 домохозяйств	0,433	-	-	-	-	-

Коэффициент Джини по среднедушевому денежному доходу Агентством РК по статистике не рассчитывается и официально не публикуется. Поэтому для 2009 г. авторами был сделан его расчет по базе обследования бюджетов домашних хозяйств Казахстана (11523 домохозяйства), выполненного Агентством РК по статистике (таблица 36). Фактическое значение коэффициента Джини по денежным доходам на 2009 г. составило 0,4331. Затем по модели (12) была проведена оценка для 2009-2014 гг.

Как можно видеть из таблиц 35 и 36, уровень неравенства среди населения по среднедушевому денежному доходу заметно выше уровня неравенства по среднедушевому потреблению за 2009-2012 гг., а также в прогнозных значениях на 2013-2014 гг. Это можно также видеть на кривых Лоренца. На рисунке 60 они показаны по данным 2009 и 2012 гг., т.к. за эти года имеются официальные данные по распределению доходов населения.

Одной из причин существенной разницы в показателях неравенства по денежным доходам и неравенства по потреблению является то, что дифференциация в денежных доходах населения всегда значительно выше, чем дифференциация в потреблении. Ведь денежные доходы включают еще и денежные средства, направляемые населением на сбережения, которые практически отсутствуют у беднейших групп, но достаточно высоки у более состоятельных групп населения.

Второй и более существенной причиной разницы является тот факт, что для прогнозирования в модели был использован макроэкономический показатель по денежным доходам – номинальный среднедушевой денежный доход (индикатор генеральной совокупности). Тогда как в официальной статистике индекс Джини рассчитывается по выборочной совокупности, которая не охватывает самые высокодоходные и самые беднейшие слои населения. Поэтому показатели неравенства, оцененные по выборочной совокупности, могут быть ниже, чем показатели неравенства по генеральной совокупности. Используя макропоказатель по генеральной совокупности, модель распределения доходов учитывает и все группы населения, что позволяет избежать недостатков выборочного обследования.

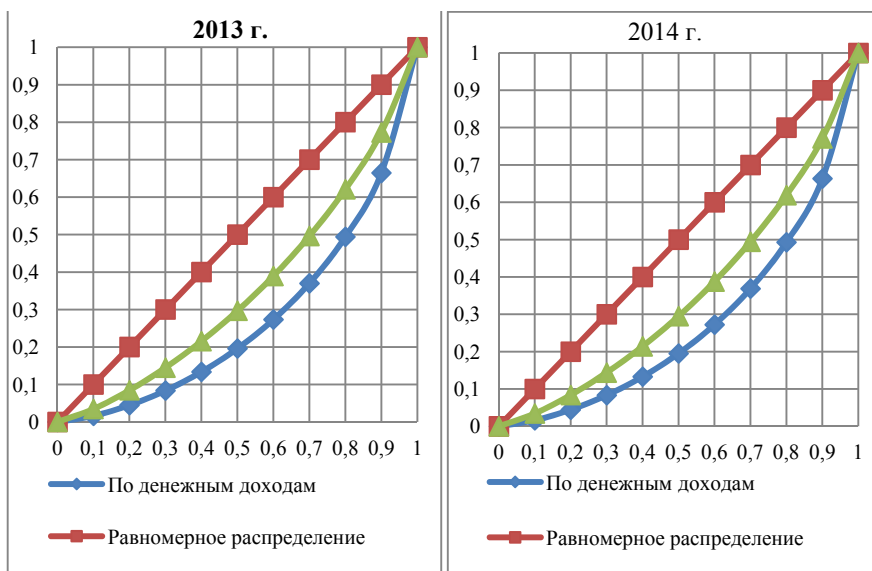


**Рисунок 60** – Кривые Лоренца по данным 2009 и 2012 гг.

*Примечание* – построено авторами на основании данных Агентства РК по статистике

Пояснение: Кривая Лоренца, построенная по денежным доходам с использованием методов моделирования, демонстрирует, что неравенство по доходам в Казахстане в 2009-2012 гг. было существенно выше, чем неравенство по потреблению.

Будет интересно сопоставить уровень неравенства в Казахстане, оцененный через коэффициент Джини по денежным доходам населения с другими странами СНГ, экспортирующими энергоресурсы (Азербайджан и Россия), а также с развитыми странами ОЭСР и БРИК. В представленных странах коэффициент Джини оценивается по денежным доходам, поэтому данные по неравенству между странами сопоставимы.



**Рисунок 61** – Прогнозные кривые Лоренца, построенные по эконометрической модели для 2013 и 2014 гг.

*Примечание* – построено авторами на основании собственных расчетов

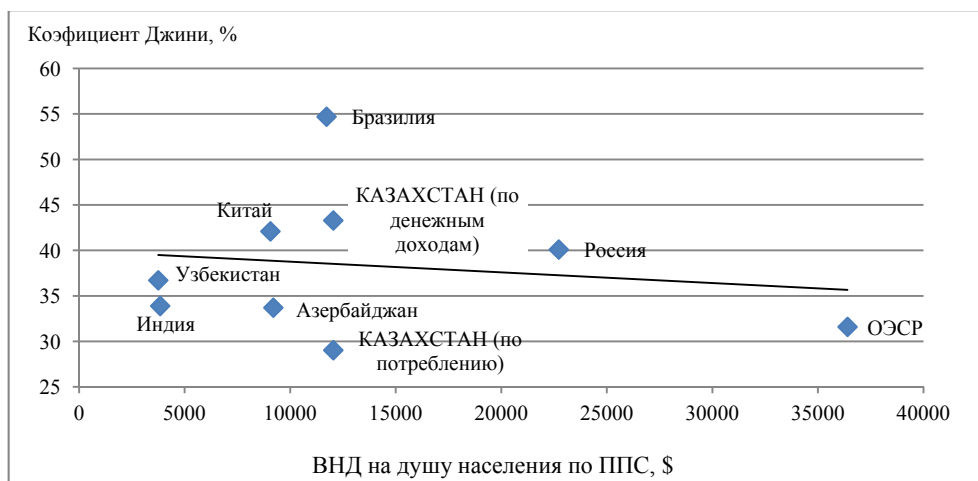
Конечно, для проведения сравнительной оценки уровня неравенства между странами недостаточно рассматривать только индекс Джини. Общепринятым является подход, согласно которому уровень неравенства при межстрановом сопоставлении целесообразно оценивать с учетом размеров среднедушевого валового внутреннего продукта (ВВП). В этом случае учитывается влияние размеров и структуры экономики на неравенство [188].

Однако, по мнению авторов, более адекватно благосостояние страны показывает валовый национальный доход (ВНД), а не ВВП, который включает также и доходы иностранных граждан и компаний, полученные на территории страны. Ведь часть доходов, производимых в стране, может уходить за границу, как, например, выплаты прибыли иностранным инвесторам, и совершенно не влияет на рост благосостояния жителей этой страны, не увеличивает покупательную способность и не улучшает уровень жизни граждан.

На рисунке 62 представлены страны, ранжированные по ВНД<sup>14</sup> на душу населения по паритету покупательной способности в текущих долларах США и индексу Джини.

<sup>14</sup>Валовый национальный доход (ВНД) – полную рыночную стоимость всех товаров и услуг, произведенных гражданами данной страны как на территории этой страны, так и за рубежом, за исключением косвенных налогов на бизнес.





**Рисунок 62** – Валовой национальный доход за 2012 г. и коэффициент Джини по отдельным странам (данные для сопоставления доступны за 2008-2009 гг.)

Источник: World Bank, International Comparison Program data base <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>

На рисунке представлены два значения индекса Джини для Казахстана: (1) по среднему потреблению (официальные данные за 2009 г.) и (2) по денежному доходу (рассчитанные авторами данные по модели). Следует отметить, что уровень неравенства по денежным доходам в Казахстане несколько превышает аналогичный показатель в России и Азербайджане. Это свидетельствует о более существенном расслоении казахстанского общества по сравнению с этими странами, чем представлено в официальной статистике индекса Джини, рассчитанного по потреблению.

Основываясь на методах экономико-математического моделирования, авторы предприняли попытку провести ретроспективные расчеты индекса Джини, отражающего степень экономического неравенства, по денежным доходам населения за 2009-2012 гг. Также авторы представляли прогнозные оценки неравенства – коэффициента Джини и распределения населения по доходам на 2013-2014 гг. для Республики Казахстан.

В Казахстане *неравенство по денежным доходам* населения существенно выше (индекс Джини = 0,442 для 2012 г.), чем *неравенство по потреблению* (индекс Джини = 0,284 для 2012 г.). С одной стороны, общеизвестно, что дифференциация населения по денежным доходам выше, чем дифференциация по потреблению. С другой стороны, при расчетах в модели использовался макроэкономический показатель денежных доходов населения – *индикатор из генеральной совокупности*. Этот индикатор составлен по балансу доходов и расходов сектора домашних хозяйств с дооценкой теневых заработков и нерегистрируемой занятости, а также налоговых платежей. То есть эконометрическая модель учитывает все группы населения по доходам, включая наиболее состоятельные и наиболее беднейшие группы. Тогда как в *выборочном обследовании* домохозяйств эти группы не попадают в исследование и их доходы не учитываются при определении показателей экономического неравенства. Таким образом, неравенство по денежным доходам более адекватно отражает ситуацию в казахстанском обществе, чем неравенство, оцененное по потреблению.

При сопоставлении по странам неравенство по денежным доходам в Казахстане несколько выше, чем в России и Азербайджане. Эти три страны являются странами-экспортерами энергоресурсов и получают высокие доходы от роста цен на энергоносители, то есть имеют сходные структуры экономики.

По прогнозным расчетам для 2013-2014 гг. неравенство по денежным доходам и неравенство по потреблению в Казахстане будут несколько увеличиваться при неизменной системе распределения и перераспределения доходов в экономике. Индекс Джини по денежным доходам составит 0,445 для 2013 г. и 0,446 для 2014 г., индекс Джини по потреблению составит 0,289 для 2013 г. и 0,291 для 2014 г.

Мы осознаем, что существуют некоторые ограничения при расчетах прогнозных показателей неравенства в Казахстане, связанные с точностью значений показателей, использованных в модели: прогнозное значение номинальных денежных доходов населения, структура доходов, модальные значения доходов. Однако применение подобной методологии прогнозирования, основанной на экономико-математическом моделировании, позволит более точно оценивать расслоение населения в казахстанском обществе.

## КРЕАТИВНЫЙ И СРЕДНИЙ КЛАСС В КАЗАХСТАНЕ КАК ОСНОВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ

### 3.1. Социально-экономический профиль членов домохозяйств и формирование индекса «качества жизни»

На сегодняшний день в Казахстане наблюдается достаточно сильная дифференциация по уровню жизни населения в разрезе регионов. Уровень и характер такого расслоения, экономического неравенства и бедности в разных регионах – важные характеристики, отражающие развитие и статус региона, территории по сравнению с другими и демонстрирующие спектр возможностей, которыми располагают жители для обеспечения качества своей жизни. Один из самых сложных вопросов – определить, как влияет экономическое неравенство на макроэкономические процессы, каким образом оно стимулирует или тормозит экономическое развитие страны. То есть, при каком уровне неравенства возникает экономическая и социальная конкуренция, оказывающая стимулирующее влияние на развитие региона, а при каком усугубляется спад экономической активности населения. По всей видимости, существует некоторый порог, за пределами которого активность в преодолении бедности собственными силами для бедного населения становится невозможной. В этом случае бедность приобретает необратимый характер, способствует экономической, социальной, культурной эксклюзии этих слоев.

В условиях неравномерного распределения в обществе экономических, интеллектуальных и прочих ресурсов стратификация обеспечивает социальную идентификацию и устанавливает границы взаимодействия между людьми и группами с различным социальным статусом. Но как отнести того или иного индивида к бедным или к представителям среднего класса? Какие критерии использовать? Одним из подходов в теории стратификации является депривационный подход, когда индивидуумы и группы населения могут быть названы бедными, в случае нехватки у них ресурсов для получения полноценного питания, жилья, услуг. Оценка бедности по лишениям базируется на анализе степени удовлетворения потребностей. С нашей точки зрения, метод деприваций также можно использовать и для выделения среднего класса, поэтому в данной работе мы сделали попытку определить границы среднего класса в Казахстане с использованием показателя «индекс качества жизни».

В рамках научно-исследовательского проекта «Экономическая стратификация казахстанского общества через призму интеллектуального потенциала страны» было проведено социологическое исследование «Выделение социально-экономических групп в Казахстане и формирование среднего класса как основы ин-

теллектуального потенциала страны». Проведение социологического исследования нацелено на получение информации по домохозяйствам Казахстана для практических аспектов построения модели стратификации казахстанского общества. Обследование домохозяйств позволило получить данные по членам домохозяйств и общим характеристикам домохозяйства, включая расходы на питание, образование, услуги здравоохранения, коммунальные расходы, благоустройство и обеспечение благами, ресурсы домохозяйства, доступность образования, здравоохранения, культурных благ, социальной инфраструктуры, использование информационно-коммуникационных и компьютерных технологий, проведение досуга и др.

Выборка была сформирована по правилам, обеспечивающим ее репрезентативность городскому и сельскому населению страны. Для расчета всех данных по выборке были использованы данные Агентства по статистике РК (для городского населения использовались данные 2012 года, для сельского – 2009 года). Распределение количества домохозяйств по регионам Казахстана представлено в таблице. Расчет количества домохозяйств осуществлялся в зависимости от численности населения каждого региона.

Таблица 37

**Выборка домохозяйств для социологического исследования по регионам Казахстана, городской и сельской местности**

Название региона	Количество домохозяйств для опроса	
	Город	Село
Западный регион	120	90
Восточный регион	70	60
Северный регион	110	120
Южный регион	160	220
Центральный регион	190	70
Алматинский регион	180	110
Всего	830	670
<i>Примечание – составлено авторами</i>		

Выборка была репрезентативна по отношению к региональному срезу и населенческому типу. Общий объем выборки составил 1530 домохозяйств по республиканской выборке, статистическая погрешность при данном объеме выборки не превышает 2,5% при доверительном интервале 95%.

Для выбора домохозяйств применялись два метода отбора. Для отбора основной массы домохозяйств (1500) использовалась многоступенчатая комбинированная выборка. Для отбора труднодоступных домохозяйств с постоянным среднемесячным доходом на одного члена семьи не менее 540 тыс. тенге (30 домохозяйств) использован поиск методом снежного кома, так как использование стандартных случайных и маршрутных методов отбора не является эффективным: при следовании стандартной маршрутной выборке вероятность попадания домохозяйств такого типа в выборку очень мала. Так же для этой группы характерна высокая доля отказов от участия в исследовании. То есть при использовании стандартных методов отбора домохозяйств доля представителей данной высокодоходной группы в общем объеме выборки может быть крайне мала. В связи с чем и был осуществлен дополнительный набор таких домохозяйств в выбо-

рочную совокупность: по 10 анкет в Алматы и Астане, от 1 до 2 анкет в каждом областном центре.

Анкета для домохозяйства состояла из двух частей: карточка членов домохозяйства и базового опросника для домохозяйства. До начала исследования было проведено пилотное исследование для проверки вопросов анкеты. После пилота анкета была доработана, изменена формулировка некоторых вопросов или ответов. На вопросы базового опросника отвечал наиболее компетентный член семьи, ведущий домашнее хозяйство, однако для ответов на некоторые вопросы могли быть привлечены нескольких человек. Глава семьи выбирался на усмотрение домохозяйства. Однако, прежде всего, он соответствовал следующим критериям: это был тот человек, который принимает основные решения по крупным покупкам; тот, с кем члены семьи советуются при принятии важных решений; в случае сомнения, тот, кто больше приносит денежный доход в домохозяйство.

В результате социологического опроса была сформирована база данных обследования домохозяйств. Полученные данные обработаны в специализированной программе SPSS.

*Взвешивание данных выборочного обследования для достижения репрезентативности результатов обследования домохозяйств.* Для достижения соответствия данных выборочного обследования и генеральной совокупности применялся весовой коэффициент  $I$  (21).

$$I = Z/Z_c, \quad (21)$$

где

- $I$  – весовой коэффициент;
- $Z$  – необходимое значение;
- $Z_c$  – существующее значение.

Взвешивание данных было приведено к официальным данным Агентства РК по статистике по 6 основным регионам: Западному, Восточному, Северному, Южному, Центральному, Алматинскому. Для этого сравнивалось распределение населения в домохозяйствах по выборочному обследованию и по официальным данным. Детальные расчеты представлены в таблице ниже.

Таблица 38

**Результаты взвешивания базы по членам домохозяйства для обеспечения репрезентативности данных выборочного обследования**

Регионы	Доля региона (данные Агентства РК по статистике на 01.01.2013), в % $Z$	Доля региона до взвешивания данных, в % $Z_c$	Весовой коэффициент, $I$	Доля региона после взвешивания данных, в %
Северный	13,06	13,0	1,03	13,06
Восточный	8,24	6,9	1,15	8,24
Западный	15,00	14,2	0,95	15,00
Южный	22,17	29,0	0,80	22,18
Центральный	21,29	17,5	1,12	21,29
Алматинский	20,24	19,4	1,06	20,24
Итого	100,00	100,0		100,0

После взвешивания данных необходимо проверить соответствие данных выборочного обследования и официальных статистических данных. В качестве критериев были выбраны следующие характеристики: тип поселения (доля городского и сельского населения), среднее количество членов домашних хозяйств.

Таблица 39

**Результаты проверки данных выборочного обследования для обеспечения репрезентативности по типу поселения, в %**

Тип поселения	Доля по выборке до взвешивания, в %*	Доля по официальным данным на начало 2013 г., в %**	Доля по выборке после взвешивания, в %*
Город	53,0	54,9	55,2
Село	47,0	45,1	44,8
Итого	100	100	100

*Примечание* – составлено авторами по источникам:  
 \*База обследования 1530 домохозяйств за 2013 г.  
 \*\*Данные Агентства РК по статистике www.stat.kz

Таблица 40

**Результаты проверки данных выборочного обследования для обеспечения репрезентативности по среднему размеру домохозяйства, в %**

Средний размер домохозяйства	По результатам переписи 2009 г. *	По выборочному обследованию 2013 г.	По выборочному обследованию после взвешивания
Городские ДХ	3,2	3,3	3,3
Сельские ДХ	4,4	3,8	3,8
Все ДХ	3,6	3,5	3,5

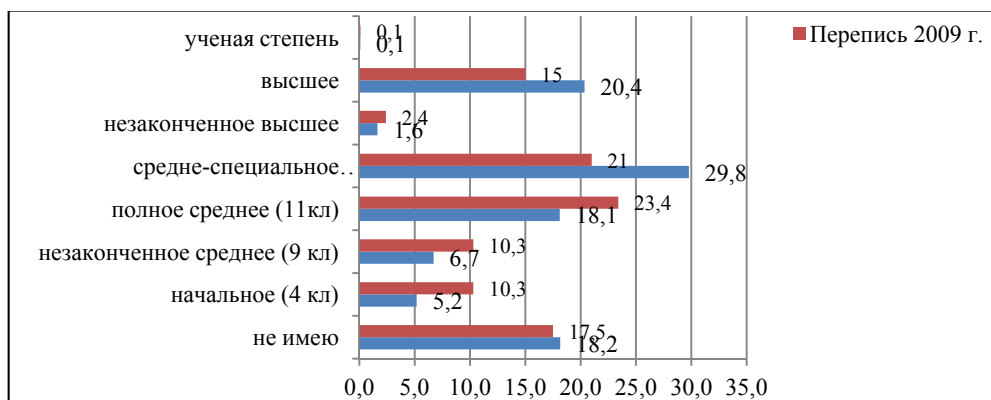
*Источник:* \*База обследования 1530 домохозяйств за 2013 г.

\*\* данные Агентства РК по статистике www.stat.kz

При сопоставлении данных по обследованию 1530 домохозяйств (выборочной совокупности) с официальными статистическими данными (генеральной совокупности) по типу поселения, а также по среднему количеству членов домашних хозяйств можно утверждать, что выборочное обследование репрезентативно отражает генеральную совокупность при применении весовых коэффициентов.

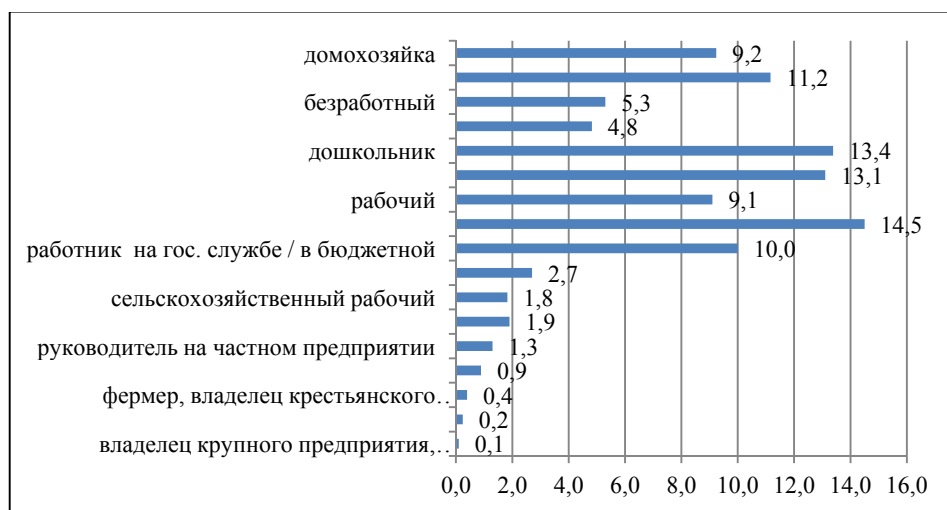
*Общие характеристики обследованных 1530 домохозяйств.* В опрошенных домохозяйствах проживают 5502 человека, из них 48% мужчин и 52% женщин. Средний размер семьи в городе – 3 чел, на селе 4 чел. Семей без детей – 47,4%, семей с одним ребенком – 24,7%, с двумя детьми – 17,6%, с тремя и более детьми – 10,2%.

По уровню образования проживающие в опрошенных домохозяйствах члены семей указали, что 18,2% не имеют образования, 5,2% имеют начальное, 6,7% – незаконченное среднее, 18,1% – полное среднее, 29,8% – средне-специальное, 1,6% – незаконченное высшее, 20,4% – высшее, 0,1% – ученую степень.



**Рисунок 63** – Профиль членов опрошенных 1530 домохозяйств по образованию

Данные по социальному статусу всех членов домашних хозяйств, участвовавших в обследовании, представлены на рисунке 64. Среди занятых лиц преобладают работники на частном предприятии.



**Рисунок 64** – Социальный статус членов 1530 домашних хозяйств, участвовавших в обследовании, в %

Опрошенные домохозяйства проживают в собственном доме (60,5% домохозяйств), собственной квартире (28,2%), арендуемом жилье (8,1%), коммунальном жилье (0,9%), а также в жилье, предоставленном родственниками или друзьями (2,1%) или в общежитии (0,2%). Таким образом, в отличие от выборки домохозяйств для обследования Агентства РК, данное социологическое исследование включало и те домохозяйства, которые проживают в общежитиях или жилье им предоставляется родственниками, друзьями, знакомыми. Это расширяет возможности для обследования и таких групп населения.

По благоустройству жилья городские и сельские домохозяйства существенно различаются. Особенно это касается наличия горячей воды в доме, централизо-

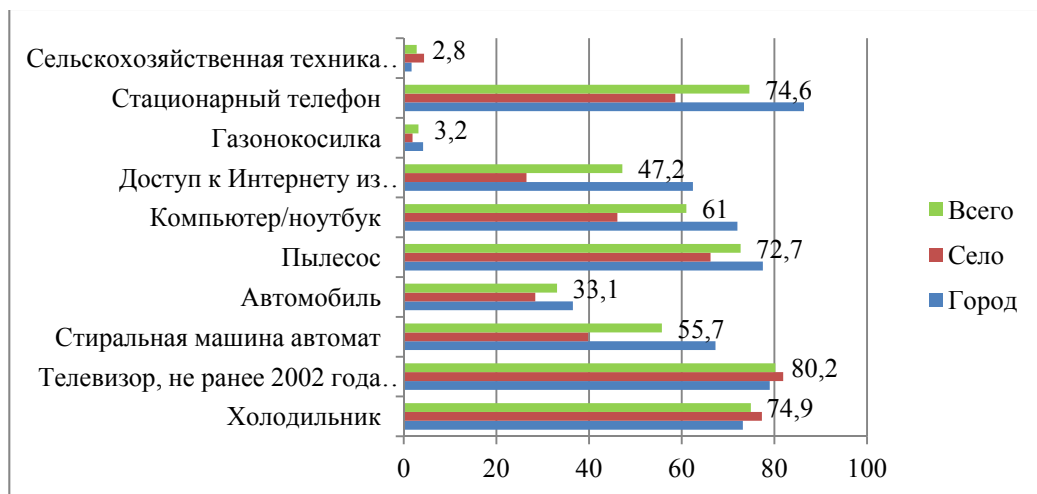
ванной канализации, туалета и ванны внутри дома, а также типа отопления, используемого домохозяйством для обогрева в зимнее время года. Принимая во внимание такие различия, в дальнейшем благоустройство жилья будет включено в индекс лишений.

Таблица 41

**Благоустройство жилья по типу населенного пункта, доля ДХ, имеющих данный вид благоустройства, в %**

Благоустройство жилья	Город	Село	Всего
Электричество	100,0	99,7	99,9
Водопровод в доме	84,8	49,5	69,8
Горячая вода в доме (централизованная/бойлер)	69,5	11,3	44,8
Централизованная канализация	61,8	12,5	40,9
Туалет внутри дома	71,5	17,9	48,8
Ванна/душ внутри дома	70,6	16,8	47,8
Печное отопление (на углях, дровах, отходах и пр.)	25,2	70,6	44,4

Ресурсы домохозяйства хорошо характеризует наличие предметов длительного пользования, таких как холодильник, телевизор, стиральная машина-автомат, автомобиль, пылесос, компьютер. Эти предметы облегчают ведение быта домашнего хозяйства и в современных условиях являются предметами первой необходимости. Кроме того, их наличие свидетельствует о более высоком уровне жизни.



**Рисунок 65** – Предметы длительного пользования, имеющиеся в ДХ по типу населенного пункта, доля ДХ в %

Среди предметов длительного пользования большая разница между городскими и сельскими домохозяйствами в наличии стиральной машины-автомат, пылесоса, компьютера, доступа к Интернету, стационарного телефона. Эти параметры также будут включены нами в перечень лишений.



Таблица 42

**Предметы длительного пользования в ДХ по типу населенного пункта,  
доля ДХ в %**

Предметы длительного пользования	Город	Село	Всего
Холодильник	73,2	77,3	74,9
Телевизор, не ранее 2002 года выпуска	79,0	81,9	80,2
Стиральная машина-автомат	67,3	39,8	55,7
Автомобиль	36,5	28,4	33,1
Пылесос	77,5	66,2	72,7
Компьютер/ноутбук	72,0	46,1	61,0
Доступ к Интернету из дома/квартиры	62,4	26,5	47,2
Газонокосилка	4,2	1,9	3,2
Стационарный телефон	86,4	58,6	74,6
Сельскохозяйственная техника (мини-трактор и пр.)	1,7	4,4	2,8

Среди источников дохода наиболее распространен доход от работы по найму, его указали около 80% домохозяйств. Следует отметить, что высока доля тех домохозяйств, которые получают помощь от родственников – 20% на селе и 14,8% в городе. Это говорит о существенном перераспределении доходов.

Таблица 43

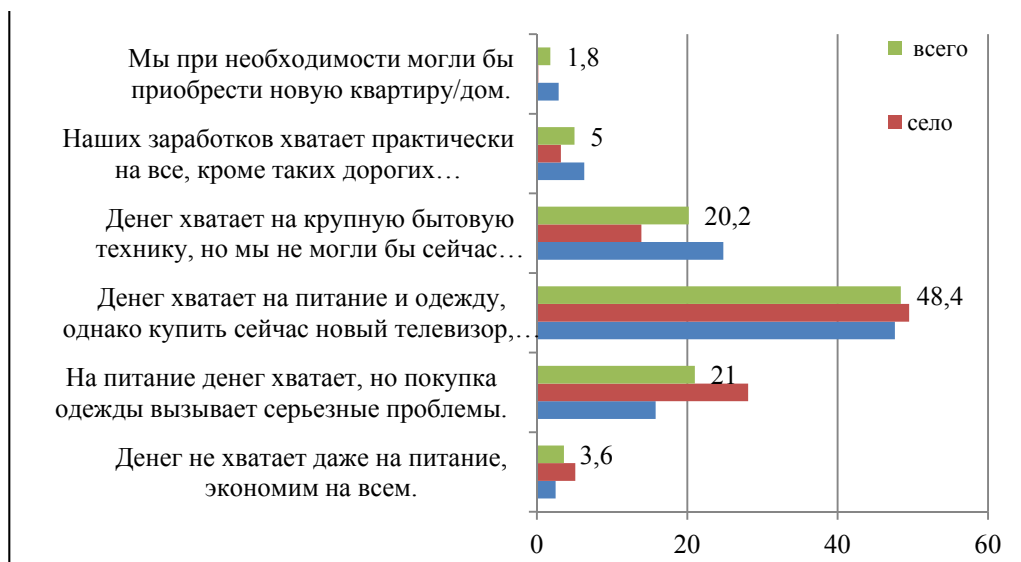
**Источники дохода домохозяйств по типу населенного пункта, доля ДХ в %**

Источники дохода	Город	Село	Всего
Доход от работы по найму	82,6	78,3	80,8
Прибыль от бизнеса или предпринимательский доход от бизнеса	12,7	6,0	9,8
Доход от самостоятельной занятости (без найма персонала)	13,0	13,3	13,1
Доход от личного подсобного хозяйства или земельного участка	19,4	44,0	29,8
Случайные заработки (сезонные, временные)	11,5	16,4	13,6
Доход от собственности (владение недвижимым имуществом)	4,9	0,9	3,2
Доход от депозитов, ценных бумаг, займов	6,0	1,3	4,0
Материальная помощь от родственников	14,8	20,0	17,0
АСП, жилищная помощь, социальные пособия для малообеспеченных семей, в т.ч. пособия на детей до 18 лет	2,2	3,6	2,8
Пенсии, пособия по инвалидности	29,0	32,5	30,4
Пособия на детей (пособия по беременности и рождению ребенка, по уходу за ребенком до года)	4,7	7,6	5,9
Стипендии	4,4	2,7	3,7
Алименты	1,3	1,1	1,2

У некоторых домохозяйств имеются следующие ресурсы как источник получения дохода: собственный бизнес (12,7% городских ДХ и 6% сельских ДХ), второе жилье, сдаваемое в аренду (5% городских ДХ и 1% сельских ДХ), участок земли под сельскохозяйственные угодья (4,3% городских ДХ и 9,9% сельских), участок

земли для личного подсобного хозяйства (37% городских ДХ и 73% сельских ДХ). Таким образом, лидирующим источником дохода служит подсобное хозяйство, хотя не все получают от него какой-либо доход, а в основном используют для собственного потребления и не рассматривают это как доход.

При самоидентификации и оценке своего материального положения 3,6% домохозяйств отнесли себя к самой бедной группе населения, им не хватает денег даже на питание. 21% указали себя малообеспеченными домохозяйствами, 48,4% – обеспеченными ниже среднего, 20,2% – среднеобеспеченными и 5% домохозяйств – высокообеспеченными. И только 1,8% домохозяйств признали себя очень состоятельными. Данные группы были сформированы основываясь на методике Агентства РК по статистике, которую оно использует при обследовании благосостояния населения. Таким образом, было сформировано 6 доходных групп по уровню материальной обеспеченности.



**Рисунок 66** – Оценка материального положения домохозяйства по 6 доходным группам, доля ДХ в %

Помимо оценки материального благополучия семьи, было выявлено, что помогает домохозяйству повысить его доходы и что снижает его доходы. Так 77% домохозяйств отмечают, что для этого они много работают, вторым фактором является хорошее профессиональное образование, особенно для городских домашних хозяйств (28,2% городских ДХ и 12,9% сельских ДХ). Данный факт подтверждает еще раз, что наличие профессионального образования повышает уровень доходов и уровень жизни населения. Как уже было отмечено ранее, помощь родственников и друзей играет существенную роль (19,8% ДХ), особенно для сельских домохозяйств (21,2%). Помощь государства существенна для 15,9% домохозяйств.



\*Среди другого отмечены: алименты, возвращают долги родственники и знакомые, достойная оплата труда

**Рисунок 67** – По мнению домохозяйств, что им помогает повысить доходы ДХ, доля домохозяйств в %

Среди факторов, снижающих доходы домохозяйства, лидирует высокая стоимость коммунальных услуг (66,9% ДХ), платят кредиты либо выплачивают долги (33,5% ДХ как в городе, так и на селе!), высокие цены и рост цен на продукты питания и одежду (29,8%). Коррупция, с которой сталкиваются люди, также существенно и необоснованно забирает часть доходов (13,1% ДХ). Еще следует отметить, что домохозяйства вынуждены обращаться за платными медицинскими услугами в частные клиники, т.к. в государственных поликлиниках плохое качество обслуживания (11,1% ДХ).

Таблица 44

**Что существенно снижает доходы домохозяйства, доля ДХ в %**

Факторы, снижающие доходы ДХ	Доля ДХ в % по типу поселения		
	всего	город	село
Высокая стоимость коммунальных услуг	66,9	72,2	59,7
Платим кредиты и проценты по ним, у нас есть долги	33,8	33,5	34,1
Высокие цены и рост цен на продукты питания и одежду	29,8	25,8	35,3
Коррупция	13,1	14,4	11,4
Вынуждены обращаться за платными медицинскими услугами в частные клиники, т.к. в государственных поликлиниках плохое качество обслуживания	11,1	13,8	7,5
Мы помогаем родственникам/друзьям деньгами	9,6	11,7	6,8
Дорогое обучение детей в казахстанских вузах	8,5	8,2	8,8
Мы платим очень высокие налоги	8,2	9,1	6,9
Высокие цены на отопление (газ, уголь, дрова), эл.энергию и бензин	7,7	3,7	13,3

Вынуждены обращаться за платными медицинскими услугами в частные клиники, т.к. в государственных поликлиниках нет таких услуг	7,6	8,7	6,0
Отсутствие собственного жилья, мы вынуждены арендовать жилье	6,4	8,2	3,9
Нестабильная занятость и нестабильные доходы	4,7	2,6	7,6
Низкая оплата труда и низкие социальные гарантии (пенсии)	4,5	3,2	6,2
Другое*	4,1	3,4	5,1
Высокие цены на лекарства, медицинские услуги и образование	4,1	3,4	5,0
Оплачиваем в Фонд школы, класса	3,4	3,8	2,9
Дорогой корм для скота, дорогое зерно	2,2	0,1	5,0
Нет мест в детском саду, и мы вынуждены нанимать няню/ходить	2,2	2,7	1,5
Большие расходы на детей, в т.ч. на детский сад	0,6	0,6	0,5

\*Среди другого были отмечены: дорогой проезд на общественном транспорте, вредные привычки членов семьи (курение, алкоголь), ремонт квартиры и дорогие стройматериалы

*Формирование индекса «лишений» и индекса «качества жизни».* При составлении перечня деприваций использовался подход Агентства РК по статистике. Однако на основании изученной научной литературы и опроса экспертов в Казахстане он был расширен с 14 до 17 деприваций, включая такие сферы, как: получение высшего образования для детей, забота о здоровье и посещение спортивных центров, проведение досуга и развлечения. Конечно, многие депривации (7 из 17 лишений) связаны с детьми, то есть если в домохозяйстве нет детей совсем (а таких 48% ДХ), то домохозяйство автоматически не испытывает подобного рода лишений.

Таблица 45

**Депривации, испытываемые домохозяйствами, доля ДХ в %**

№ п/п	Депривации	Да	Нет	Не было необходимости
1	Иногда у нас не было достаточно еды или еда была недостаточно хорошего качества	21,8	78,2	0,0
2	Нет необходимой одежды и обуви для всех членов семьи на зимнее время года	22,4	77,6	0,0
3	Не можем покупать регулярно фрукты для детей	24,4	30,4	45,2
4	Не можем давать деньги на питание детей в школе по мере необходимости/регулярно	12,1	26,5	61,3
5	Не можем покупать детям лакомства, игрушки	18,9	31,4	49,7
6	Не можем покупать детям необходимую одежду по мере роста	17,7	34,8	47,5
7	Не можем позволить себе покупку самых необходимых и жизненно важных лекарств	19,2	71,7	9,1
8	Нет необходимых предметов гигиены	7,1	90,8	2,1
9	Не можем оплачивать пребывание детей в дошкольных учреждениях (детсаде)	9,7	20,1	70,3

10	Нет возможности полностью и вовремя оплачивать жилищно-коммунальные услуги из-за недостатка денег	23,0	77,0	
11	Зачастую не можем оплатить прием у платного врача	41,7	42,0	16,3
12	Мы не можем позволить себе посещать спортивные секции, плавательный бассейн, фитнес-клубы, клубы здоровья, потому что это дорого	34,7	28,1	37,2
13	Мы не можем позволить себе посещать спортивные секции, плавательный бассейн, фитнес-клубы, клубы здоровья из-за их отсутствия в нашем районе	37,0	28,2	34,7
14	У нас нет возможности дать детям высшее образование в казахстанских вузах	20,3	22,5	57,2
15	У нас нет возможности дать высшее образование детям за рубежом (включая ближнее зарубежье)	29,8	8,9	61,2
16	У нас нет возможности посещать во время досуга кафе, рестораны, развлекательные центры	40,0	39,4	20,6
17	Мы не можем позволить себе отпуск в санаторно-курортных зонах (санаториях), потому что это дорого	63,9	21,3	14,8

По гипотезе предполагалось, что люди на селе больше подвержены некоторым видам деприваций. И действительно, результаты исследования подтвердили данный факт (рис. 68). Практически по всем видам лишений (кроме наличия необходимых предметов гигиены) доля сельских домохозяйств, испытывающих лишения, выше, чем доля городских.

Для формирования индекса лишений было проведено взвешивание. Каждому лицу присваивается определенная сумма баллов в зависимости от того, какие депривации его/ее домохозяйство испытывает по каждому из 17 компонентных индикаторов (d). Максимальный балл – 17, причем каждое измерение имеет равный вес (т. е. максимальный балл по каждому измерению составляет 41/4). Измерения «Отдых», «Образование» и «Здоровье» имеют один, три и пять показателей соответственно. Так, «стоимость» каждого компонента по Отдыху составляет  $17/4=4,25$ . Стоимость компонента Здоровья составляет  $17/4 : 5 = 0,85$ . Стоимость компонента «Образование» составляет  $17/4:3 = 1,42$ . Измерение «Уровень жизни» имеет восемь индикаторов, поэтому «стоимость» каждого компонента составляет  $17/4: 8 = 0,53$ . В основу данного подхода положена методология ПРООН измерения многомерной бедности [189]. Таким образом в индексе лишений использовались 17 деприваций, рассчитанных по формуле (14), и вопросов анкеты (q):

$$\begin{aligned} \text{Индекс лишений} = & q_{23} * 0,53 + q_{24} * 0,53 + q_{25} * 0,53 + q_{26} * 0,53 + q_{27} * 0,53 + \\ & + q_{28} * 0,53 + q_{29} * 0,85 + q_{30} * 0,53 + q_{31} * 1,42 + q_{32} * 0,53 + q_{33} * 0,85 + \\ & + q_{34} * 0,85 + q_{35} * 0,85 + q_{36} * 1,42 + q_{37} * 1,42 + q_{38} * 4,25 + q_{39} * 0,85 \end{aligned} \quad (14)$$



**Рисунок 68** – Депривации по типу домохозяйства (доля ДХ в % по городу и на селе, указавших, что испытывают этот вид деприваций)

Очень важно включить в индекс лишений показатели благоустройства и товаров длительного пользования (т.е. их отсутствие расценивать как лишение). При анализе благоустройства жилья и наличия товаров длительного пользования был проведен частотный анализ, который показал, что существует связь между материальным положением домохозяйства и наличием тех или иных благоустройств и товаров длительного потребления. Необходимо исключить такие лишения, как электричество, газонокосилка и сельскохозяйственная техника (нет существенной разницы по доходным группам по этим показателям). И следовательно, возможно применить 6 благоустройств и 8 предметов длительного пользования для включения их отсутствия в индекс лишений.

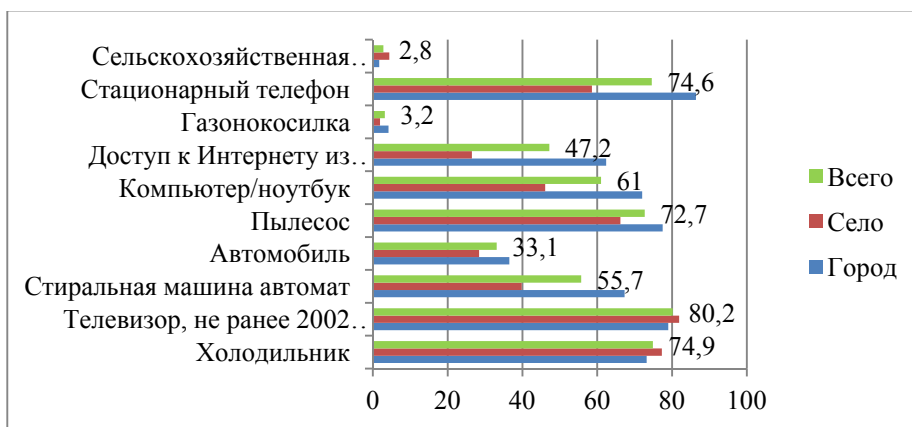
Таблица 46

**Результаты частотного анализа по благоустройству жилья  
и отсутствию ТДП в домохозяйствах (доля ДХ, в % где отсутствуют  
эти благоустройства или ТДП)**

	1 доходная группа	2 доходная группа	3 доходная группа	4 доходная группа	5 доходная группа	6 доходная группа
Электричество	0,0	0,2	0,0	0,0	1,2	0,0
Водопровод в доме	39,1	39,8	32,1	19,6	16,5	3,6
Горячая вода в доме (централизованная/бойлер)	84,1	73,4	58,3	33,5	33,4	3,6
Централизованная канализация	67,7	71,4	63,0	44,6	41,3	3,6
Туалет внутри дома	65,8	67,9	54,4	33,0	31,7	3,6
Ванна/душ внутри дома	65,8	69,4	55,5	33,0	32,9	3,6
Не печное отопление (на углях, дровах, отходах и пр.)	60,6	54,3	48,2	29,8	20,0	28,0
Холодильник	44,0	34,4	26,4	14,5	10,9	3,6
Телевизор, не ранее 2002 года выпуска	43,4	31,5	17,3	12,4	13,4	3,6
Стиральная машина-автомат	71,4	58,4	45,2	29,9	31,1	3,6
Автомобиль	91,8	82,1	69,5	52,6	36,1	19,0
Пылесос	53,1	43,0	28,2	9,9	13,1	4,2
Компьютер/ноутбук	58,3	62,2	40,2	19,6	8,0	0,0
Доступ к Интернету из дома/квартиры	74,9	70,6	57,6	32,6	15,9	3,6
Газонокосилка	100,0	97,3	98,6	96,1	92,6	53,3
Стационарный телефон	51,6	35,5	26,1	14,4	10,7	3,6
Сельскохозяйственная техника (мини-трактор и пр.)	100,0	99,4	97,6	96,4	92,0	75,2

*Пояснения:* 1 доходная группа – наиболее бедная, 6 доходная группа – наиболее состоятельная

Таким образом, в индекс лишений вошли 17 деприваций, взвешанные по коэффициентам, 6 благоустройств и 8 предметов длительного пользования, которые отсутствуют у домохозяйства.



**Рисунок 69** – Предметы длительного пользования, имеющиеся в ДХ по типу населенного пункта, доля ДХ в %

Среди предметов длительного пользования большая разница между городскими и сельскими домохозяйствами в наличии стиральной машины-автомат, пылесоса, компьютера, доступа к Интернету, стационарного телефона. Эти параметры также будут включены нами в перечень лишений.

*Таблица 47*

**Предметы длительного пользования в ДХ по типу населенного пункта, доля ДХ в %**

Предметы длительного пользования	Город	Село	Всего
Холодильник	73,2	77,3	74,9
Телевизор, не ранее 2002 года выпуска	79,0	81,9	80,2
Стиральная машина-автомат	67,3	39,8	55,7
Автомобиль	36,5	28,4	33,1
Пылесос	77,5	66,2	72,7
Компьютер/ноутбук	72,0	46,1	61,0
Доступ к Интернету из дома/квартиры	62,4	26,5	47,2
Газонокосилка	4,2	1,9	3,2
Стационарный телефон	86,4	58,6	74,6
Сельскохозяйственная техника (мини-трактор и пр.)	1,7	4,4	2,8

Среди источников дохода наиболее распространен доход от работы по найму, его указали около 80% домохозяйств. Следует отметить, что высока доля тех домохозяйств, которые получают помощь от родственников – 20% на селе и 14,8% в городе. Это говорит о существенном перераспределении доходов.



Таблица 48

## Источники дохода домохозяйств по типу населенного пункта, доля ДХ в %

Источники дохода	Город	Село	Всего
Доход от работы по найму	82,6	78,3	80,8
Прибыль от бизнеса или предпринимательский доход от бизнеса	12,7	6,0	9,8
Доход от самостоятельной занятости (без найма персонала)	13,0	13,3	13,1
Доход от личного подсобного хозяйства или земельного участка	19,4	44,0	29,8
Случайные заработки (сезонные, временные)	11,5	16,4	13,6
Доход от собственности (владение недвижимым имуществом)	4,9	0,9	3,2
Доход от депозитов, ценных бумаг, займов	6,0	1,3	4,0
Материальная помощь от родственников	14,8	20,0	17,0
АСП, жилищная помощь, социальные пособия для малообеспеченных семей, в т.ч. пособия на детей до 18 лет	2,2	3,6	2,8
Пенсии, пособия по инвалидности	29,0	32,5	30,4
Пособия на детей (пособия по беременности и рождению ребенка, по уходу за ребенком до года)	4,7	7,6	5,9
Стипендия	4,4	2,7	3,7
Алименты	1,3	1,1	1,2

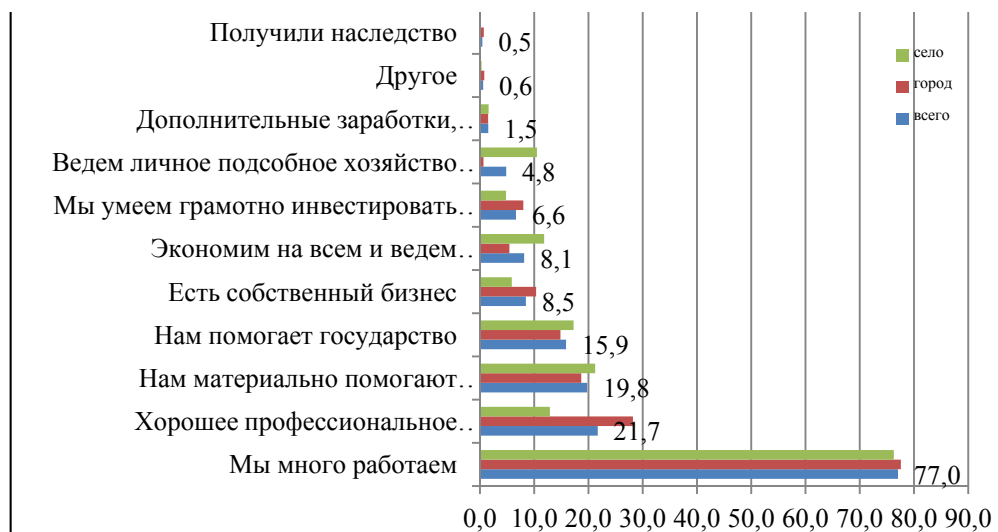
У некоторых домохозяйств имеются следующие ресурсы как источник получения дохода: собственный бизнес (12,7% городских ДХ и 6% сельских ДХ), второе жилье, сдаваемое в аренду (5% городских ДХ и 1% сельских ДХ), участок земли под сельскохозяйственные угодья (4,3% городских ДХ и 9,9% сельских), участок земли для личного подсобного хозяйства (37% городских ДХ и 73% сельских ДХ). Таким образом, лидирующим источником дохода служит подсобное хозяйство, хотя не все получают от него какой-либо доход, а в основном используют для собственного потребления и не рассматривают это как доход.

При самоидентификации и оценке своего материального положения 3,6% домохозяйств отнесли себя к самой бедной группе населения, им не хватает денег даже на питание. 21% указали себя малообеспеченными домохозяйствами, 48,4% – обеспеченными ниже среднего, 20,2% – среднеобеспеченными и 5% домохозяйств – высокообеспеченными. И только 1,8% домохозяйств признали себя очень состоятельными. Данные группы были сформированы, основываясь на методике Агентства РК по статистке, которую оно использует при обследовании благосостояния населения. Таким образом, было сформировано 6 доходных групп по уровню материальной обеспеченности.

Помимо оценки материального благополучия семьи, было выявлено, что помогает домохозяйству повысить его доходы и что снижает его доходы. Так, 77% домохозяйств отмечают, что для этого они много работают, вторым фактором является хорошее профессиональное образование, особенно для городских домашних хозяйств (28,2% городских ДХ и 12,9% сельских ДХ). Данный факт подтверждает еще раз, что наличие профессионального образования повышает уровень доходов и уровень жизни населения. Как уже было отмечено ранее, помощь родственников и друзей играет существенную роль (19,8% ДХ), особенно для сельских домохозяйств (21,2%). Помощь государства существенна для 15,9% домохозяйств.



**Рисунок 70** – Оценка материального положения домохозяйства по 6 доходным группам, доля ДХ в %



\*Среди другого отмечены: алименты, возвращают долги родственники и знакомые, достойная оплата труда

**Рисунок 71** – По мнению домохозяйств, что им помогает повысить доходы ДХ, доля домохозяйств в %

Среди факторов, снижающих доходы домохозяйства, лидирует высокая стоимость коммунальных услуг (66,9% ДХ), платят кредиты либо выплачивают долги (33,5% ДХ как в городе, так и на селе!), высокие цены и рост цен на про-

дукты питания и одежду (29,8%). Коррупция, с которой сталкиваются люди, также существенно и необоснованно забирает часть доходов (13,1% ДХ). Еще следует отметить, что домохозяйства вынуждены обращаться за платными медицинскими услугами в частные клиники, т.к. в государственных поликлиниках плохое качество обслуживания (11,1% ДХ).

Таблица 49

**Что существенно снижает доходы домохозяйства, доля ДХ в %**

Факторы, снижающие доходы ДХ	Доля ДХ в % по типу поселения		
	всего	город	село
Высокая стоимость коммунальных услуг	66,9	72,2	59,7
Платим кредиты и проценты по ним, у нас есть долги	33,8	33,5	34,1
Высокие цены и рост цен на продукты питания и одежду	29,8	25,8	35,3
Коррупция	13,1	14,4	11,4
Вынуждены обращаться за платными медицинскими услугами в частные клиники, т.к. в государственных поликлиниках плохое качество обслуживания	11,1	13,8	7,5
Мы помогаем родственникам/друзьям деньгами	9,6	11,7	6,8
Дорогое обучение детей в казахстанских вузах	8,5	8,2	8,8
Мы платим очень высокие налоги	8,2	9,1	6,9
Высокие цены на отопление (газ, уголь, дрова), эл.энергию и бензин	7,7	3,7	13,3
Вынуждены обращаться за платными медицинскими услугами в частные клиники, т.к. в государственных поликлиниках нет таких услуг	7,6	8,7	6,0
Отсутствие собственного жилья, мы вынуждены арендовать жилье	6,4	8,2	3,9
Нестабильная занятость и нестабильные доходы	4,7	2,6	7,6
Низкая оплата труда и низкие социальные гарантии (пенсии)	4,5	3,2	6,2
Другое*	4,1	3,4	5,1
Высокие цены на лекарства, медицинские услуги и образование	4,1	3,4	5,0
Оплачиваем в Фонд школы, класса	3,4	3,8	2,9
Дорогой корм для скота, дорогое зерно	2,2	0,1	5,0
Нет мест в детском саду, и мы вынуждены нанимать няню/ходить	2,2	2,7	1,5
Большие расходы на детей, т.ч. на детский сад	0,6	0,6	0,5

*\*Среди другого были отмечены: дорогой проезд на общественном транспорте, вредные привычки членов семьи (курение, алкоголь), ремонт квартиры и дорогие стройматериалы*

*Формирование индекса «лишений» и индекса «качества жизни». При составлении перечня деприваций использовался подход Агентства РК по статистике. Однако на основании изученной научной литературы и опроса экспертов в Казахстане он был расширен с 14 до 17 деприваций, включая такие сферы, как: по-*

лучение высшего образования для детей, забота о здоровье и посещение спортивных центров, проведение досуга и развлечения. Конечно, многие депривации (7 из 17 лишений) связаны с детьми, то есть если в домохозяйстве нет детей совсем (а таких 48% ДХ), то домохозяйство автоматически не испытывает подобного рода лишений.

Таблица 50

**Депривации, испытываемые домохозяйствами, доля ДХ в %**

№ п/п	Депривации	Да	Нет	Не было необходимости
1	Иногда у нас не было достаточно еды или еда была недостаточно хорошего качества	21,8	78,2	0,0
2	Нет необходимой одежды и обуви для всех членов семьи на зимнее время года	22,4	77,6	0,0
3	Не можем покупать регулярно фрукты для детей	24,4	30,4	45,2
4	Не можем давать деньги на питание детей в школе по мере необходимости/регулярно	12,1	26,5	61,3
5	Не можем покупать детям лакомства, игрушки	18,9	31,4	49,7
6	Не можем покупать детям необходимую одежду по мере роста	17,7	34,8	47,5
7	Не можем позволить себе покупку самых необходимых и жизненноважных лекарств	19,2	71,7	9,1
8	Нет необходимых предметов гигиены	7,1	90,8	2,1
9	Не можем оплачивать пребывание детей в дошкольных учреждениях (детсаде)	9,7	20,1	70,3
10	Нет возможности полностью и вовремя оплачивать жилищно-коммунальные услуги из-за недостатка денег	23,0	77,0	
11	Зачастую не можем оплатить прием у платного врача	41,7	42,0	16,3
12	Мы не можем позволить себе посещать спортивные секции, плавательный бассейн, фитнес-клубы, клубы здоровья, потому что это дорого	34,7	28,1	37,2
13	Мы не можем позволить себе посещать спортивные секции, плавательный бассейн, фитнес-клубы, клубы здоровья из-за их отсутствия в нашем районе	37,0	28,2	34,7
14	У нас нет возможности дать детям высшее образование в казахстанских вузах	20,3	22,5	57,2
15	У нас нет возможности дать высшее образование детям за рубежом (включая ближнее зарубежье)	29,8	8,9	61,2
16	У нас нет возможности посещать во время досуга кафе, рестораны, развлекательные центры	40,0	39,4	20,6
17	Мы не можем позволить себе отпуск в санаторно-курортных зонах (санаториях), потому что это дорого	63,9	21,3	14,8

По гипотезе предполагалось, что люди на селе больше подвержены некоторым видам деприваций. И действительно, результаты исследования подтвердили данный факт (рис. 72). Практически по всем видам лишений (кроме наличия необходимых предметов гигиены) доля сельских домохозяйств, испытывающих лишения, выше, чем доля городских.



**Рисунок 72** – Депривации по типу домохозяйства (доля ДХ в % по городу и на селе, указавших что испытывают этот вид деприваций)

Для формирования индекса лишений было проведено взвешивание. Каждому лицу присваивается определенная сумма баллов в зависимости от того, какие депривации его/ее домохозяйство испытывает по каждому из 17 компонентных индикаторов (d). Максимальный балл – 17, причем каждое измерение имеет равный вес (т. е. максимальный балл по каждому измерению составляет  $17/4$ ). Измерения «Отдых», «Образование» и «Здоровье» имеют один, три и пять показателей соответственно. Поэтому «стоимость» каждого компонента по «Отдыху» составляет  $17/4 = 4,25$ . Стоимость компонента «Здоровья» составляет  $17/4 : 5 = 0,85$ . Стоимость компонента «Образование» составляет  $17/4 : 3 = 1,42$ . Измерение «Уровень жизни» имеет восемь индикаторов, поэтому «стоимость» каждого компонента составляет  $17/4 : 8 = 0,53$ . В основу данного подхода положена мето-

дология ПРООН измерения многомерной бедности [189]. Таким образом, в индексе лишений использовались 17 деприваций, рассчитанных по формуле (14), и вопросов анкеты (q):

$$\begin{aligned} \text{Индекс лишений} = & q23*0,53 + q24*0,53 + q25*0,53 + q26*0,53 + q27*0,53 + \\ & + q28*0,53 + q29*0,85 + q30*0,53 + q31*1,42 + q32*0,53 + q33*0,85 + \\ & + q34*0,85 + q35*0,85 + q36*1,42 + q37*1,42 + q38*4,25 + q39*0,85 \end{aligned} \quad (14)$$

Очень важно включить в индекс лишений показатели благоустройства и товаров длительного пользования (т.е. их отсутствие расценивать как лишение). При анализе благоустройства жилья и наличия товаров длительного пользования был проведен частотный анализ, который показал, что существует связь между материальным положением домохозяйства и наличием тех или иных благоустройств и товаров длительного потребления (таблица 51).

Таблица 51

**Результаты частотного анализа по благоустройству жилья и отсутствию ТДП в домохозяйствах (доля ДХ, в %, где отсутствуют эти благоустройства или ТДП)**

	1 доходная группа	2 доходная группа	3 доходная группа	4 доходная группа	5 доходная группа	6 доходная группа
Электричество	0,0	0,2	0,0	0,0	1,2	0,0
Водопровод в доме	39,1	39,8	32,1	19,6	16,5	3,6
Горячая вода в доме (централизованная/бойлер)	84,1	73,4	58,3	33,5	33,4	3,6
Централизованная канализация	67,7	71,4	63,0	44,6	41,3	3,6
Туалет внутри дома	65,8	67,9	54,4	33,0	31,7	3,6
Ванна/душ внутри дома	65,8	69,4	55,5	33,0	32,9	3,6
Не печное отопление (на углях, дровах, отходах и пр.)	60,6	54,3	48,2	29,8	20,0	28,0
Холодильник	44,0	34,4	26,4	14,5	10,9	3,6
Телевизор, не ранее 2002 года выпуска	43,4	31,5	17,3	12,4	13,4	3,6
Стиральная машина-автомат	71,4	58,4	45,2	29,9	31,1	3,6
Автомобиль	91,8	82,1	69,5	52,6	36,1	19,0
Пылесос	53,1	43,0	28,2	9,9	13,1	4,2
Компьютер/ноутбук	58,3	62,2	40,2	19,6	8,0	0,0
Доступ к Интернету из дома/квартиры	74,9	70,6	57,6	32,6	15,9	3,6
Газонокосилка	100,0	97,3	98,6	96,1	92,6	53,3
Стационарный телефон	51,6	35,5	26,1	14,4	10,7	3,6
Сельскохозяйственная техника (мини-трактор и пр.)	100,0	99,4	97,6	96,4	92,0	75,2

Пояснения: 1 доходная группа – наиболее бедная, 6 доходная группа – наиболее состоятельная

Необходимо исключить такие лишения, как электричество, газонокосилка и сельскохозяйственная техника (нет существенной разницы по доходным группам по этим показателям). И следовательно, возможно применить 6 благоустройств и 8 предметов длительного пользования для включения их отсутствия в индекс лишений.

Таким образом, в индекс лишений вошли 17 деприваций, взвешенные по коэффициентам, 6 благоустройств и 8 предметов длительного пользования, которые отсутствуют у домохозяйства. Применение индекса «качество жизни» позволит расширить немонетарные методы выделения среднего класса в Казахстане.

### **3.2. Креативный класс в Казахстане как основа развития общества**

В современных условиях развитие мировой экономики приняло новое направление. Если еще недавно мы говорили о постиндустриальном обществе, о постиндустриальном развитии, то сейчас стратегическим приоритетом становится развитие креативной экономики, творческих индустрий и инновационных технологий. Современная экономика в развитых странах все больше становится креативной. И основным продуктом являются не результаты промышленного производства или услуги, а новые идеи и инновации. Креативность выступает как основной источник экономической ценности: она становится наиболее значимым экономическим ресурсом. Теперь новые идеи являются источником экономического роста и успешного развития страны. Креативная экономика оживляет производство, сферу услуг и розничную торговлю, индустрию развлечений, ведь она основана на новом способе мышления. Креативность побуждает культуру творчества и становится ключевым компонентом для создания рабочих мест, инноваций и торговли, одновременно способствуя социальной интеграции, культурному разнообразию и экологической устойчивости.

В современном Казахстане для разработки стратегических направлений экономического развития, с учетом того, что на передний план выходит создание экономики знаний и креативной экономики, важно определить, в каких группах населения сосредоточен интеллектуальный потенциал страны. По нашим предположениям, именно в креативном классе сконцентрирован интеллектуальный потенциал страны. И чем шире эта стратификационная группа, тем богаче интеллектуальный потенциал страны. Поэтому в этой работе на основе базы данных обследования домохозяйств, проведенного в рамках проекта грантового финансирования МОН РК «Экономическая стратификация казахстанского общества через призму интеллектуального потенциала страны», представлена попытка выделить и оценить размер креативного класса в Казахстане на основе методик, предложенных в зарубежной литературе. В то же время хочется отметить, что профессионально-статусная классификация в Казахстане коренным образом отличается от западных, и поэтому прямое наложение западных методик здесь не допустимо, так как несколько усложняет задачу. В казахстанской научной практике такая работа проводится впервые и, безусловно, требует дальнейших изысканий и уточнений.

На сегодняшний день представляется важным определить границы креативного класса, так как именно он, обладая творческой свободой, профессиональной мобильностью, социальной самоорганизацией, склонностью к переменам, наиболее заинтересован в модернизации общества и экономики.

В современном мире преобразующий характер экономического развития в значительной степени обусловлен потоком идей, основанных на инновационных технологиях (от технологий, сберегающих здоровье, до организации социальных сообществ), которые позволяют стране улучшать систему здравоохранения, образования, проведения досуга и культуру.

В докладе ООН [189] «Creative economy», представленном в 2010 году, говорится о том, что именно креативная индустрия является одним из источников динамичного экономического развития в мире. В период с 2002 по 2008 г. объем экспорта товаров креативной индустрии составил 600 млрд. долл., увеличившись в два раза. В то время объем мировой торговли снизился на 12% в результате мирового финансового кризиса 2008 г., объемы экспорта продукции креативной индустрии сохранили тенденцию динамичного роста: годовой прирост в период 2002 по 2008 годы составил 14%. В докладе указывается, что необходимо укрепление креативной экономики для дальнейшего развития. Это подтверждает тот факт, что творческие индустрии имеют большой потенциал, особенно он высок для развивающихся стран, которые стремятся диверсифицировать свою экономику. Развитие креативных отраслей дает им возможность превратиться в наиболее динамично развивающийся сектор мировой экономики.

Важное значение для освоения социально-экономического потенциала креативной экономики в целях дальнейшего развития имеет правильное сочетание государственной политики и стратегического выбора. И это очень важно особенно для развивающихся экономик, так как положительный побочный эффект от развития креативных сфер, безусловно, выльется в форме более высоких уровней занятости населения, укрепления инновационного потенциала и в более высоком качестве культурной и общественной жизни в этих странах. Очень важно при поведении политики развития креативной экономики учитывать не только экономические потребности, но и особые требования со стороны местных сообществ, связанных с образованием, культурной самобытностью, социальным неравенством и экологическими проблемами. Очень интересным, на наш взгляд, является то, что все большее число муниципалитетов во всем мире используют концепцию творческих городов для того, чтобы сформулировать стратегии развития городов для активизации роста и сосредоточиться на культуре и творческой деятельности. При этом развитие креативной экономики, как показывает мировой опыт, позволяет странам нивелировать последствия экономического кризиса: именно на рынке творческих продуктов в этот период наблюдается устойчивость. Несмотря на рецессию в мировой экономике, люди продолжали ходить в кинотеатры и музеи, слушать музыку, смотреть видео и ТВ-шоу, играть в игры и т.д., то есть рынок творческих продуктов продолжал процветать.

Важным вкладом в развитие концепции креативной экономики можно считать исследования в области экономики знаний и информационной экономики. Ведь в современном мире целый ряд креативных индустрий связан непосредственно с созданием именно информационных ресурсов. В этих условиях основным ресурсом экономической деятельности становится интеллектуальная собственность.

Понятие креативной экономики совсем недавно вошло в экономическую теорию. Впервые о креативной экономике заговорили еще в конце XX-го столетия. Несмотря на активные обсуждения в научной, деловой среде, до сих пор нет четкого определения понятия «креативная экономика», так как каждый автор дает свою трактовку. В 1998 году Департаментом культуры, медиа и спорта Великобритании была опубликована первая карта креативных индустрий [190], которая



включала 13 отраслей: рекламу, архитектуру, дизайн, кино, радио и телевидение, издательскую деятельность, музыку, рынок искусства и антиквариата, ремесла, интерактивное программное обеспечение и отдых, исполнительское искусство, программное обеспечение. В 2001 году Министерством культуры, информации и спорта Великобритании [191] впервые было официально дано определение креативной экономики как индустрии, которая основана на индивидуальном творчестве, мастерстве и индивидуальном таланте и имеет потенциал для создания богатства и рабочих мест за счет производства и эксплуатации интеллектуальной собственности).

В 2001 г. Дж. Хокинс [192] в своей книге «The Creative Economy: How people make money from ideas» предложил модель креативной экономики, состоящей уже из пятнадцати креативных индустрий, производящих интеллектуальную собственность в виде авторских прав, патентов, торговых марок и оригинальных разработок: 1) реклама, 2) архитектура, 3) изобразительное искусство, 4) ремесла, 5) дизайн, 6) мода, 7) кино, 8) музыка, 9) исполнительское искусство, 10) издательское дело, 11) НИОКР, 12) программное обеспечение, 13) игрушки, 14) ТВ/радио, 15) видеоигры. Дж. Хокинс рассматривает креативную экономику как всеобъемлющий анализ новой экономики, основанной на творческих людях, творческой индустрии и творческих городах. Автор в своей книге начинает с индивидуального творчества каждого человека, его самоидентификации, а затем переходит к исследованию искусства, бизнеса, общества и глобального развития.

Согласно теории, предложенной Ричардом Флоридой [193], основным экономическим ресурсом в креативной экономике является знание, а основой ее развития выступает принцип трех «Т»: 1) технология, 2) талант и 3) толерантность. Еще одной базовой работой по исследованию креативной экономики является книга Ч. Лэндри [194] «Креативный город», в которой автор изучает развитие современных городов. Основная его идея заключается в том, что сегодня на первый план в экономическом развитии вышли человеческие способности, оттеснив при этом традиционные факторы успешного роста (развитую инфраструктуру, хорошее местоположение, богатые природные ресурсы). Лэндри в своем исследовании выходит за рамки изучения отдельных секторов и дает ей пространственную интерпретацию в виде концепции креативного города, в основе которой лежит принцип новаторского видения и творческого изменения окружающего пространства.

Р. Соу [195] считает, что причиной появления креативной экономики является экономическое развитие: страны с развитой экономикой стали настолько эффективными в сферах производства продуктов питания и товаров, что большая часть рабочей силы была освобождена, чтобы предоставлять услуги или производить абстрактные товары: данные, программное обеспечение, новости, развлечения, реклама и т.д. Теперь на первое место выходят интеллектуальная собственность, которой компании зачастую не владеют, так как она находится в головах людей. И для успешного развития корпорациям теперь необходимо создавать среду для развития личности.

В 2006 году UNCTAD [196] дал следующее определение: креативная экономика – это базовая концепция экономического роста и развития, основанная на творческом потенциале:

- она включает в себя экономические, культурные и социальные аспекты, которые взаимодействуют с технологией, интеллектуальной собственностью и туризмом;

- это возможность формирования доходов, создания рабочих мест и доходов от экспорта, при этом содействуя социальной интеграции, культурному разнообразию и человеческому развитию;
- это экономическая деятельность, основанная на знаниях, взаимоувязанная на макро- и микроуровне экономики в целом;
- новые возможности развития требуют инновационной, междисциплинарной политики управления.

В последнее время огромное внимание понятию «креативная экономика» уделяют казахстанские и российские ученые. Именно в развитии креативной экономики ученые, политики, государственные деятели видят будущее экономического развития своих стран. Как же трактуется понятие «креативной экономики» на постсоветском пространстве?

Й. Клоудова [197] рассматривает креативную экономику как область науки, искусства и культуры, основанную на высокой концентрации креативной рабочей силы, которая, в свою очередь, является двигателем инноваций и разработчиком новых подходов в области науки и исследований, в области предпринимательства, искусства, культуры и дизайна. А. Сыроватская [198] определяет креативную экономику как особый сектор экономики, основанный на интеллектуальной деятельности, базовыми характеристиками которого являются: 1) высокая роль новых технологий и открытий; 2) высокая степень неопределённости; 2) большой объем уже существующих знаний и необходимость генерации новых знаний.

Таким образом, мы видим, что на сегодняшний день нет единого определения «креативной экономики». Это, скорее, субъективное понятие, сформированное в течение последнего десятилетия. Однако имеет место сближение в подходах на основе творческих отраслей.

Кроме понятия «креативная экономика», встречается также такое понятие, как «креативное общество». Согласно Р. Флориде, основными его характеристиками являются:

- 1) систематическое инвестирование в креативность в форме затрат на инновации в различных сферах (экономика, наука, техника, искусство, социальная сфера, политика и др.);
- 2) рост практической отдачи от затрат на инновации;
- 3) рост количества профессионалов, занятых креативной работой в различных областях;
- 4) развитие венчурного капитала;
- 5) развитие инновационных инфраструктур (технопарки, инновационно-технологические центры и комплексы, инновационные венчурные фирмы, бизнес-инкубаторы).

По мнению Волкова Ю.Г. [199], креативное общество «характеризуется институциональным разумом, качеством социальной жизни, доминированием свободной личности». В. Журавлев [200] считает, что в креативном обществе главная роль отводится «изобретательской активности населения и эффективной системе управления объектами интеллектуальной собственности», то есть интеллектуальный потенциал становится важнейшим фактором развития. А в качестве элементов интеллектуального потенциала креативного общества автор предлагает рассматривать человеческий, организационный, информационный, международный, процессный, структурный, инновационный потенциал и потенциал конкурентоспособности (рис. 73).

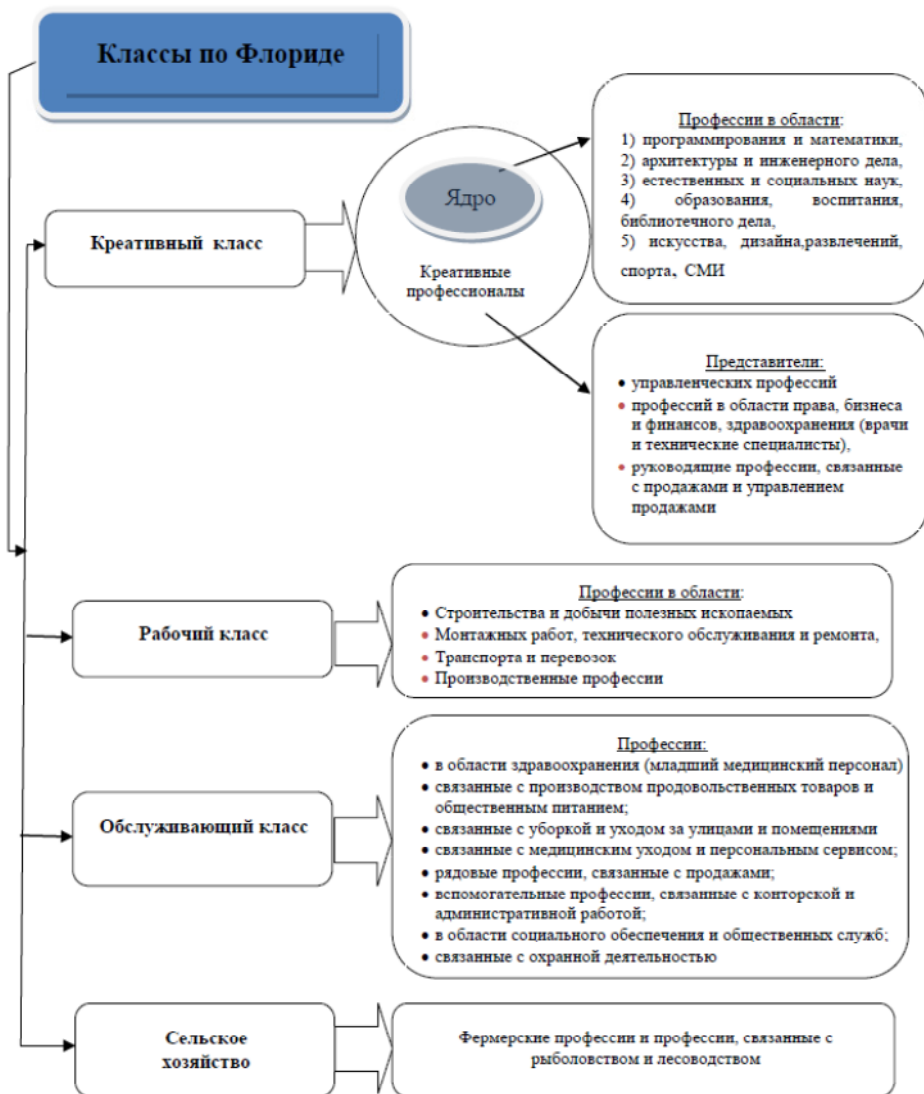


Рисунок 73 – Социальные классы по Р. Флориде

В условиях развития современной экономики возникла экономическая потребность в креативности, что создало условия для формирования нового класса – «креативного». Впервые понятие креативного класса предложил Р. Флорида, который определил его как «совокупность людей, обладающих общими интересами, склонных чувствовать, думать и вести себя сходно» [193]. Отличительной чертой представителей креативного класса является способность производить экономические ценности в процессе творческой деятельности. Через создание новых идей, новых технологий и нового креативного содержания они обеспечивают себя средствами к существованию.

Креативный класс включает в себя работников интеллектуального труда, аналитиков, технических специалистов и лиц свободных профессий, а его ядро составляют люди, занятые в научной и технической сферах, архитектуре, дизайне

не, образовании, искусстве, музыке, индустрии развлечений. Эти люди, по мнению Р. Флориды, занимаются решением сложных задач, для чего требуется значительная независимость мышления, высокий уровень образования и человеческого капитала.

Но всех их объединяет не принадлежность к профессии, а их реальная роль в экономике. Признаками креативного класса, согласно Р. Флориде, являются:

- 1) способность к самоорганизации людей в социальные группы;
- 2) идентичность, основанная на экономических функциях;
- 3) собственность, вытекающая из творческих способностей;
- 4) общие вкусы, желания и предпочтения.

Несмотря на большой интерес и явный потенциал креативного класса в плане развития экономики, определение самого понятия «креативный класс» имеет нечеткие границы. До сих пор не понятно, кого мы должны относить к представителям креативного класса. Так, например, М. Гайдай [201] в своей статье «Креативный класс как основа развития российского общества» полагает, что представитель креативного класса должен обладать следующими характерными чертами: 1) открытостью и восприимчивостью к новым знаниям; 2) склонностью к обмену знаниями между собой; 3) умением получать новые знания друг от друга. Й. Клоудова [197] к креативному классу относит квалифицированную рабочую силу, основным «средством труда» которой являются творчество и креативное мышление, приносящие новые идеи, взгляды и инновационные продукты. Е.С. Ляшко [202] определяет креативный класс как группу людей, занимающихся инновационными разработками в разных областях.

Савина М.В. [203] отмечает, что основным источником человеческого прогресса в постиндустриальном обществе выступает творчество, благодаря чему создается совершенно новый, уникальный продукт, и именно поэтому в последнее время развитие и поддержка нового общественного класса – креативного класса, становится все более актуальным вопросом. Савина М.В. предлагает пять основных признаков креативного класса (таблица 52).

Таблица 52

### Основные признаки креативного класса

1	Основное содержание трудовой деятельности – творческий труд, берущий свое начало в творческом, нестандартном, нетрадиционном, оригинальном мышлении
2	Представители креативного класса демонстрируют индивидуальное своеобразие, самоутверждение, открытость
3	В креативном классе высоко ценится и признается важность личных способностей и заслуг
4	Креативный класс своей деятельностью устраняет бюрократию и технократию
5	Представители креативного класса зарабатывают средства к своему существованию, создавая и разрабатывая инновационный продукт самостоятельно
<i>Примечание</i> – составлено авторами на основании источника [203]	

По мнению М.В. Савиной, Россия находится на втором месте в мире по абсолютному числу «креативных работников», однако в российском обществе существуют проблемы развития креативного класса. И одна из них заключается в сильных миграционных потоках представителей креативного класса зарубеж, что сказывается на снижении интеллектуального, творческого, научного и научно-технического потенциала.

Ю.Г. Волков [204] отмечает, что креативный класс нельзя привязывать к какому-то социальному позиционированию, его невозможно каким-то образом противопоставить среднему классу или увязать в стратификационную иерархию. При этом ученый констатирует, что в последнее время креативный класс играет все большую роль в развитии экономики, «обозначая тенденцию, когда максимальный прирост обеспечивается не за счет национальных ресурсов, а за счет творческой деятельности» [204]. Тем не менее, мы считаем, что само понятие «класс» в общественных науках предполагает наличие иерархической структуры, следовательно, использование понятия «креативный класс» подразумевает, что его можно выделить по ряду признаков и расположить в определенной социальной иерархии. Если при выделении среднего класса превалирует доходный критерий, то при выделении креативного класса используется набор или совокупность критериев. И если индивид не соответствует хотя бы одному из критериев данного набора, то он не может быть отнесен к креативному классу.

В принципе, идея креативного класса гармонично вписывается в теорию К. Маркса о классовой структуре общества, являющегося основным ее разработчиком. По К. Марксу, социально-экономическое положение класса определяется его отношением к собственности и ролью в общественной организации разделения труда. Креативный класс владеет творческими функциями, образованием и знаниями и на базе этого может быть идентифицирован. Именно этот вид интеллектуальной собственности используют представители данного класса для производства идей, «нематериальных благ», имеющих реальную стоимость. В отличие от материальных средств производства (земли и капитала), собственность креативного класса является неотчуждаемой.

Согласно В. Ленину, класс – это «большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определённой системе общественного производства, по их отношению к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают» [205]. Поэтому следует рассматривать развитие общества с точки зрения того, какой класс в его структуре является преобладающим. Если раньше в общей массе наемного труда важнейшее место по численности и по своей роли в производстве занимали индустриальные работники физического труда (рабочие), то в последние несколько десятилетий структура общества изменилась в сторону высококвалифицированных и образованных специалистов высокотехнологичных инновационных отраслей, в том числе и абсолютно новых.

Формирование креативного класса связано с глубокими и значительными переменами в привычках, ценностях, стремлениях индивидов, а также в самой структуре повседневной жизни. С этим же явлением тесно связано изменение методов работы и возникновение новых форм трудовых отношений. Например, такое явление, как неустойчивая занятость, рост на рынке труда количества фрилансеров (т.е. индивидов, которые не имеют постоянного места работы, а предпочитают работать как привлеченные со стороны специалисты только на время выполнения определенного проекта и могут быть одновременно задействованы в нескольких проектах). Следует отметить, что креативный класс не сформировался еще в полном понимании классового подхода к построению общества, т.к. его представители не могут еще идентифицировать себя. Именно данный признак является одним из важных условий формирования общественного класса.

Интересный подход к вопросу происхождения креативного класса предлагает Дмитрий Травин [206]. Он считает, что на фоне бурного экономического

развития произошло потребительское перенасыщение при достаточно большом количестве свободных денежных средств, что привело к тому, что потребитель уже не знает, на что эти деньги потратить. В результате избыточного потребления формируется креативный класс, работа которого состоит в том, чтобы создать такую идею, которую на рынке можно трансформировать в деньги.

Ряд исследователей выступили с активной критикой идеи креативного класса и стратегий развития муниципалитетов, основанных на ней. Они упрекали Флориду в отсутствии логики и недостаточности эмпирических данных для подтверждения своей теории. Так, Крупнов Ю. [207] считает, что «креативный город и креативный класс являются специально сконструированными понятиями. Это – специально созданная, контркультурная, даже подрывная идеология, во многом постмодернистского типа, функционально направленная на разрушение существующих национальных государств» [Мазур, 2014] [208]. Коткин Дж. [Kotkin, 2013] рассматривает идею о том, что «креативный класс» может перестроить и возродить американские города как наиболее вредоносную за последнее десятилетие [209]. По его глубокому убеждению, развитие креативного класса не приводит ни к снижению неравенства в распределении доходов, ни к развитию самих городов. Пек Дж. [Peck J., 2005] рассматривает «креативный класс» как «ребрендинг неолиберального проекта и пример превращения «хипстеров в буржуа» [210]. Маркузен А. [Markusen A., 2006] обвиняет Флориду в нечеткой причинно-следственной логике отношения креативного класса к росту городов [211]. Общим местом в критике взглядов Флориды Р. стало замечание об отсутствии у него четких критериев принадлежности к креативному классу.

Формирование креативного класса связано с глубокими и значительными переменами в привычках, ценностях, стремлениях индивидов, а также в самой структуре повседневной жизни. С этим же явлением тесно связано изменение методов работы и возникновение новых форм трудовых отношений. Например, такое явление, как неустойчивая занятость, рост на рынке труда количества фрилансеров (т.е. индивидов, которые не имеют постоянного места работы, а предпочитают работать как привлеченные со стороны специалисты только на время выполнения определенного проекта и могут быть одновременно задействованы в нескольких проектах). Следует отметить, что креативный класс не сформировался в полном понимании классового подхода к построению общества, т.к. его представители не могут еще идентифицировать себя, в то время как данный признак является одним из важных условий формирования общественного класса.

В настоящее время идут значительные преобразования структуры общества, связанные не только с углубляющимися процессами роста экономического неравенства, но и с формированием новых социальных групп людей и возникновением экономики нового типа – креативной экономики. Соответственно, формируется группы населения, задействованного в этих отраслях и фактически двигающего дальнейшее развитие экономики. Основным экономическим ресурсом выступает знание, выраженное в неотъемлемом и неотчуждаемом виде собственности – интеллектуальной собственности индивида.

В 1998 году правительство США ввело новую систему классификации профессий. В нее вошли многие новые профессии в области информационных технологий и детализированные классификации традиционных видов занятости. Эта современная система совместима с Северо-американской системой классификации отраслей промышленности и включала сотни профессий и десятки тысяч видов деятельности. Так как в американской стратификационной системе классы выделяются на основании профессионального статуса или рода деятель-

ности, Р. Флорида предложил новое видение стратификационной структуры общества с точки зрения креативной экономики. На основе принадлежности индивида к той или иной профессии, он выделил четыре основных класса: 1) креативный класс, 2) рабочий класс, 3) обслуживающий класс, 4) сельское хозяйство (рис. 74). При этом креативный класс состоит из суперкреативного ядра и креативных профессионалов. По оценкам ученого, на начало 2000-х гг. в США по статистическим данным о занятом населении классы оценивались как 30,0% населения – креативный класс (из них 11,7% – суперкреативное ядро и 18,3% – другие представители креативного класса), 26,1% – рабочий класс, 43,4% – обслуживающий класс, 0,4% – сельское хозяйство [Флорида, 2011].

К суперкреативному ядру Флорида отнес представителей профессий в следующих областях: 1) программирования и математики, 2) архитектуры и инженерного дела, 3) естественных и социальных наук, 4) образования, воспитания, библиотечного дела, 5) искусства, дизайна, развлечений, спорта, средств массовой информации. К креативным профессионалам относятся представители управленческих профессий, а также профессий в области права, бизнеса и финансов, здравоохранения (врачи и технические специалисты), руководящие профессии, связанные с продажами и их управлением. Креативный класс был рассчитан, как доля в составе рабочей силы работников, имеющих высшее образование в таких отраслях, как информатика и математика; архитектура, инжиниринг; наука о жизни, физические и общественные науки; образование, обучение и библиотечное дело; искусство и дизайн, развлечение, спорт, медиа, знаниеемкие рабочие места в управлении, бизнесе и финансах, юриспруденции, управлении сбытом и здравоохранении.

В Казахстане совсем недавно заговорили о креативном классе, его роли в экономике страны и необходимости его создания и развития. В ходе проведенного обследования домохозяйств мы впервые попытались дать количественную оценку креативному классу. В распределение по классам (на основе методики, предложенной Флоридой) вошло только занятое население всех обследованных домохозяйств. Были исключены экономически неактивные группы населения: дошкольники, школьники, студенты, домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, безработные. Методика Флориды по выделению креативного класса была адаптирована к казахстанским условиям. Так, например, водителей мы отнесли к обслуживающему классу, отдельно выделили управленческий класс и безработных. Владельцев бизнеса, совладельцев, руководителей, управляющих, представителей государственного управления (руководителей, главных и ведущих специалистов), работников в сфере права, финансов, бухгалтерии отнесли к управленческому классу, а всех работников полиции, органов, военнослужащих – в обслуживающий класс

Опираясь на методику, предложенную Флоридой Р., нами был выделен креативный класс в Республике Казахстан. На первом этапе из всех опрошенных вычленили детей, которые не попадают ни в один из классов, а также пенсионеров как экономически неактивное население.

Затем членов домохозяйств распределили по сферам занятий: 1) работодатель/владелец или совладелец малого/среднего бизнеса, 2) руководитель на госслужбе/ в бюджетной сфере, 3) работник на госслужбе / в бюджетной сфере, 4) руководитель на частном предприятии, 5) работник на частном предприятии, 6) рабочий, 7) самозанятый (не нанимает персонал), 8) сельскохозяйственный рабочий, 9) фермер, владелец крестьянского хозяйства, 10) домохозяйка, 11) безработный, 12) пенсионер, в т.ч. по инвалидности, 13) дошкольник,

14) учащийся школы, 15) студент, 16) владелец собственности, приносящей основной доход, 17) владелец крупного предприятия, бизнеса или акций. Это позволило выделить безработных и классы: сельскохозяйственный, рабочий и обслуживающий. В отличие от Флориды, нами было принято решение отнести водителей к обслуживающему классу. К нему же мы отнесли работников полиции, органов и военнослужащих. Кроме того, отдельно мы выделили управленческий класс, к которому отнесли руководителей/собственников/ совладельцев крупного, среднего, малого бизнеса, управляющих, представителей государственного управления (руководителей, главных и ведущих специалистов), работников в сфере права, финансов, бухгалтерии отнесли к управленческому классу.

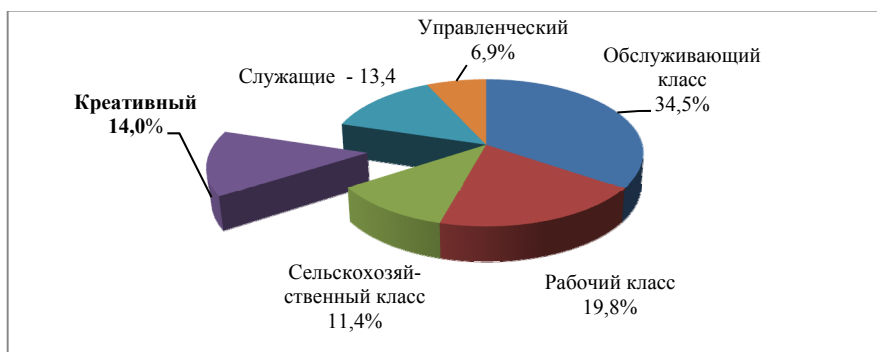
На следующем этапе использовались данные анкеты, уточняющие вид профессиональной занятости респондента: 1) профессии, связанные с дизайном, 2) профессии, связанные с рекламной сферой, 3) профессии, связанные с архитектурой, 4) изобразительное искусство, культура (библиотеки, музеи, театры и пр.), 5) литература, 6) ремесла, 7) мода; 8) кино, 9) издательское дело, 10) наука, научно-исследовательские разработки, аналитика, сбор и обработка информации (НИОКР), 11) компьютерные технологии, компьютерная графика и программное обеспечение, видеоигры, 12) разработка и создание игрушек, 13) телевидение/радио, 14) сфера образования (преподаватель/учитель в школе, вузе, учебном заведении), 15) сфера здравоохранения (врач). Применение двух критериев (тип занятости и тип профессиональной деятельности) позволило выделить респондентов, относящихся к креативному классу. Далее проведено уточнение состава этого класса: на основании анкетных данных по «названию профессии, специальности» были отсортированы лица, которые работают в креативных отраслях, но выполняют обслуживающие или управленческие функции (например, респондент работает в театре охранником).

Таким образом, были выделены следующие классы по сферам индустрий, где работают индивиды: обслуживающий класс, рабочий класс, сельскохозяйственный класс, креативный класс, управленческий класс, класс служащих. Определение креативного класса проводилось по типу занятости и профессиональной деятельности.

На основе базы данных обследования домохозяйств, проведенного в рамках вышеупомянутого научного проекта, было распределено население на классы (слои). Распределению подлежало только занятое население всех обследованных домохозяйств, так как в основе методологии лежит «тип занятости индивида». Поэтому в данном случае были исключены экономически неактивные группы населения: дошкольники, школьники, студенты, домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, а также безработные. В результате было получено шесть классов: «рабочий класс» – 21,2%, «сельскохозяйственный класс» – 5,2%, «обслуживающий класс» – 36,9%, «класс служащих» – 14,4%, «управленческий класс» – 7,4%, «креативный класс» – 14,9% (рис. 74).

Как мы уже упоминали выше, согласно методике Флориды, управленцы входят в креативный класс, так как вынуждены ежедневно принимать решения, от которых зависит дальнейшая деятельность компании, но, возможно, следует выделить управленцев в отдельный класс, так как зачастую их деятельность носит не креативный, а наоборот, консервативный характер.

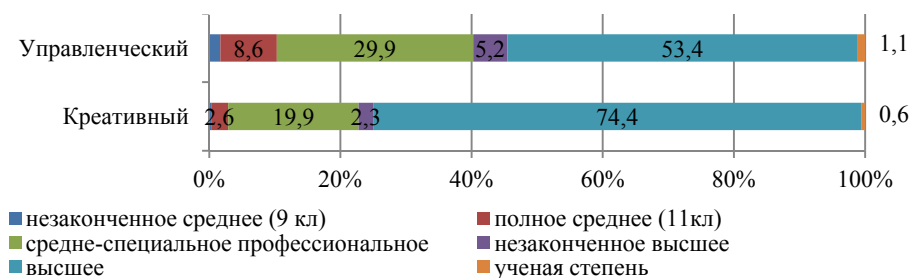




**Рисунок 74** – Выделение креативного класса среди занятого населения, занятого в определенной сфере экономики и имеющего высшее образование, доля индивидов

*Примечание* – составлено на основании собственных расчетов авторов

Так как креативный класс является основой интеллектуального потенциала страны, его представители – это люди, которые зарабатывают умственным трудом. И основной фундамент их благосостояния заключается не в наличии собственности (как, например, у представителей среднего класса), а в наличии у них знаний, то для уточнения структуры креативного класса мы использовали еще один критерий – наличие высшего образования или ученой степени. На рисунке 75 представлены результаты расчетов. Следует отметить, что среди всех выделенных классов (обслуживающий, рабочий, сельскохозяйственный, креативный, служащие, управленческий) в составе креативного класса наблюдается наибольшая доля индивидов с высшим образованием – 74,4%, тогда как в других классах эта доля значительно меньше. В управленческом классе доля индивидов с высшим образованием составляет 54,5%.



**Рисунок 75** – Креативный и управленческий класс в разрезе уровня образования, % от домохозяйств

*Примечание* – построено авторами на основании проведенного социологического исследования

Таким образом, были проведены уточняющие расчеты по доле креативного класса с учетом высшего образования. Так, доля креативного класса, выделенного по двум критериям: профессиональный статус и уровень образования (высшее и ученая степень), составил 14,9% (в том числе 10,8% занятых в креативных индустриях и 4,1% занятых в управлении). Хочется еще раз обратить внимание

на то, что представленные данные подтверждают тот факт, что понятие креативности тесно связано с интеллектуальным потенциалом.

Рассмотрим профиль креативного класса в Казахстане. В разрезе социально-профессионального статуса он представлен (рис. 76) в основном работниками в сфере образования (54,7%), науки (9,9%), здравоохранения (9,6%) и компьютерных технологий (8,5%). Они составляют 82,7% всего креативного класса, оставшиеся 17,3% – это представители профессий в таких сферах, как дизайн (4,8%), мода (3,4%), культура (2,5%), реклама (1,7%), издательское дело (1,4%), архитектура (1,1%), музыка (0,8%) и ремесла (0,6%).

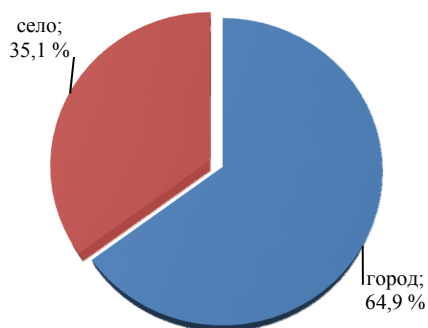


**Рисунок 76** – Социально-профессиональный статус креативного класса (доля в креативном классе), %

*Примечание* – построено авторами на основании проведенного социологического исследования

Основная часть представителей креативного класса проживает в городах (64,9%). В сельской местности проживает лишь треть представителей данного класса (рис. 77).

В ходе исследования были опрошены 1530 домохозяйств. Из них 1500 отбирались методом случайной выборки (так называемые «обычные домохозяйства») и 30 домохозяйств отбирались методом «снежного кома» («состоятельные домохозяйства»). Это было сделано с целью охватить в выборке высокодоходные домохозяйства. В таблице 53 представлены данные, которые говорят о том, что доля индивидов, относящихся к представителям креативного класса и проживающих в «обычных домохозяйствах», составляет 14,1%, а среди респондентов, представляющих состоятельные домохозяйства, доля представителей креативного класса ниже более чем в два раза (6%).



**Рисунок 77** – Распределение креативного класса, проживающего в городской и сельской местности

*Примечание* – составлено авторами на основании проведенного исследования

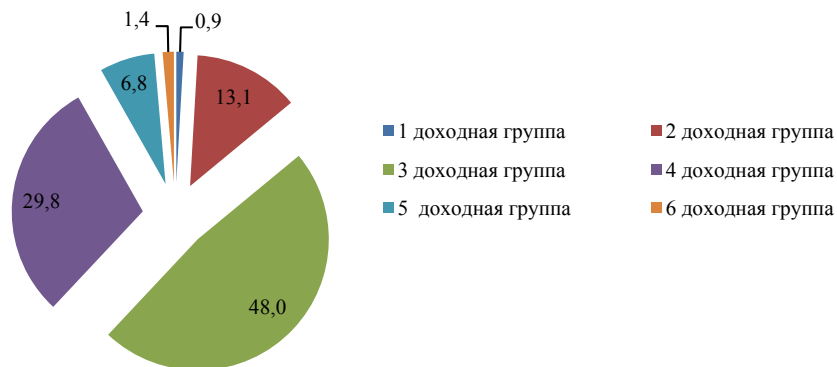
*Таблица 53*

**Распределение домохозяйств, входящих в креативный класс, %**

Класс	Обычные ДХ	Состоятельные ДХ
Креативный	14,1	6,0

*Примечание* – составлено авторами на основании проведенного исследования

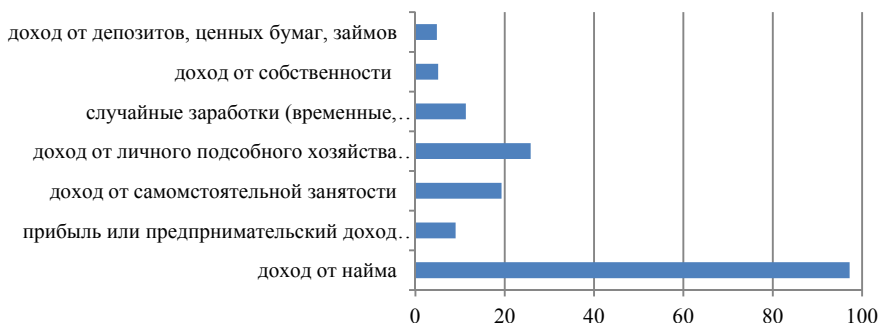
Нами было выявлено, что одним из важнейших критериев при выделении стратификационных групп выступает уровень дохода. Поэтому при проведении социологического исследования для оценки благосостояния семей респондентам-представителям креативного класса было предложено отнести себя в зависимости от материальной обеспеченности к одной из шести групп (рис. 78). По уровню благосостояния 0,9% и 13,9% респондентов отнесли свои семьи к первой и второй группам соответственно (бедные), 48,0% – к третьей группе (нижний средний класс), 29,8% – к четвертой группе (средний средний класс), 6,8% и 1,4% – к пятой и шестой группам (высший средний класс).



**Рисунок 78** – Группы материальной обеспеченности креативного класса

*Примечание* – составлено авторами на основании проведенного исследования

По результатам опроса 97,2% домохозяйств креативного класса получают доход от работы по найму, 25,8% опрошенных указали, что одним из источников дохода их домохозяйства является личное подсобное хозяйство или земельный участок; доход от самостоятельной занятости имеют 19,3%; при этом случайные заработки (временные, сезонные) являются доходом у 11,3% опрошенных. Следует отметить, что прибыль и предпринимательский доход от собственного бизнеса, доход от собственности и доход от депозитов, ценных бумаг, займов являются источником только у 9%, 5,1% и 4,8% опрошенных соответственно (рис. 79).



**Рисунок 79** – Источники дохода креативного класса

*Примечание* – составлено авторами на основании проведенного исследования

В рамках социологического опроса респондентов попросили определить факторы, способствующие существенному повышению и снижению их дохода. Возможность существенно повысить доход 50,4% представителей креативного класса видят в большом объеме работы (трудоzатрат), 39,1% – в хорошем профессиональном образовании членов семьи и 8,8% – в материальной помощи родственников и друзей (таблица 54).

*Таблица 54*

**Факторы, способствующие повышению доходов креативного класса**

Факторы повышения доходов	Доля опрошенных, %
Хорошее профессиональное образование членов семьи	39,1
Материальная помощь родственников/друзей	8,8
Мы много работаем	50,4
Наличие собственного бизнеса	0,6
Умение грамотно инвестировать деньги	0,3
Помощь государства	0,0
Дополнительные заработки, подработки, алименты	0,3
Ведение личного подсобного хозяйства и наличие скота	0,3
Экономия на всем и рациональное ведение домашнего хозяйства	0,3
<i>Примечание</i> – составлено авторами на основании проведенного исследования	

Только 1,8% в качестве факторов повышения дохода указали наличие собственного бизнеса, умение грамотно инвестировать деньги, помощь государства, дополнительные заработки (подработки, алименты), ведение личного подсобного хозяйства и наличие скота, экономия на всем и рациональное ведение домашнего хозяйства.

Среди факторов, способствующих существенному снижению дохода креативного класса, были названы высокая стоимость коммунальных услуг (56,3% всех опрошенных), оплата кредитов и процентов по ним (наличие долгов) (14,6%) и коррупция (13,4%). Такие факторы, как отсутствие собственного жилья (вынужденная аренда жилья), снижают доход у 3,4% опрошенных, помощь родственникам/друзьям деньгами – у 3,4%, платные медицинские услуги – у 2,9%, высокие цены и рост цен на продукты питания и одежду – у 2,6%. 3,6% опрошенных в качестве факторов снижения дохода указали плату в Фонд школы, класса (0,3%), дорогое обучение детей в казахстанских вузах (0,9%), высокие налоги (0,6%), низкая оплата труда и низкие социальные гарантии (пенсии) (0,6%), высокие цены на медицинские услуги и образование (0,6%), нестабильная занятость и нестабильные доходы (0,3%), большие расходы на детей, в т.ч. на детский сад (0,3%). По словам опрошенных, высокие цены на отопление (газ, уголь, дрова), электроэнергию и бензин и отсутствие мест в детском саду (наем няни) не сильно влияют на их уровень доходов (таблица 55).

Таблица 55

**Факторы, способствующие снижению доходов креативного класса**

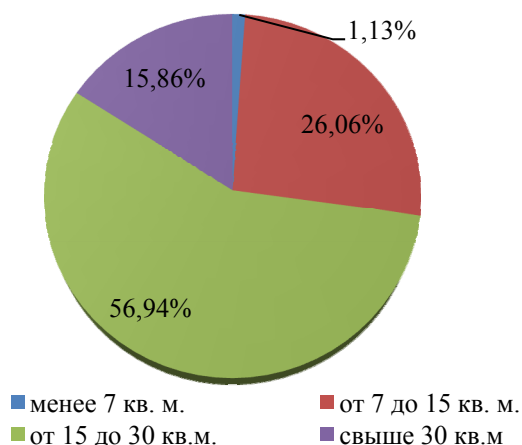
Факторы снижения доходов	Доля опрошенных, %
Коррупция	13,4
Высокая стоимость коммунальных услуг	56,3
Отсутствие собственного жилья (вынужденная аренда жилья)	3,4
Помощь родственникам/друзьям деньгами	3,4
Оплата кредитов и процентов по ним (наличие долгов)	14,6
Оплата в Фонд школы, класса	0,3
Платные медицинские услуги	2,9
Дорогое обучение детей в казахстанских вузах	0,9
Отсутствие мест в детском саду (найм няни)	0,0
Высокие налоги	0,6
Высокие цены и рост цен на продукты питания и одежду	2,6
Высокие цены на медицинские услуги и образование	0,6
Высокие цены на отопление (газ, уголь, дрова), электроэнергию и бензин	0,0
Нестабильная занятость и нестабильные доходы	0,3
Большие расходы на детей, в т.ч. на детский сад	0,3
Низкая оплата труда и низкие социальные гарантии (пенсии)	0,6
<i>Примечание</i> – составлено авторами на основании проведенного исследования	

Важным критерием оценки материального благополучия домохозяйства во всем мире считается наличие недвижимости. Известный российский ученый

В.Н. Бобков [19] при оценке уровня и качества жизни населения предлагал вместе с денежными доходами оценивать и наличие жилой площади на человека как косвенный показатель материального благополучия домохозяйства. Для этого Всероссийским центром уровня жизни были разработаны четыре стандарта жилищной обеспеченности, которые характеризуются видами благоустройства жилья и размером общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства:

- 1) первый (не менее 7 кв. м.): централизованное водоснабжение, канализация, центральное отопление;
- 2) второй (не менее 18 кв. м.): централизованное водоснабжение, канализация, центральное отопление, горячее водоснабжение;
- 3) третий (не менее 30 кв. м.): централизованное водоснабжение, канализация, центральное отопление, горячее водоснабжение, стационарный телефон, на одного члена домохозяйства приходится не менее одной комнаты;
- 4) четвертый (не менее 60 кв. м.): централизованное водоснабжение, канализация, центральное отопление, горячее водоснабжение, стационарный телефон, на одного члена домохозяйства приходится не менее одной комнаты.

Используя методику В.Н. Бобкова, мы также разделили домохозяйства на 4 группы в зависимости от показателя «общая жилая площадь на человека»: плохие жилищные условия – менее 7 кв. м., ниже среднего – от 7 до 15 кв. м, средние – от 15 до 30 кв. м., хорошие – свыше 30 кв. м. На рисунке 80 показано, что 56,94% опрошенных представителей креативного класса имеют жилье общей площадью от 15 до 30 кв.м. (средние жилищные условия), 26,06% – от 7 до 15 кв.м. (ниже среднего), 15,86% – свыше 30 кв. м. (отличные) и только 1,13% – меньше 7 кв. м. (плохие).

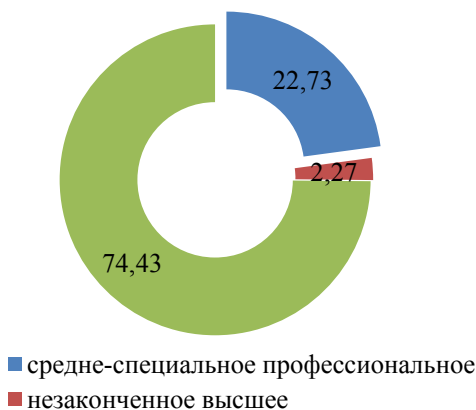


**Рисунок 80** – Общая площадь жилья домохозяйств креативного класса

*Примечание* – составлено авторами на основании проведенного исследования

Выше нами было отмечено, что образование – это один из важнейших критериев выделения социально-экономических групп. Так, принято, что представители креативного класса – это люди, имеющие профессиональное образование

(как правило, высшее). Как показано на рисунке 81, в ходе обследования домохозяйств выявлено, что законченное высшее и незаконченное высшее образование имеют 76,7% представителей креативного класса.

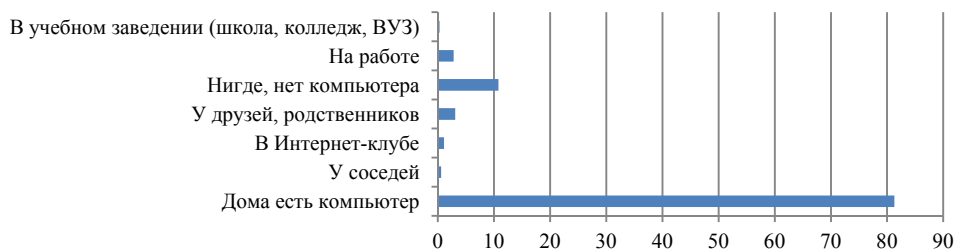


**Рисунок 81** – Распределение представителей креативного класса по уровню образования, в % от опрошенных

*Примечание* – составлено авторами на основании проведенного исследования

Информационная неграмотность порождает «цифровое неравенство» и «информационную бедность». Уровень информационного неравенства в мире растет, несмотря на интенсивное развитие ИКТ, удешевление оборудования и программного обеспечения. С одной стороны, ИКТ повышают доступ к знаниям и открывают новые возможности для роста дохода, что сокращает различия между группами, с другой – благодаря этим же технологиям общество начинает делиться на информационную «элиту» и «аутсайдеров». Полагается, что креативный класс относится к данной информационной «элите».

На рисунке 82 видно, что 81,3% представителей креативного класса имеют компьютер и доступ к интернету дома, у друзей и родственников – 3,1%, на работе – 2,8%, в интернет-клубе – 1,1% у соседей – 0,6%, в учебном заведении – 0,3%. И только у 10,8% опрошенных нет компьютера и доступа в интернет.



**Рисунок 82** – Наличие компьютера и доступа к интернету у представителей креативного класса, %

*Примечание* – составлено авторами на основании проведенного исследования

Таким образом, по нашим оценкам, доля креативного класса в Казахстане составила 14,0%. Представители этого класса являются носителями интеллектуального потенциала страны, их основной источник дохода – владение новыми знаниями и технологиями, часть этого класса пока еще имеет средние и ниже среднего доходы, тем не менее, высшее и профессиональное образование дает им определенный запас прочности, позволяющий большинству занимать стабильные позиции среди представителей среднего класса.

Анализ профиля креативного класса показал, что 75,0% его представителей имеют высшее образование, еще 22,2% незаконченное высшее и средне-специальное. Важным показателем материального положения индивида является его доход, который в течение времени может меняться в силу ряда причин. 86,0% представителей данного класса оценили свое материальное положение как среднее и выше среднего. Мы попытались выяснить, что же влияет на рост доходов домохозяйств. 39,1% заявили о том, что повысить доход их семьи позволяет хорошее профессиональное образование членов их домохозяйства, кроме того, 56,9% отметили, что они для этого много работают. При этом 14,6% представителей креативного класса имеют кредиты, которые значительно отражаются на уровне потребления их семей. 46,7% готовы получать заработную плату в «конвертах», в стремлении уйти от налогов для повышения доходов. 90,9% проживают в собственном доме или квартире и лишь 8,0% арендуют жилье. 65,7% имеют доступ к Интернету из дома (среди рабочего класса – 40,6%, а среди управленцев – 78,9%).

Перед страной стоит задача модернизации экономики и вывода ее на более высокий и качественный уровень развития. Роль креативного класса в реализации «национального прорыва» чрезвычайно велика, ведь, по сути, этот новый класс, который только формируется и способен выступить главной движущей силой, стать инструментом развития. Именно поэтому в ряде развитых стран (например, в Великобритании) вопрос развития креативного класса стал общенациональной и приоритетной задачей. В Казахстане, по нашему мнению, при решении данного вопроса особое внимание нужно уделить созданию необходимых условий для формирования и развития креативного класса, потому что он, обладая творческой свободой, профессиональной мобильностью, социальной самоорганизацией и склонностью к переменам, наиболее заинтересован в модернизации и совершенствовании общества и страны в целом.

В данной работе на основе данных социологического обследования домашних хозяйств, проведенного в рамках проекта грантового финансирования МОН РК «Экономическая стратификация казахстанского общества через призму интеллектуального потенциала страны», был выделен креативный класс в Казахстане, который составляет 14,9%. В его состав вошли люди, занятые в креативных отраслях экономики. Представители этого класса являются носителями интеллектуального потенциала страны, их основной источник дохода – владение новыми знаниями и технологиями, часть этого класса пока еще имеет средние и ниже среднего доходы, тем не менее, высшее и профессиональное образование дает им определенный запас прочности, позволяющий большинству занимать стабильные позиции среди представителей среднего класса. Одним из стратегических направлений в социально-экономическом развитии Казахстана являются рост инновационного потенциала, расширение на его основе масштабов производства и распространение научно-технических достижений. В этой связи интерес к изучению креативного класса, выступающего аккумулятором интеллекту-



ального потенциала страны, способного обеспечить приращение и эффективное использование знаний, становится все более актуальным.

### **3.3. Средний класс в Казахстане как основа интеллектуального потенциала страны**

Вопрос о наличии среднего класса является стратегически важным с точки зрения развития страны и обеспечения стабильности. О стратегической важности наличия среднего класса для дальнейшего развития Казахстана говорится в Послании Президента народу Казахстана Н.А. Назарбаева «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее», где в качестве одной из стратегических задач в социальной сфере до 2050 года указано увеличение показателя объема ВВП на душу населения с 13 тысяч до 60 тысяч долларов, с той целью, чтобы Казахстан стал страной с преобладающей долей среднего класса [1]. Приоритетность данного вопроса связана с тем, что традиционно средний класс выступает как фактор социально-экономической и общественно-политической стабильности в стране, и его наличие может выступать показателем общего развития страны и соответствия этого развития международному уровню. Необходимость изучать и понимать средний класс связана еще и с тем, как справедливо отмечает А. Жусупова, что «споры о среднем классе отражают отношение интеллектуальной части общества к развитию самого государства» [212].

Руководство Казахстана ставит сегодня задачу достичь к 2015 году увеличения среднего класса до 50% населения страны, поскольку с экономической точки зрения это – основной налогоплательщик, поставщик профессиональных кадров, с политической – он «определяет электоральные предпочтения и обеспечивает стабильность в государстве» [1], с социальной – выполняет роль «социального стабилизатора». Как показывает мировой опыт, экономика любой страны в основном зависит от деятельности населения, причисляемого к «среднему классу», поэтому его изучение представляет большой интерес не только для социологов, но и для экономистов.

Доминирование в обществе среднего класса, по мнению академика А. Подберезкина [213], это формирование устойчивого внутреннего агрегированного спроса, наличие профессиональных кадров, необходимых для экономики, сохранение внутривнутриполитической стабильности, формирование устойчивой системы национальных ценностей, укрепление суверенитета государства и адекватное восприятие и защита его национальных интересов и ценностей. Что же такое средний класс, кого относить к нему?

Само понятие «средний класс» возникло и стало использоваться в Англии в конце XVII в. К нему относили сформировавшуюся группу собственников и предпринимателей, которую рассматривали как некоторую прослойку между крупными землевладельцами и сельско-городской «гольтьбой». Постепенно к нему стали причислять всю совокупность слоев мелких и средних предпринимателей, торговцев, лиц свободных профессий (адвокатов, священников, писателей, художников, учителей, врачей), занимающих промежуточную позицию между крупной буржуазией и лицами наемного труда [214].

С нашей точки зрения, средний класс – это не середина общества, и тем более это не среднестатистический человек в обществе, это группа людей, выделяемых по месту и роли в экономической, социальной и общественной жизни общества. К характеристикам среднего класса можно отнести следующие:

1) стабильный высокий доход или владение собственностью/имуществом, приносящим доход; 2) наличие «запаса прочности» (накоплений, недвижимости, материальных ценностей); 3) источники дохода в формальном секторе экономики; 4) престижная профессия (признанная ценной для общества деятельность); 5) профессиональное образование. С. Шакирова [215] в качестве критериев среднего класса рассматривает такие характеристики, как уровень образования и доходов, стандарты потребления, владение материальной или интеллектуальной собственностью, способность к высококвалифицированному труду.

Интерес к изучению среднего класса достаточно высок, ведь этот класс выполняет в обществе целый ряд функций. Во-первых, это своеобразный стабилизатор общества, он играет ведущую роль в процессе вертикальной мобильности. Во-вторых, именно средний класс является экономическим донором, основным налогоплательщиком в бюджет государства, внутренним инвестором. В-третьих, представители среднего класса выступают работодателями на рынке труда и в то же время являются основным поставщиком высококвалифицированных кадров в экономику, так как у них есть возможность для получения качественного высшего профессионального образования. В-четвертых, средний класс – это основной потребитель всех произведенных в экономике товаров и услуг. То есть, этот класс обеспечивает функционирование всего хозяйственного оборота, ведь его доходы выступают фундаментом платежеспособности населения страны и создают возможности для развития экономики. Именно средний класс заинтересован в экономической и политической стабильности общества, в проведении программ по снижению бедности, в борьбе с коррупцией, в прозрачности бюджетов и действий государства. От его положения зависит инвестиционная и экономическая активность, пополнение государственного бюджета, реализация государственных социальных программ. Заславская Т.И. и Громова Р.Т. [216] считают, что в развитых странах средний класс выступает основным носителем как общественных интересов, так и национальной культуры, ряда общественных ценностей, норм, стилей жизни. Этот класс определяет политические ориентиры государственной политики, именно он заинтересован в демократических преобразованиях.

В 2007 году в отчете Всемирного банка «Global Economic Prospect» [217] было дано определение среднему классу мирового уровня, которое отражает тенденции современного представления в западном обществе этого понятия. Это группа населения, представители которой имеют возможность покупать импортные товары высокого качества, импортные машины, проводить отпуск за рубежом, а также имеют возможность получать услуги международного уровня, в том числе и высшее образование. В основу этого определения среднего класса положена реальная покупательская способность домохозяйств, которая варьирует между средними уровнями потребления в Бразилии и Италии, скорректированными на паритет покупательской способности. По оценкам Всемирного банка, почти 8% мирового населения можно отнести к мировому среднему классу. В большой степени схожее, но более широкое определение среднего класса дает А. Привалов [218]: «Представители среднего класса, это, как правило, люди с высшим образованием, проживающие в отдельных квартирах или собственных домах и имеющие дополнительную недвижимость в виде земельного участка, летней дачи, зимнего дома. Они, как правило, имеют автомобиль, а иногда и два. Они имеют определенные деньги, которые могут потратить на образование своих детей. Они могут позволить себе отдых не только в России, но и за границей и реально пользуются этой возможностью. Они получают удовольствие от

потребления, ходят в кафе, трактиры и рестораны и любят заниматься шопингом в выходные. Чем больше возможностей они имеют, тем больше удовольствия им доставляет процесс не только приобретения чего-либо, но и процесс траты денег. Представитель среднего класса по своей сущности Потребитель, ориентированный на «экономику спроса» – общество потребления. Через потребление средний класс повышает свое качество жизни».

В своей книге «Society Focus: An Introduction to Sociology, Census Update, Book sala Carte Edition» социологи У. Томпсон и Дж. Хики представили модель современного американского общества, включающую 5 классов: высший, высший средний, нижний средний, рабочий, нижний. Как видно из таблицы 56, за основу для деления общества на классы приняты два критерия: ежегодный доход домохозяйства и профессиональный статус.

Таблица 56

**Стратификация американского общества по Томпсону и Хики**

Социальный класс	Доля класса	Ежегодный доход домохозяйства, долл.	Представители
Высший класс	около 1%-5%	от 140 000 и выше	индивиды, имеющие значительное влияние на национальную экономику и политические институты; владеющие очень большой долей национальных ресурсов: крупные государственные деятели, генеральные директора корпораций, успешные бизнесмены
Высший средний класс	около 15%	около 100 000	профессиональные работники с высшим образованием: врачи, профессора, юристы, руководящий состав предприятий
Нижний средний класс	около 33%	от 30 000 до 75 000	выпускники колледжей, обычно имеющие степень бакалавра или какое-нибудь специальное образование (школьные учителя, работники торговли, менеджеры низшего и среднего звена)
Рабочий класс	около 30%	от 16 000 до 30 000	работники, занятые преимущественно физическим трудом, в сфере обслуживания: от продавцов в магазинах до официантов и работников кинотеатров, низший офисный персонал
Нижний класс	около 7-11%	Менее 16 000	включает людей, часто оказывающихся безработными либо занятых на должностях неполного рабочего дня
<i>Примечание</i> – составлено авторами на основании источника [219]			

Среди современных исследований интерес представляет точка зрения М. Кивинена [220], который в структуре среднего класса современного западного общества выделил «ядро» и маргинальные группы (рис. 83). Ядро среднего класса включает в себя лиц, имеющих высшее образование, являющихся специалистами высокого класса, работающих в областях, где существуют условия для наиболее полного раскрытия творческих способностей: эксперты-консультанты в сфере культуры, науки, идеологии, не выполняющих управленческих функций; менеджеры и предприниматели; инженерно-технический персонал. Особенность представителей «маргинальной» группы заключается в том, что они занимают промежуточное положение, между «ядром» среднего класса и рабочим классом, сочетая характерные черты и того и другого, они потенциально могут перейти в ядро среднего класса. К маргинальной группе Кивинен отнес: работ-

ников здравоохранения, образования и социального обеспечения, административный персонал крупных организаций низшего звена, конторских работников и владельцев небольших предприятий и их персонал.



**Рисунок 83** – Структура среднего класса западного общества по М. Кивинену

*Примечание* – составлено авторами на основании источника [220]

В российской социологии выделяют четыре основных подхода к выделению среднего класса: 1) подход на основе уровня материального благосостояния; 2) ресурсный подход; 3) субъективный подход; 4) комбинированный подход.

Подход на основе уровня материального благосостояния основан на представлении о среднем классе как о социальном субъекте, характеризующемся высокими жизненными стандартами и высоким уровнем потребления. Основным критерием отнесения индивидов является уровень душевого дохода или наличие определенного набора дорогостоящего имущества.

Ресурсный подход основан на разделении среднего класса на «старый» и «новый» в зависимости от объема, типа и структуры капитала, которым располагает индивид или домохозяйство. Этот подход был предложен Э. Гидденсом. К «старому среднему классу» относят мелких предпринимателей, получающих дивиденды на свой экономический капитал, а к «новому среднему классу» относят высокооплачиваемых и среднеоплачиваемых наемных работников, чаще всего занятых интеллектуальным трудом. При этом новый средний класс делят на «высший» и «низший». Первый включает менеджеров и высококвалифицированных специалистов, второй – учителей, врачей, офисных служащих и т. д.

Субъективный подход основан на самоидентификации людей, когда они сами себя причисляют к тому или иному классу. Комплексный подход основан на применении сразу нескольких подходов, чаще всего в совокупности первого и третьего подходов.

В США средний класс – это класс, живущий в кредит. У него хорошие дома, личные автомобили, престижная работа, но жизнь в рассрочку – это жизнь с известной степенью риска. Большинство американских исследователей сходятся на том, что годовой семейный доход американского среднего класса лежит в пределах 35-100 тыс. долл. При этом верхний средний класс имеет доход 75-100 тыс. долл., а нижний – 35-75 тыс. долл. Американская модель социальной стратификации населения использует подход к определению среднего класса с позиций неоднородности его состава, деля его на три группы: «высший», «средний» и «низший» средний класс. «Высший» средний класс составляет около 20% всего населения, это банковские кассиры, преподаватели муниципальных колледжей, управляющие среднего звена, учителя средних школ, их доход в расчете на одного члена семьи составлял в 2005 г. 3500-8500 \$USA [221]. «Средний» (около 25% населения страны) – это банковские служащие, дантисты, учителя начальных школ, начальники смены на предприятиях, служащие страховых компаний, управляющие универсамов, квалифицированные плотники. Доход на одного человека такой семьи 1750-3450 \$USA. «Низший» средний класс (20%) – автомеханики, парикмахеры, бармены, продавцы, квалифицированные рабочие физического труда и т.д., их доход в расчете на одного члена семьи – 1150-1740 \$USA. Таким образом, доля среднего класса в США составляет порядка 65%.

В Германии к среднему классу относятся граждане, чей доход от 70 до 150% от среднего дохода. В 2008 году средний ежемесячный доход немца составил чуть больше 2000 евро в месяц до уплаты налогов, или 1320 евро в месяц после уплаты налогов. По данным IW, крупнейшего частного экономического института ФРГ, с 2000 года немецкий средний класс сократился на 5 млн. человек – с 62 до 54% населения страны. То есть после снижения численности среднего класса на 10 млн. человек к этой страте общества будет относиться существенно меньше половины населения страны.

В России в 2004 г. Всероссийский центр уровня жизни провел исследование, результатом которого стало выделение среднего класса: нижний слой среднего класса (с доходами выше ВПБ, но ниже 15 тыс. руб. на человека; жилая площадь превышает социальные нормы и благоустроена) – 33%; средний класс (среднедушевые доходы – от 15 тыс. до 30 тыс. руб. в месяц; имеют движимое и недвижимое имущество; существенные сбережения; комфортабельный отдых с лечением) – 9%; высший слой среднего класса (состоятельные люди с доходами от 1000 долл. на человека в месяц, в Москве – от 1500 до 2500 долл.) – 1,3% [222]. Доля среднего класса в российском обществе в 2008 г. по различным оценкам составляет от 14 до 33%.

В докладе Всемирного банка об экономике России в 2009 году описывается российский средний класс как группа населения, уровень потребления которого в полтора раза выше уровня национальной шкалы бедности, но ниже минимального уровня потребления «мирового среднего класса» [223]. Таким образом, в 2008 году российский средний класс составил по данным Всемирного банка по 55,6%, но если рассчитывать по меркам мирового среднего класса, то эта доля резко сокращается до 12,6%.

В Казахстане количественных оценок среднего класса не проводилось, но многие ученые полагают, что его представители составляют примерно 20-25%

его населения. По оценке аналитика информационного агентства UPI Джон С. К. Дейли, уже в 2008 году примерно каждого четвертого казахстанца можно было отнести к представителям среднего класса, при этом на долю этой части населения страны приходилось потребление от 50 до 80 процентов всех товаров и услуг в Казахстане [224]. Среди критериев отнесения к среднему классу Дейли упоминает: собственную квартиру/ дом, машину, возможность проводить отпуск за рубежом, возможность (пусть даже за счет государственного гранта) обучать детей за рубежом. М. Алимов [225] считает, что средний класс в Казахстане составляет около 25% населения, при этом он выделяет «высший средний слой» – семьи с доходом 5-10 тыс. долларов в месяц (на четырех человек); «средний слой» – семьи с ежемесячным доходом от 2-2,5 тыс. до 5-6 тыс. долл.; «низший средний слой» – семьи с доходом от 1 тыс. до 2-2,5 тыс. долл.

На сегодняшний день вопросы становления и развития среднего класса в Казахстане волнуют и представителей власти, и представителей гражданского общества. При этом первых больше интересует рост количественных показателей, а вторых – качественная составляющая. Среди казахстанских ученых проблемами формирования среднего класса занимались такие ученые, как М.С. Аженов, Д.Е. Бектлеева, К.Г. Габдуллина, С.А. Дьяченко, Б. Есекеев, С.М. Куница, Г.М. Матаев, А.Н. Нысанбаев, Б.И. Ракишева. В своих трудах они говорят о его существовании, указывая на незавершенность процесса его формирования. Актуальность изучения среднего класса в рамках модели стратификации заключается еще и в том, что сам факт формирования и развития среднего класса можно рассматривать в качестве ключевого индикатора эффективности проводимых экономических, социальных и политических реформ.

Большинство дискуссий в казахстанском научном сообществе идут о количественном соотношении среднего класса в стране и том, каковы критерии отнесения к среднему классу. Так, М.С. Аженов [226] и Т.К. Ауелгазина [227] относят к среднему классу значительную часть населения страны, в то время как А. Бисенбаев [228], С.М. Куница [229], Н. Мустафаев [230], Д. Сатпаев [231] считают, что средний класс в Казахстане малочислен. Исследования последних опираются на нормативистский подход, согласно которому при оценке среднего класса должны быть применены некоторые нормативные критерии. Таким образом, для того чтобы вычислять удельный вес среднего класса в стране, необходимо, в первую очередь, определиться с тем, что мы понимаем под средним классом и каковы его критерии в мировой науке.

В соответствии с современными представлениями о среднем классе в западных странах его принято подразделять на старый и новый. Под старым средним классом понимают крупных и мелких собственников, под новым – профессионалов высокого класса, находящихся в процессе постоянного повышения собственной квалификации. Критериями выявления среднего класса в рамках международного (нормативистского) подхода являются, во-первых, доход; во-вторых, высокий уровень образования (высшее и профессиональное образование) и связанная с ним профессиональная принадлежность. В этом плане умственный характер деятельности является проходным барьером в среднем классе. В-третьих, определенный культурный капитал. В-четвертых, наличие собственности. То есть в модели западного общества средний класс характеризуется такими параметрами, как собственность и доход, подкрепленные умственной деятельностью и культурным капиталом.

Автоматический перенос западных представлений о среднем классе на казахстанскую ситуацию не имеет смысла. Поэтому следует определить возможные

критерии оценки среднего класса. Ими могут быть владение собственностью и уровень доходов, образовательный и профессиональный уровень, что в целом соответствует новому пониманию среднего класса в западных странах.

Безусловно, в Казахстане, так же как и в любой другой стране, современный средний класс в значительной степени характеризуют такие показатели, как наличие собственности (особенно собственности, приносящей доход) и ее объемы, наличие автомобиля (с учетом марки, года выпуска и т.д.), характер взаимодействия с различными социальными институтами (институты здравоохранения, образования, правоохранительных органов и т.д.), возможность и умение использовать информационно-коммуникационные технологии. На сегодняшний день среди казахстанских исследователей, анализирующих формирование среднего класса в Казахстане, нет единого мнения относительно того, какие показатели при определении среднего слоя являются наиболее важными и как эти показатели должны фиксироваться в ходе социологических опросов [232].

Еще один методологический подход к определению численности среднего слоя в Казахстане (с нашей точки зрения, весьма спорный) предлагает исследователь Б. Ескеев [233], который делит общество на пять квинтилей и относит к бедному слою первый и второй квинтили, к среднему – третий и четвертый, а к богатому – пятый квинтиль. В таком случае условный средний класс составит 40%.

К.Г. Габдуллиной [234] были выделены четыре признака среднего класса: наличие собственности в виде накопленного имущества или существующего как источник дохода (средние и мелкие предприятия, магазины, мастерские и т.д.); высокий уровень образования (как правило, высшее или среднее специальное), что можно характеризовать как интеллектуальную собственность; доход и размер которого колеблются вокруг среднего уровня по стране; а также профессиональная деятельность, имеющая престиж в обществе.

В ряду методологических проблем при изучении среднего класса в Казахстане возникает еще один вопрос. Традиционно в развитых странах в силу умственного характера труда к числу среднего класса (нижнего, среднего или высшего) относят учителей и врачей. В казахстанских условиях представителей этих профессий сложно отнести в чистом виде к среднему классу, поскольку их доходы не позволяют им вести образ жизни, присущий этому классу. Поэтому некоторые эксперты относят врачей и учителей к числу протосреднего класса. При этом следует уточнить, что при определенных обстоятельствах (работа в частной школе, частной клинике, получение наследства, рост доходов других членов семьи и т.п.) представители этого протосреднего класса могут войти в число среднего класса. По мнению А. Жусуповой [207], врачей и учителей все же следует относить «именно к числу нижнего среднего класса в силу их способности к адаптации к изменяющимся социально-экономическим условиям жизни в силу наличия высшего образования, профессиональной квалификации» [207].

По оценке аналитика информационного агентства «United Press International» Д. Дейли [224], уже в 2008 году примерно 25% казахстанцев можно было отнести к представителям среднего класса, при этом на долю этой части населения страны приходилось потребление от 50 до 80 процентов всех товаров и услуг в Казахстане. Среди критериев отнесения к среднему классу Дейли выделил: собственную квартиру/дом, машину, возможность проводить отпуск за рубежом, возможность (пусть даже за счет государственного гранта) обучать детей за рубежом.

М. Алимов [225] согласен с выводом, что средний класс в Казахстане составляет около 25% населения, при этом он выделяет «высший средний слой» – семьи с доходом 5-10 тыс. долл. в месяц (на четырех человек); «средний средний

слой» – семьи с ежемесячным доходом от 2-2,5 тыс. до 5-6 тыс. долл.; «нижний средний слой» – семьи с доходом от 1 тыс. до 2-2,5 тыс. долл.

Следует отметить, что доходный признак не является единственно верным. Если исходить только из данного признака, то определить численность казахстанского среднего класса достаточно сложно, так как получить честный ответ от респондента о его уровне дохода практически невозможно. Так, богатые домохозяйства склонны занижать свои доходы, а бедные, наоборот, завышать. На Западе, где декларирование доходов является обязательным условием для всех граждан, оценка доли бедного населения, среднего класса и богатого не составляет труда, стоит только определиться в доходных границах этих групп. В Казахстане ситуация обстоит иначе: население не спешит озвучивать уровень собственных доходов, платить налоги и делать пенсионные отчисления. На уровне субъективных оценок значимая часть казахстанцев относит себя к пресловутому среднему классу, хотя в реальности таковым может и не являться.

В марте 2013 года Агентство по статистике РК опубликовало результаты исследования «Качество жизни населения», в котором приведены методы субъективной оценки, на основе чего была смоделирована стратификация домохозяйств. Данную методику мы уже рассматривали в главе 1. Здесь мы хотели бы рассмотреть группы, которые Агентство РК по статистике отнесло к среднему классу: средний класс – не испытывают сложностей при покупке питания, основных непродовольственных товаров и услуг, но недостаточно средств для приобретения дополнительного жилья (квартиры, дома, дачи), дорогого автомобиля и тому подобного; высший средний класс – потребляем качественные продукты, проживаем в комфортных условиях, имеем работу, собственное дело и/или собственность, приносящие доход, но нет достаточно свободного времени для отдыха и досуга.

Согласно данным Агентства РК по статистике, к среднему классу отнесло себя 41,9% респондентов, к высшему среднему классу – 1,7%, к числу обеспеченных или богатых никто из участвовавших в исследовании себя не отнес. Таким образом, согласно самооценкам казахстанских граждан, те из них, кто относит себя к числу среднего класса, имеют в среднем доход от 100 до 200 тыс. тг. и выше на домохозяйство, 25,7% домохозяйств, отнесенных к среднему классу, и 55,2% – к высшему среднему классу обладают небольшими сбережениями, около 20% владеют собственностью, которая приносит им пассивный доход. Согласно международным критериям, эти граждане могли бы быть скорее отнесены к нижнему среднему классу. Тем не менее, необходимо учитывать, что Казахстан находится в процессе становления среднего класса и его еще сложно представить как единую социально-экономическую общность (С. Куница [229], П. Своик [235] и др.).

Г.Ж. Асылхановой [22] было проведено социологическое исследование среднего класса, в ходе которого ею были выделены 3 страты среднего класса:

- 1) страта выше среднего, доходы которой позволяют удовлетворить большинство потребностей, в том числе предметов роскоши без особого ограничения;
- 2) средняя страта среднего класса, доходы которой соответствуют удовлетворению минимальной потребительской корзины и минимальных социальных показателей без ограничений;
- 3) нижняя страта среднего класса, доходы которой выше минимальной потребительской корзины и минимальных социальных показателей.



Теоретической основой изучения среднего класса являлся релятивистский подход. При построении эмпирической модели экономической стратификации Г.Ж. Асылханова использовала следующие индикаторы: наличие различных форм собственности, уровень доходов, отношение к сбережениям, наличие личностных качеств для достижения материального благополучия. Для самооценки среднего класса была задана модель его уровня жизни, т.е. человек среднего достатка должен иметь возможность удовлетворять все базовые потребности, не испытывая особых ограничений. Г.Ж. Асылхановой были заданы следующие критерии для выделения страт среднего класса:

- 1) выше среднего (ни в чем себе не отказываем, в том числе и в дорогих предметах роскоши);
- 2) среднее (хватает на питание, одежду, предметы длительного пользования, оплату всех услуг, медицинских, образовательных, отдых за рубежом, покупку жилья, откладывать сбережения);
- 3) ниже среднего (денег хватает на питание и одежду, оплату необходимых услуг).

В соответствии с такими моделями отнесли себя к страте с уровнем материального положения выше среднего – 7,4%, среднее – 32,4%, страта ниже среднего – 40,9%. Остается низким уровень материального положения на селе, среди городского населения больше тех, кто относит себя к среднему классу – 22,5%, чем среди сельского – 9,8%.

Большинство государственных служащих, работников воспитательных, образовательных, культурных учреждений и здравоохранения оценили свое материальное положение как ниже среднего. Работники промышленности, предприниматели оценили свое материальное положение как среднее.

Стратификация по индикатору наличия собственности для получения дохода по результатам социологического опроса показала, что 69,4% респондентов не имеют собственности. Наличие и возможность делать сбережения позволяют обеспечить устойчивость материального положения страты. 50,8% опрошенного населения Казахстана не имеют возможности делать сбережения, 35,2% имеют возможность делать сбережения, в основном, для удовлетворения непредвиденных расходов – лечение, лекарства и др. [22].

Г.Ж. Асылханова пришла к выводу, что «представителями среднего класса сегодня являются руководители малого и среднего бизнеса, творческая интеллигенция, менеджеры, высококвалифицированные рабочие, служащие и некоторые другие слои населения». При этом процесс формирования среднего класса развивается неравномерно и зависит от территориальных различий. Так, в крупных городах этот процесс идет интенсивнее, чем в сельской местности.

Таким образом, применение западных концепций среднего класса как вектора становления социальной стратификации в рамках нормативизма является нецелесообразным и не может отражать структурно-функциональное значение этих классов современной экономической дифференциации постсоветских обществ. Наряду с этим, применение в изучении среднего класса исключительно релятивистского подхода не соответствует реалиям социальной стратификации в условиях ее трансформации и глобализации общества в целом. Наиболее адекватным конструктом исследования среднего и креативного классов является диалектика этих подходов, при котором критериями экономической стратификации населения выделяются как количественные индикаторы экономического характера, например распределение и уровень дохода, так и качественные пара-

метры страты, характер и содержание труда, образ жизни, роль класса в динамике общества.

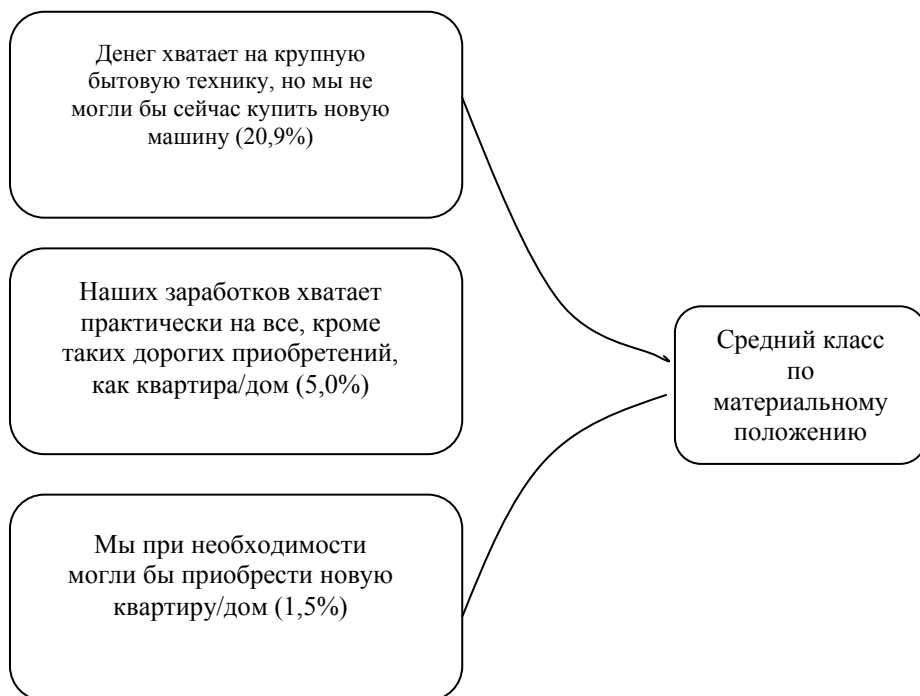
Хотелось бы отметить, что для формирования «многочисленного среднего класса как ведущего фактора стабильности в Казахстане необходимо развитие социальной мобильности («социальных лифтов»), которая на данный момент низка. В Казахстане роль предписанных статусов (принадлежность от рождения к высшему классу) велика, достигаемых статусов (способности, образование, профессиональные качества) – низка. Более того, наблюдается дальнейшая поляризация населения. Создаются искусственные границы («КПП», или контрольно-пропускные пункты) для социальной мобильности. В этом русле и планы многократного в перспективе повышения платы за высшее образование» [1]. Необходимо создать условия для функционирования эффективных «социальных лифтов», поскольку тенденции изменения экономической стратификации являются адекватным критерием соответствия проводимой экономической и социальной политики по достижению стратегических целей в сфере регулирования материально-имущественного неравенства.

Из проведенного исследования следует, что на сегодняшний день не существует четких критериев для выделения среднего класса в Казахстане. Только в работе Г.Ж. Асылхановой была предпринята попытка не просто выделить критерии классовой принадлежности, но и на основе социологического обследования домохозяйств определить долю среднего и бедного классов. В результате анализа отечественной и зарубежной литературы, а также имеющихся на сегодня оценок казахстанского среднего класса мы остановились на следующих критериях: доход, образование (высшее/незаконченное высшее), жилищные условия, образ жизни, возраст.

Несмотря на то, что возраст никогда не является критерием для выделения среднего класса, тем не менее, мы поставили этот критерий. Это сделано из тех соображений, что дети не зарабатывают самостоятельно денег, не имеют высшего образования (в силу возраста), не могут самостоятельно, без родителей, вести образ жизни, соответствующий среднему классу, не могут каким бы то образом влиять на свои жилищные условия. Поэтому при расчете среднего класса из выборки были удалены все лица младше 18 лет. Таким образом, из 5503 человек мы оставили только 3935 человек (71,5%).

Ключевым критерием для выделения среднего класса является доход индивида. На практике достаточно трудно получить точное измерение индивидуального дохода, так как население склонно скрывать информацию о своих реальных доходах по целому ряду причин: боязнь краж, сокрытие доходов и уход от налогообложения, особенности национального менталитета (когда человеку стыдно говорить, что он мало зарабатывает) и т.д. В западных странах доходный критерий для выделения классов является основополагающим, базовым. Это возможно еще и потому, что всеобщее декларирование доходов дает ясную картину о распределении доходов в обществе. В Казахстане, несмотря на мягкое налогообложение (низкие налоговые ставки на индивидуальный доход, отсутствие налога на богатство), до сих пор существуют системы ухода от ИПН, «серые» заработные платы. В силу этих причин на прямой ответ об уровне дохода мы не получим достоверного ответа и информация будет искаженной. В Казахстане были предложены методики оценки дохода домохозяйств через косвенные признаки (С.М. Куница, 2010) [236], но данный метод также требует сбора большого количества данных. Поэтому в данной работе мы приняли решение, как и другие казахстанские исследователи, использовать метод самооценки дохода.

Поэтому респондентов при обследовании домохозяйств просили оценить свое материальное положение. Все респонденты были разбиты на шесть доходных групп. На основе экспертных оценок было решено к среднему классу отнести три группы из шести: четвертую, пятую и шестую, так как именно эти группы в полной мере соответствуют классическому понятию среднего класса (рисунок 84).



**Рисунок 84** – Группы среднего класса по критерию «материальное положение домохозяйства», N=3935

*Примечание* – составлено авторами на основании собственных расчетов с применением программного пакета SPSS

Вторым важным критерием для отнесения индивида к среднему классу выступает уровень образования, а точнее наличие высшего образования. По этой причине мы разбили выборку на 2 группы по уровню образования: с высшим и незаконченным высшим образованием. В результате деления мы получили группу индивидов с высшим и незаконченным высшим образованием, доля которых составила 44,5% от всего взрослого населения, или 22,0% от всей выборки. Безусловно, по уровню дохода в группу среднего класса могут войти и лица, не имеющие высшего образования, тем не менее, как мы уже упоминали не раз, образование является важным критерием отнесения индивида к среднему классу, так как создает для него некоторую «подушку безопасности». При потере работы, каких-либо еще изменений в жизненном укладе образование даст возможность сохранить либо через некоторое время вернуться на прежние социально-экономические позиции за счет накопленных знаний и умений.

Таблица 57

**Взрослое население (лица старше 18 лет) в разрезе образования, N= 3935**

Уровень образования	Группы по уровню образования	
	Нет в/о	в/о
Не имею	16	0
Начальное (4 кл)	37	0
Незаконченное среднее (9 кл)	176	0
Полное среднее (11 кл)	882	0
Средне-специальное профессиональное	1612	0
Незаконченное высшее	0	88
Высшее	0	1120
Имею ученую степень	0	5
Итого неvyšшее/высшее	2723	1213
<i>Примечание</i> – рассчитано авторами на основании проведенного социологического исследования		

Наличие собственной жилой площади и ее размер в расчете на одного человека также может выступать в качестве критерия социально-экономического статуса индивида. На основе опыта российских коллег (более подробно в главе 1) мы разделили жилищные условия на четыре группы по общей площади на человека: плохие (меньше 7 кв. м. на человека), средние (от 7 до 15 кв. м.), хорошие (от 15 до 30 кв. м.) и очень хорошие (свыше 30 кв.м.). Таким образом, по данному критерию было отвергнуто 53 индивида (1,3%).

Таблица 58

**Взрослое население (лица старше 18 лет) в разрезе общей площади на человека, кв. м., N= 3935**

Общая жилая площадь на человека, кв.м.	Жилищные условия (хорошие/плохие)	
	плохие	хорошие
1	2	3
Плохие жилищные условия (менее 7 кв.м.)	53	0
Средние (от 7 до 15 кв. м.)	0	1257
Хорошие (от 15 до 30 кв. м.)	0	1979
Очень хорошие (свыше 30 кв. м.)	0	646
Итого	53	3882
<i>Примечание</i> – рассчитано авторами на основании проведенного социологического исследования		

Образ жизни – важная составляющая понятия среднего класса. Предполагается, что представители среднего класса могут себе позволить посещение спортивных сооружений, фитнес-центров, кафе, ресторанов. Отпуск они могут

провести в санатории или путешествии. Для оценки принадлежности к среднему классу был рассчитан индекс качества жизни среднего класса.

Из 17 представленных в исследовании деприваций (более подробно в параграфе 1.1) для выделения среднего класса было отобрано четыре:

- 1) у нас нет возможности посещать во время досуга кафе, рестораны, развлекательные центры;
- 2) мы не можем позволить себе отпуск в санаторно-курортных зонах (санаториях), потому что это дорого;
- 3) зачастую не можем оплатить прием у платного врача;
- 4) мы не можем позволить себе посещать спортивные секции, плавательный бассейн, фитнес-клубы.

На основании этих деприваций был рассчитан индекс «качества жизни среднего класса». Если у индивида нет этих лишений, ему присваивался 1 балл по каждой депривации. Таким образом, индекс имеет значение от нуля до четырех. Значение «4» означает, что индивид не испытывает указанных деприваций.

К среднему классу мы отнесли тех индивидов, индекс качества жизни которых составил от двух до четырех. Таким образом, мы отобрали 1470 человек, или 37,3%.

Коэффициент Пирсона между переменными «уровень материального положения домохозяйства» и индексом качества жизни среднего класса составил 0,522 при 99% уровне значимости (таблица 59), что говорит о наличии достаточно значимой статистической взаимосвязи между показателями.

*Таблица 59*

**Корреляционные зависимости между критериями отнесения к среднему классу, N= 3935**

Критерий	Показатель	Индекс качества жизни среднего класса	Материальное положение домохозяйства
Индекс качества жизни среднего класса	Корреляция Пирсона	1	0,521662673
	Знач. (2-сторонняя)	-	0,000
	Количество	3935	3935
Материальное положение домохозяйства	Корреляция Пирсона	0,522	1
	Знач. (2-сторонняя)	0,000	-
	Количество	3935	3935
Примечание – рассчитано авторами на основании проведенного социологического исследования с использованием пакета SPSS			

Алгоритм выделения среднего класса был следующим: по всем четырем критериям выборка была разбита на две группы: соответствующую критериям среднего класса и несоответствующую. Таким образом, на пересечении всех критериев мы получили долю населения, соответствующую всем установленным признакам (рис. 85).



**Рисунок 85** – Определение доли среднего класса по четырем критериям, N=3935

*Примечание* – составлено авторами на основании собственных расчетов с применением программного пакета SPSS

То есть по материальному положению было отобрано 1076 респондентов (27,4% всего опрошенного взрослого населения), имеют высшее образование 1212 человек (30,8%), по жилищным условиям (98,6%) и по индексу качества жизни среднего класса 1440 респондентов (37,3%).

В результате поэтапного сравнения были выбраны индивиды, которые полностью соответствуют всем четырем критериям. Сначала мы определили долю населения, имеющую высшее образование и хорошие жилищные условия – 30,9% (таблица 60).

*Таблица 60*

**Выделение групп на основе критериев «наличие высшего образования» и «хорошие жилищные условия», N= 3935**

Группы высшее образование/ жилищные условия	Описание критериев	Количество	Доля, %
Первая группа	Нет высшего образования, плохие жилищные условия (меньше 7 кв.м. на человека жилой площади)	39	1,0
Вторая группа	Есть высшее образование, хорошие жилищные условия	1199	30,5
Третья группа	Есть высшее образование, плохие жилищные условия	14	0,3
Четвертая группа	Нет высшего образования, хорошие жилищные условия	2683	68,2
Всего		3935	100,0
<i>Примечание</i> – рассчитано авторами на основании проведенного социологического исследования с использованием пакета SPSS			

Следующим этапом проводился отбор по критериям «индекс качества жизни для среднего класса» и «материальное положение». Во вторую группу (таблица 61) вошли 755 индивидов, у которых высокий индекс качества жизни, свиде-

тельствующий о том, что они ведут образ жизни, соответствующий среднему классу, и имеют хорошее материальное положение (основано на самооценке).

Таблица 61

**Выделение групп на основе критериев «индекс качества жизни»  
и «материальное положение», N= 3935**

Группы индекс качества жизни/ материальное положение	Описание критериев	Количество	Доля, %
Первая группа	Низкий индекс, плохое материальное положение	2144	54,5
Вторая группа	Высокое качество жизни, хорошее материальное положение	755	19,2
Третья группа	Низкий индекс, хорошее материальное положение	714	18,2
Четвертая группа	Высокий индекс, плохое материальное положение	321	8,2
Всего		3935	100,0
<i>Примечание</i> – рассчитано авторами на основании проведенного социологического исследования с использованием пакета SPSS			

На последнем этапе из второй группы «индекс качества жизни/материальное положение» (таблица 60) и второй группы «высшее образование/жилищные условия» (таблица 61) были отобраны те, кто соответствуют всем четырем критериям. Доля таких индивидов среди взрослого населения составила 10,8%. Этих респондентов с полной уверенностью можно назвать представителями среднего класса, так как они имеют достаточный уровень образования, хороший уровень материальной обеспеченности (по самооценке), что косвенно подтверждается жилищными условиями, а именно размерами жилой площади на человека (не менее 7 кв.м.). Кроме того, они могут позволить себе ходить в кафе, рестораны, проводить отпуск в санаторно-курортных учреждениях, посещать платного врача, следить за своим здоровьем, посещая спортивные секции, фитнес-клубы и т.д.

Анализ представителей среднего класса (рис. 86) показал, что в основном это работники на государственной службе/бюджетной организации (23,8% среднего класса), работники на частном предприятии (28,4%), самозанятые (4,8%), домохозяйки (12,0%).

Мы уже упоминали ранее, что в научной среде идут споры о том, можно ли сравнивать средний и креативный классы. Наша гипотеза состояла в том, что это разные понятия, разные концептуальные подходы, тем не менее, эти классы пересекаются. Наше исследование подтверждает эту гипотезу. 25,0% креативного класса являются также представителями среднего класса, и еще 43,2% лишь по одному критерию не были отнесены к нему.



**Рисунок 86** – Социально-профессиональный статус представителей среднего класса, %, N = 424

*Примечание* – составлено авторами на основании собственных расчетов с применением программного пакета SPSS

Таким образом, на основании четырех критериев нами впервые в Казахстане был выделен средний класс, который имеет не просто некоторые средние доходы, но и соответствующий уровень образования, материального благосостояния, может позволить себе организацию досуга, соответствующего понятию среднего класса. Мы показали, что, несмотря на то, что креативный и средний классы имеют разную методологическую основу для выделения, тем не менее, они пересекаются, образуя своеобразное ядро высокообразованных, квалифицированных, благополучных людей. С нашей точки зрения, именно средний класс выступает фундаментом социально-экономической стабильности и залогом успеха на пути дальнейшего развития общества.



**Р**азвитие ведущих стран мира привело к формированию новой экономики – экономики знаний, с которой связаны основные перспективы экономического развития в мире, как считают многие современные аналитики. На сегодняшний день знания играют решающую роль в развитии и росте экономики и общества в целом; именно они выступают источником роста и развития инновационного и технологического потенциала экономики страны. Фундамент такой экономики составляет интеллектуальный потенциал страны как главная доминанта ее социально-экономического развития. При этом социальный статус и жизненные перспективы индивида все в большей степени определяются его интеллектуальным потенциалом. По мнению Ж.Ю. Данковой, высокий уровень развития интеллектуального потенциала граждан и наличие возможностей для его реализации являются условиями для нормального функционирования социальной системы. Поэтому с ростом роли интеллектуальных ресурсов в развитии социально-экономической системы государства возрастают требования к политике их формирования и управления.

В настоящее время совершенствование методологических подходов к стратификации общества предполагает более широкий спектр задач для выявления закономерностей изменения благосостояния населения. Все более актуальной становится задача выделения устойчивых социально-экономических групп как опоры рыночного государства. Усиление социальной ориентации экономики предполагает более глубокое изучение человеческих потребностей, вызывает необходимость определения подходов к классификации населения по типам социально-экономической деятельности с целью выделения отдельных слоев общества и социальных групп.

В книге представлены результаты трехлетней работы по построению стратификации населения РК и выделению отдельных социально-экономических групп. В рамках исследования с использованием статистических и эконометрических методов была предложена модель экономической стратификации казахстанского общества с нескольких различных позиций. Такой подход, с нашей точки зрения, позволил выявить наиболее перспективные действия по развитию общества с точки зрения интеллектуального потенциала Казахстана и дать рекомендации по укреплению интеллектуального потенциала страны.

На основе анализа огромного массива зарубежных и отечественных научных изысканий, а также опираясь на статистические методы изучения взаимосвязей, мы выявили наиболее существенные экономические стратификационные признаки для проведения группировок и построения модели стратификации населения. Важными факторами, определяющими стратификационное положение домохозяйства/индивида в обществе, являются уровень дохода и его источник, наличие сбережений, собственности (в том числе приносящей доход), условия проживания, здоровье, образование и доступ к информационно-коммуникационным технологиям. При дифференциации уровня жизни различных слоев населения необходимо учитывать широкий спектр не только денежных, но и других экономических ресурсов (расходы на питание, образование, услуги здравоохранения, коммунальные расходы, благоустройство и обеспечение благами, ресурсы домохозяйства, доступность образования, здравоохранения, культурных благ, социальной инфраструктуры, использование информационно-коммуникационных и компьютерных технологий, проведение досуга и др.). Мы доказали, что при построении стратификации казахстанского общества следует опираться на следующие критерии: качество жизни, уровень профессионального образования, наличие и размер жилой площади, материальная обеспеченность.

Для дальнейших научно-исследовательских разработок с учетом выявленных специфических особенностей экономики Республики Казахстан были использованы следующие концепции и методологии исследования: концепция базовых нужд, методология дифференциации населения по А. Гордону (2000) с применением индекса качества жизни и уровня дохода; концепция человеческого развития. На их основе была построена модель стратификации населения РК («индекс качества жизни-доход») с выделением пяти доходных групп. Отличительной особенностью модели является то, что она опирается на индикатор «качества жизни», основанный на депривациях домохозяйства, наличия у него товаров длительного пользования и видах благоустройства жилья, что позволяет выявить причины уязвимости целевых групп с целью выработки индивидуальных стратегий по преодолению трудной жизненной ситуации. Это является важным моментом на современном этапе развития Казахстана, так как для повышения уровня и качества жизни населения уже необходимо не просто решать проблемы бедности, но и учитывать потребности других групп.

Важным моментом решения вопросов неравенства в стране является улучшение методологии его оценки. Известно, что в Казахстане имеет место сильнейшая региональная дифференциация в уровне доходов населения: так, доходы населения Атырауской области в разы превышают доходы в Южно-Казахстанской области. Для отражения региональных пространственных различий в уровне жизни населения разработан новый показатель – коэффициент региональных различий, представляющий собой среднеарифметическую долю населения (домохозяйств), переходящих в другие доходные квинтили (децили) только за счет региональных различий по доходам населения и стоимости жизни в областях страны. Данный коэффициент позволяет статистически выразить влияние дифференцированной стоимости жизни в регионах на изменения в распределении населения по квинтильным (децильным) доходным группам, следовательно, его можно использовать в качестве дополнительного индикатора социально-экономического развития Казахстана и его регионов.

Мы не раз высказывали свое мнение и соглашались с высказываниями наших коллег о том, что, к сожалению, официальная статистическая информация не всегда в достаточной мере отражает существующую ситуацию с неравенством в стране. В этой связи на основе методов прогнозирования с применением макроэкономических показателей нами проведены расчеты показателей неравенства населения по доходам с учетом дооценки доходов богатых домохозяйств, которые не включены в базу обследования Комитета РК по статистике. Используя макроэкономические показатели и базу данных бюджетного обследования домохозяйств Агентства РК по статистике, мы провели ретроспективные расчеты показателей неравенства по денежным доходам населения за 2009-2012 гг., а также дали прогнозные оценки неравенства (по коэффициенту Джини) и распределения населения по доходам на 2013-2014 гг. для Республики Казахстан. Оцененный по эконометрической модели уровень неравенства по денежным доходам заметно выше уровня неравенства по потреблению, рассчитываемому официально Агентством РК по статистике. По прогнозным расчетам для 2013-2014 гг., неравенство как по денежным доходам, так и по потреблению в Казахстане при неизменной системе распределения и перераспределения доходов в экономике будет несколько увеличиваться. Индекс Джини по денежным доходам составит 0,445 для 2013 г. и 0,446 для 2014 г., индекс Джини по потреблению составит 0,289 для 2013 г. и 0,291 для 2014 г. Полученные результаты позволяют утверждать, что в Казахстане уровень неравенства, рассчитанный по денежным доходам населения, существенно выше, чем уровень неравенства по потреблению, таким образом, применение данной методологии прогнозирования позволит более точно оценивать расслоение в казахстанском обществе по денежным доходам.

В книге представлен новый подход к выделению среднего класса в Казахстане на основании четырех критериев. По нашим оценкам, доля представителей среднего класса среди взрослого населения составила 10,8%, они имеют достаточный уровень образования, хороший уровень материальной обеспеченности (по самооценке), это косвенно подтверждается жилищными условиями, а именно размерами жилой площади на человека (не менее 7 кв. м.). Кроме того, у них высокий индекс качества жизни, что в частности означает, что они могут позволить себе ходить в кафе, рестораны, проводить отпуск в санаторно-курортных учреждениях, посещать платного врача, следить за своим здоровьем, посещая спортивные секции, фитнес-клубы и т.д. Анализ профиля представителей среднего класса показал, что в основном это работники на государственной службе/бюджетной организации (23,8% среднего класса), работник на частном предприятии (28,4%), самозанятый (4,8%), домохозяйки (12,0%). Таким образом, на основании четырех критериев нами впервые был выделен средний класс в Казахстане, который не просто имеет некоторые средние доходы, но и имеет соответствующий уровень образования, материального благосостояния, может позволить себе организацию досуга, соответствующего понятию среднего класса.

В рамках исследования был использован еще один подход, на основе социально-профессионального статуса построена модель стратификации населения, где выделены семь классов: обслуживающий (34,5%), рабочий (19,8%), сельскохозяйственный (4,9%), креативный (14,0%), служащие (13,4%), управленческий (6,9%), безработные на селе (6,5%). Изучение креативного и среднего классов в данной работе продиктовано стремлением авторов изучить

ту стратификационную группу населения, которая несет в себе интеллектуальный потенциал страны. Мы предполагаем, что именно в креативном классе, который пересекается со средним классом, сконцентрирован интеллектуальный потенциал страны. И чем шире эта стратификационная группа, тем богаче интеллектуальный потенциал страны, тем больше возможности экономики для дальнейшей диверсификации с целью достижения устойчивого экономического развития. Определение креативного класса проводилось по двум критериям: 1) работа в креативном секторе экономики или принадлежность к управленческому классу; 2) наличие высшего образования. Следует отметить, что именно в креативном классе, в отличие от остальных выделенных классов (обслуживающего, рабочего, сельскохозяйственного), наиболее высока доля индивидов с высшим образованием – около 75%. Что подтверждает ведущую роль этого класса в интеллектуальном потенциале страны.

Интеллектуальный потенциал – это, прежде всего, возможности индивидов продуцировать новые идеи, новые знания и реализовывать творческий потенциал в создании новых методов работы, технологий, продуктов. А ведь одна из главных задач государства заключается в формировании человеческого потенциала через политику в области образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты и политики оплаты труда. Использование результатов исследования даст возможность осуществлять мониторинг и анализ уровня жизни населения дифференцированно по разным социально-экономическим группам населения, в то время как сейчас имеется критерий только для выделения бедного населения

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Назарбаев Н.А. Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана: Послание Президента народу Казахстана на 2010 год // Электрон.ресурс/ // Режим доступа: <http://www.akorda.kz>
- 2 Берентаев К.Б. Социальная стабильность как ключевой фактор устойчивого развития // Институт мировой экономики и политики при Фонде Первого Президента Республики Казахстан/ – 2008 // Режим доступа: <http://iwerp.kz/>
- 3 Социально-демографическое положение молодежи в Республике Казахстан // Аналитическая записка. ИЦ «Сандж». – 2009. – 46 с.
- 4 Асылханова Г.Ж. Экономико-статистический анализ социальной стратификации // Труды международной научной конференции «Наука и образование – ведущий фактор стратегии» «Казахстан – 2030». – Караганда: КарГТУ, 2003. – С.139–142.
- 5 Социальная стратификация // Режим доступа: <http://pages.marsu.ru/workgroup1/zhiguleva/stratum/>
- 6 Kudasheva T. Some matters related to the theory and methodology of stratification // Proceeding of Scientific & Practical Conference «The Financial Mechanisms of Improving Innovation Activity in Kazakhstan Economy». – Istanbul, 2009. – P. 50–53.
- 7 Вебер М. Основные понятия стратификации / пер. с англ. А.И. Кравченко // СОЦИС. – 1994. – № 5. – С. 169–183.
- 8 Sorokin P. Social and Cultural Dynamics. – U.S.: Publisher, 1957. – 720 p.
- 9 Сорокин П. Система социологии – М.: Астрель, 2008. – 1003 с.
- 10 Parsons T. An analytical approach to the theory of social stratification // The American Journal of Sociology. 1940. – Vol. 45, № 6. – P. 841–862.
- 11 Lloyd W., Meeker M., Eells K. What is Social Class in America. – New York: Irvington Publishers., 1949. – 534p.
- 12 Edwards A. M. A social-economic group of the gainful workers of the United States. – Washington, 1938. – 264 p.
- 13 Кудашева Т.В. Методологические подходы к построению модели стратификации населения в Казахстане и за рубежом // Вестник университета Туран. – 2011. – №2 (50). – С. 117–120.
- 14 Gould J., Kolb W.L. Dictionary of Social Sciences. – New York, 1964. – 761 p.
- 15 Dawn C. Social Grade: A Classification Tool // Режимдоступа: <http://www.ipsos-mori.com>
- 16 Gordon D., Adelman L., Ashworth K., Bradshaw J., Levitas R., Middleton S., Pantazis C., Patsios D., Payne S., Townsend P., Williams J. Poverty and social exclusion in Britain. – York: Joseph Rowntree Foundation, 2000. – 102 p.
- 17 Statistics for European policies // Режимдоступа: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Statistics\\_for\\_European\\_policies#Poverty\\_and\\_social\\_exclusion](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Statistics_for_European_policies#Poverty_and_social_exclusion)
- 18 Goebel J., Gornig M., Häußermann H. Income polarisation in Germany is rising // Berlin: DIV, 2010. – Vol. 6, № 26. – P. 199–206.
- 19 Бобков В.Н. Каким быть неравенству качества уровня жизни? // Мир России. – 2009. – №3. – С. 63–74.
- 20 Кудашева Т.В. Методологические подходы к построению стратификационных групп населения в Республике Казахстан // Вестник КазНУ. Экономическая серия. – 2010. – №6 (82). – С. 35–37.
- 21 Мусатаев Н. Этносоциальная стратификация в Казахстане. // Режим доступа: <http://www.zonakz.net/articles/27203>
- 22 Асылханова Г.Ж. Стратификационная система современного общества Казахстана: автореф. ... докт. экон. наук. – Астана, 2010. – С. 27.
- 23 OECD. The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital. 2001, p. 119.
- 24 Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
- 25 Горбунова С.В. Диалектика категорий «человеческий капитал» и «человеческий потенциал» // Журнал экономической теории. – 2008. – №4. – С. 34–45.
- 26 Римашевская Н. Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» // Российский экономический журнал. – 2004. – № 9–10. – С. 24.

- 27 Мельдаханова М.К. Человеческий капитал и устойчивое развитие Казахстана: теория, приоритеты и механизм реализации. – Алматы, 2011. – 341 с.
- 28 Человеческое развитие в Казахстане: учебник / под общ.ред. Н.К. Мамырова и Ф. Акчуры. – Алматы: Экономика, 2003. – 436 с.
- 29 Bovenberg A.L. The Life-course perspective and social policies: An overview of the issues // CESifo Economic Studies. – 2008. – Vol. 54. – P. 600.
- 30 Le T., Gibson J, Oxley L. A Forward-Looking Measure of the Stock of Human Capital in New Zealand // The Manchester School. – 2006. – 74(5). – P. 593–609.
- 31 Макарова Е.О. Человеческий капитал как определяющий фактор повышения конкурентоспособности предприятия в современных условиях: автореферат дис. ... докт. экон. наук. – Чебоксары, 2008. – 171с.
- 32 Колесников Г.И. Экономико-математические методы оценки проектов инвестиций в человеческий капитал фирмы: автореферат дисс... канд. экон. наук. – СПбГУ., 2000. – С. 26.
- 33 Колин К. Человеческий потенциал и социальные технологии в XXI в. //Alma Mater. – 2003. – №6. – С. 20.
- 34 Человеческое развитие в Казахстане: учебник/ под общ. ред. Н.К. Мамырова и Ф. Акчуры. – Алматы: Экономика, 2003. – 436 с.
- 35 Доклад о развитии человека 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2013\\_RU.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf)
- 36 Программа развития ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году// Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843>
- 37 Кудашева Т.В. Образование как фактор снижения неравенства в Республике Казахстан // «Единое экономическое пространство как основа создания новой экономики» Материалы международной научной конференции. – Алматы, 2012. – С. 292–296.
- 38 Coleman J.S. et al. Equality of Educational Opportunity // Oxford Review of Education. – 1975. – Vol. 1, issue 1. – P.25–29.
- 39 Jencks C. et al. Inequality: A Reassessment of the Effects of Family and School in America. – New York, 1972. – 399 p.
- 40 Castelló A., Doménech R. Human Capital Inequality and Economic Growth: Some New Evidence // The Economic Journal. – 2002. – Vol. 112, issue 478. – P. 187–200.
- 41 De Gregorio J., Lee J. Education and Income Inequality: New Evidence from Cross-country Data // Review of Income and Wealth. – 2002. – Series 48, № 3. – P. 395–416.
- 42 Lim A., Tang K. Education Inequality, Human Capital Inequality and the Kuznets Curve // The Australian National University. Center for Applied Macroeconomic Analysis Working Paper. – 2006. – № 8.– 234 p.
- 43 Lucas R. E. On the mechanics of economic development // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22. – P. 3–42.
- 44 Barro R.J. Economic growth in a cross section of countries// Quarterly Journal of Economics. – 1991. – Vol. 106. – P. 407–444.
- 45 Mankiw N.G., Romer D., Weil, D.N. A contribution to the empirics of economic growth // Quarterly Journal of Economics. –1992. – №152. – P. 407–437.
- 46 Benhabib J., Spiegel M. The role of human capital in economic development: evidence from aggregate cross-country data // Journal of Monetary Economics. – 1994. – Vol. 34. – P. 143–173.
- 47 Fernandez R., Rogerson R. Public education and income distribution: a dynamic quantitative evaluation of education-finance reform // American Economic Review. – 1998. – Vol. 88. – P. 813–833.
- 48 Galor O., Zeira J. Income Distribution and Macroeconomics. // The Review of Economic Studies. – 1993. – Vol. 60, № 1. – P. 35–52.
- 49 Bertola G. Economic Integration, Growth, Distribution: Does the euro make a difference? // Режим доступа: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/events/2007/researchconf1110/bertola\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/events/2007/researchconf1110/bertola_en.pdf)
- 50 Alesina A., Rodrik D. Distributive politics and economic growth // Quarterly Journal of Economic. – 1994. – Vol. 109(2). – P. 465–490.
- 51 Persson T., Tabellini G. Is Inequality Harmful for Growth? // The American Economic Review. – 1994. – Vol. 84, № 3. – P. 600–621.

- 52 Aghion Ph., Caroli E., Garcia-Penalosa C. Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories // *Journal of Economic Literature*. –1999. – Vol. 37, № 4. – P. 1615–1660.
- 53 Deininger K., Squire L. A new data set measuring income inequality // *World Bank Economic Review*. – 1996. – Vol. 10. – P. 565–591.
- 54 Li H., Heng-fu Zou. Income inequality is not harmful for growth: Theory and Evidence // *Review of Development Economics*. – 1998. – Vol. 2(3). – P. 318–334.
- 55 Forbes K.J. A reassessment of the relationship between inequality and growth // *American Economic Review*. – 2000. – Vol. 90(4). – P. 869–887.
- 56 Barro R.J. Inequality and growth in a panel of countries // *Journal of Economic Growth*. – 2000. – Vol. 5(1). – P. 5–32.
- 57 Heckman J., Krueger A. Inequality in America: What Role for Human Capital Policies? – MIT Press, 2005. – 384p.
- 58 Glomm G., Ravikumar B. Public education and income inequality // *European Journal of Political Economy*. – 2003. – Vol. 19, issue 2. – P. 289–300.
- 59 Rehme G. Education, Economic Growth and Measured Income Inequality // *Economica*. – 2007. – Vol. 74. – P. 493–514.
- 60 Капелюшников Р. Человеческий капитал России. // XVI Кондратьевские чтения «Человеческий капитал: мировые тенденции и российская специфика». Тезисы докладов и выступлений участников чтений. – М.: Международный фонд Н. Д. Кондратьева, 2009 – 377 с.
- 61 Цели развития тысячелетия в Казахстане // Режим доступа: [http://www.undp.kz/userfiles/File/mdgr2007\\_rus.pdf](http://www.undp.kz/userfiles/File/mdgr2007_rus.pdf)
- 62 Roudoi A., Zislin J., Bolnick B. Kazakhstan Regional Disparities: Economic Performance by Oblast. – Nathan Associates Inc., 2006. – 134p.
- 63 Ursulenko K. Regional Development in Kazakhstan. Kurzanalysen und Informationen // *Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung*. – 2010, juni. – № 47 // Режим доступа: <http://www.osteuropa-institut.de>
- 64 Чуланова З.К. Доступность образования социально уязвимым слоям населения в социально-ориентированном государстве // *Казахстанская экономика и глобальные тенденции* // Сборник статей ИМЭП. – 2008. – С. 34–48.
- 65 Young J. Does the Digital Divide Rhetoric do More Harm than Good // *Chronicle of Higher Education*. – 2001. – Vol. 48, issue 11. – P. 451.
- 66 Dasgupta, Susmita et al. Policy Reform, Economic Growth and the Digital Divide, An Econometric Analysis. Working Paper. – Washington D.C.: World Bank, 2001. – № 2567. – 88p.
- 67 Kenny C. Information and Communication Technologies for Direct Poverty Alleviation: Costs and Benefits // *Development Policy Review*. – 2002. – Vol. 20, issue 2. – P. 141–157.
- 68 Вершинская О. Цифровой раскол – новый вид экономического неравенства? // Режим доступа: <http://mzareulov.viperson.ru/wind.php?ID=63764>
- 69 Samuelson R.J. Debunking the Digital Divide // *Newsweek*. – 2002. – Vol. 139, issue 12. – P.9.
- 70 Доступ к информационно-коммуникационным технологиям в Республике Казахстан в 2006-2011 гг. Агентство РК
- 71 Развитие связи и информационно-коммуникационных технологий в Республике Казахстан 2010-2014 // Статистический сборник Комитета РК по статистике // Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz>
- 72 Lerman R. I., Shlomo Yitzhaki. Income Inequality Effects by Income Source: A New Approach and Applications to the United States. *The Review of Economics and Statistics*. – 1985. – Vol. 67, № 1. – P. 151–156.
- 73 Reed D., Cancian M. Sources of Inequality: Measuring the Contributions of Income Sources to Rising Family Income Inequality // *Review of Income and Wealth*. – 2001. – Vol. 47, issue 3. – P. 321–333.
- 74 Paul S. Income sources effects on inequality // *Journal of Development Economics*. – 2004. – № 73. – P. 435– 451.
- 75 Кислицина О.А. Неравенство доходов в России в переходный период: чем оно объясняется? – М.: EERC, 2003. – 79с.

- 76 Уровень жизни населения в Казахстане в 2014 году. Статистический сборник/ под ред. Смаилова А.А. Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz>
- 77 Кудашева Т.В. Воздействие региональной дифференциации оплаты труда на социально-экономическую стратификацию казахстанского общества // Вестник Казахстанско-американского свободного университета. – 2011. – Вып. 3. – С. 139–143.
- 78 Вершинская О. Цифровой раскол – новый вид экономического неравенства? // Режим доступа: <http://mzareulov.viperson.ru/wind.php?ID=63764>
- 79 Казахстан и страны СНГ. Ежеквартальный журнал / под ред. А. Смаилова. – Астана, 2010. – №4. – 57 с.
- 80 Volscho T. W. Minimum wages and income inequality in the American states, 1960–2000 // Research in Social Stratification and Mobility. – 2005. – Vol. 23. – P. 343–368.
- 81 Karoly L. Demographic Change, Rising Earnings Inequality, and the Distribution of Well-Being, 1959–1989 // Demography. – 1995. – Vol. 32. – P. 379–405.
- 82 Burkhauser R., Couch K., Wittenberg D. Who Minimum Wage Increases Bite: An Analysis Using Monthly Data from the SIPP and CPS // Southern Economic Journal. – 2000. – Vol. 67(1). – P. 16–40.
- 83 Gottschalk P., Joyce M. Cross-National Differences in the Rise in Earnings Inequality-Market and Institutional Factors // Luxembourg Income Study: Working Paper. – 1997. – № 160. – P. 633–687.
- 84 Raffalovich L. E., Shannon M. Monnat, Hui-shien. Family income at the bottom and at the top: Income sources and family characteristics // Research in Social Stratification and Mobility. – 2009. – Vol. 27. – P. 301–309.
- 85 Fréchette P. Определение факторов распределения дохода // Режим доступа: <http://www.thecanadianencyclopedia.com>
- 86 Martin Z., George D. Fiscal Policy and Economic Growth // Journal Economic Surveys. – 2003. – Vol. 17 (3). – P. 397–418.
- 87 John D.W., Pamela H. Issues in Analyzing the Macroeconomic Effects of Tax Policy// National Tax Journal. – 2003. – Vol. 56 (3). – P. 447–462.
- 88 Alston R.M., Kearl J.R., Vaughan M.B. Is There a Consensus Among Economists in the 1990s? // American Economic Review. – 1992. – Vol. 82 (2). – P. 203–209.
- 89 Shoesmith M.E. British Economic Opinion: Positive Science or Normative Judgment? // American Economic Review. – 1992. – Vol. 82 (2). – P. 210–215.
- 90 Кудашева Т., Кансеитова А. К вопросу влияния подоходного налога с физических лиц на неравенство в доходах // Вестник КазЭУ. – 2011. – №2. – С.164–168.
- 91 Ramsey F. A Contribution to the Theory of Taxation // Economic Journal. – 1927. – Vol. 37(145). – P. 47–61.
- 92 Mirrlees J. An Exploration in the Theory of Optimum Taxation // Review of Economic Studies. – 1971. – Vol. 38(2). – P. 175–208.
- 93 Duncan D., Sabirianova K. Tax Progressivity and Income Inequality // Режим доступа: <http://aysps.gsu.edu/publications/2008/index.htm>
- 94 Johnston D.C. Taxes and Income Inequality // Режим доступа: <http://www.tax.com/taxcom/features.nsf/Articles/>
- 95 Чичелёв М.Е. К вопросу об альтернативе плоской и прогрессивной шкал налогообложения доходов физических лиц // Финансовый вестник. – 2007. – № 17. – С. 24–35.
- 96 Берентаев К. Прогрессивная шкала уронит ВВП // Режим доступа: <http://www.zakon.kz/183306-progressivnaja-shkala-po-podokhodnomu.html>
- 97 Ермекбаева Б.Ж. Проблемы развития налоговой системы РК в условиях глобализации экономики. – Алматы: «Қазақ университеті», 2007. – 66с.
- 98 Gorodnichenko Y., Vazquez J. M., Sabirianova K. P. Myth and Reality of Flat Tax Reform: Micro Estimates of Tax Evasion Response and Welfare Effects in Russia // The Journal of Political Economy. – 2009. – Vol. 117, № 3. – P. 504–554.
- 99 Browning E.K., Browning J.M. Why Not a True Flat Rate Tax? // Cato Journal. – 1985. – Vol. 12. – P. 629–650.
- 99 Thibault P.-L. Canada needs a flat rate income tax // Режим доступа: <http://www.quebecoislibre.org/020413-5.htm>
- 100 Карагусова Г.Ж. Налоговый кодекс сложен для исполнения // Режим доступа: <http://www.zakon.kz/189618-gulzhana-karagusova-nalogovyjj-kodeks.html>



- 101 Kanseitova A., Kudasheva T., Mukhamediyev B., Zhatkanbaev E. Income tax on individuals in the Republic of Kazakhstan: «fairness and efficiency» compromise // *African Journal of Business Management*. – 2012. – Vol. 6 (27). – P. 8178–8186.
- 102 Рощина А.М. Микроэкономический анализ отдачи от инвестиций в здоровье в современной России // *Экономический журнал ВШЭ*. – 2009. – №3. – С. 428 – 451.
- 103 Deaton A. Inequalities in Income and Inequalities in Health: NBER Working Paper 7141. – 1999.
- 104 Талипина В.С. Микроэкономический анализ отдачи от инвестиций в здоровье в современной России // *Экономический журнал ВШЭ*. – 2009. – №3. – С. 428 – 451.
- 105 Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.-P. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. Режим доступа: [www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport\\_anglais.pdf](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf)
- 106 Preston S.H. The changing relation between mortality and level of economic development // *Popul. Sud.* – 1975. – Vol. 29. – P. 231–248
- 107 Rodgers G.B. Income and Inequality as Determinants of Mortality: An International Cross-Section Analysis // *Population Studies*. – 1979. – Vol. 33(2). – P. 343–351.
- 108 Wilkinson R.G. Income Distribution And Life Expectancy // *British Medical Journal*. – 1992. – Vol. 304(6820). – P. 165–168.
- 109 Wagstaff A., Doorslaer E. Income Inequality and Health: What Does the Literature Tell Us? // *Annual Review of Public Health*. – 2000. – Vol. 21. – P. 543–567.
- 110 Lynch J., Smith G.D., Kaplan G.A. House J.S. Income inequality and mortality: importance to health of individual income, psychosocial environment, or material conditions // *British Medical Journal*. – 2000. – Vol. 320(7243). – P. 1200–1204.
- 111 Subramanian S.V., Kawachi I.S. Income Inequality and Health: What Have We Learned So Far? // *Human Development, and Health, Harvard School of Public Health*. – 2004. – Vol. 26. – 58 p.
- 112 Kuznets. Economic Growth and income inequality // *The American Economic Review*. – 1955 – Vol. 45., № 1. – P. 1–28.
- 113 Kravis, I.B., International Differences in the Distribution of Income // *Review of Economics and Statistics*. – 1960. – Vol.42. – P. 408–416.
- 114 Oshima, H.T. The International Comparison of Size Distribution of Family Incomes with Special Reference to Asia // *Review of Economics and Statistics*. – 1962. – Vol. 44. – P. 439–445.
- 115 Moran T.P., Kuznets's. Inverted U-Curve Hypothesis: The Rise, Demise, and Continued Relevance of a Socioeconomic Law // *Sociological Forum*. – 2005. –Vol. 20, № 2. – P. 209–244.
- 116 Paukert F. Income Distribution at Different Levels of Development: A Survey of Evidence // *International Labour Review*. – 1973. – Vol. 108. – P. 97–125.
- 117 Ahluwalia M.S. Inequality, Poverty and Development // *Journal of Development Economics*. – 1976. – Vol.3. – P. 307–342.
- 118 Ван Занден. Где начало «кривой Кузнецца»? Западная Европа в период раннего Нового времени // *Экономическая история. Ежегодник*. – М., 2004. – С. 537–562.
- 119 Williamson J.G. Did British Capitalism Breed Inequality? – Winchester; Mass., 1985. – 288p.
- 120 Williamson J.G., P.H. Lindert. American Inequality: a Macroeconomic History. – N.Y., 1980. – 362p.
- 121 Ravallion M., Chen Sh. What Can New Survey Data Tell Us about Recent Changes in Distribution and Poverty? // *World Bank Economic Review*. – 1997. – Vol. 11(2). – P. 357–382.
- 122 Keane M.P., Prasad E.S. Inequality, Transfers, And Growth: New Evidence From The Economic Transition In Poland // *The Review of Economics and Statistics*. – 2002. – Vol. 84(2). – P. 324–341.
- 123 Кудашева Т.В. Влияние экономического роста и глобализации на неравенство по доходам населения в Республике Казахстан // *Вестник КазНУ: Серия экономическая*. – 2012. – №2 (90). – С. 23–27.
- 124 Brixiova Z., D.Treigiene. Globalization and growth in recent research // Режим доступа: <http://www.imf.org/external/country/blr/rr/pdf/051903.pdf>
- 125 Heshmati A. The Relationship between Income Inequality and Globalization // Режим доступа: <http://www.soc.iastate.edu/sapp/>

- 126 Beckfield J. European Integration and Income Inequality // *American Sociological Review*. – 2006. – Vol. 71, № 6. – P. 964–985.
- 127 Воробьев П.В. Влияние глобализации на экономическое неравенство стран мира: автореф ... канд. экон. наук. – Екатеринбург, 2009. – 25 с.
- 128 Осьмова М.Н., Бойченко А.В. Глобализация мирового хозяйства – М.: Инфра-М, 2006. – 375 с.
- 129 Borjas G.J. Making it in America: Social Mobility in the Immigrant Population // *The Future of Children*. – 2006. – Vol. 16. – P.55–72.
- 130 Fésüs G., Rillaers A., Poelman H. and Gáková Z. Demographic challenges for european regions// Режим доступа: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docoffic/working/regions2020/pdf/regions2020\\_demographic.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/working/regions2020/pdf/regions2020_demographic.pdf)
- 131 Davies J.B., Wooton I. Income Inequality and International Migration // *The Economic Journal*. 1992. – Vol. 102, № 413. – P. 789–802.
- 132 Stark O., Taylor E., Yitzhaki S. Remittances and Inequality // *Economic Journal*. – 1986. – № 96. – P. 722–740.
- 133 Adams R. Worker Remittances and Inequality in Rural Egypt // *Economic Development and Cultural Change*. – 1989. – Vol. 38. – P. 45–71.
- 134 Barham B., Boucher S. Migration, remittances, and inequality: estimating the net effects of migration on income distribution // *Journal of Development Economics*. – 1998. – Vol. 55. – P. 307–331.
- 135 Глушенко Г.И. Миграция и развитие: мировые тенденции // *Вопросы статистики*. – 2008. – №2. – С. 65–79.
- 136 Petrakos, G. Regional Inequalities in Europe: Reflections on Evidence // *Theory and Policy, Town Planning Review*. – 2008. – Vol. 79(5). – P. 7–13.
- 137 Nijkamp P., Wang S. Winners and Losers in the European Monetary Union: A Neural Network Analysis of Industrial Spatial Shifts, in Fischer. – New York: Springer, 1999. – P. 13–34.
- 138 Campos N. Will the Future Be Better Tomorrow? The Growth Prospects of Transition Economies Revisited // *Journal of Comparative Economics*. – 2001. – Vol. 29. – P. 663–676.
- 139 Amplatz C. The Economic Convergence Performance of Central and Eastern European Countries // *Economics of Planning*. – 2003. – Vol. 36. – P. 273–295.
- 140 Workie M. Determinants of Growth and Convergence in Transitive Economies in the 1990s: Empirical Evidence from a Panel Data // *Prague Economic Papers*. – 2005. – Vol. 3. – P. 239–251.
- 141 Vojinović B., Próchniak M. Divergence Period in the European Convergence Process // *Transition Studies Review*. – 2009. – Vol. 15. – P. 685–700.
- 142 Herz B., Vogel L. Regional Convergence in Central and Eastern Europe: Evidence from a Decade of Transition in Hausen. – Berlin: Springer, 2003. – P. 155–179.
- 143 Ezcurra R., Pascual P., Rapún M. The Spatial Distribution of Income Inequality in the European Union // *Environment and Planning*. – 2007. – Vol. 39(4). – P. 869–890.
- 145 Lackenbauer J. Catching-up, Regional Disparities and EU Cohesion Policy // *The Case of Hungary, Managing Global Transitions*. – 2004. – Vol. 2(2). – P. 123–162.
- 146 Iara A. The Regional Economic Structure of Romania, 1992-2001 // in Krieger-Boden C., Morgenroth E., Petrakos G. (eds): *The Impact of European Integration on Regional Structural Change and Cohesion*. – London: Routledge, 2008 – P. 221–247.
- 147 Totev S. Economic Integration and Structural Change: The Case of Bulgarian Regions // in Krieger-Boden C., Morgenroth E., Petrakos G. (eds): *The Impact of European Integration on Regional Structural Change and Cohesion*. – London: Routledge, 2008 – P. 248–265.
- 148 Martin Ph. The geography of inequalities in Europe // *Swedish Economic Policy Review*. – 2005. – Vol. 12. – P. 83–108.
- 149 Бобков В.Н. и другие. Качество и уровень жизни населения в новой России (1991–2005 гг.) – М.: ВЦУЖ, 2007. – 719 с.
- 150 Колмаков И.Б. Прогнозирование показателей дифференциации денежных доходов населения // *Проблемы прогнозирования*. – 2006. – №1. – С. 136–163.
- 151 Зубаревич Н.В. Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. – М.: Независимый институт социальной политики, 2010. – 160 с.
- 152 O'Hara S., Gentile M. Household Incomes in Central Asia: The Case of Post-Soviet Kazakhstan // *Eurasian Geography and Economics*. – 2009. – №. 3 (50). – P. 327–347.

- 153 Куница С.М. Уровень жизни населения в Казахстане. Экономические доминанты ликвидации бедности и формирования среднего класса: аналитическая записка для Правительства РК. – Алматы: Центр экономической конъюнктуры и анализа, 2005. – С. 3–38.
- 154 Джандосова Ж. Коалиция «Нефтяные доходы – под контроль общества!» против бедности // Режим доступа: <http://www.sange.kz/newspic>
- 155 Гайсина С.Н. Социально-ориентированная рыночная модель развития Казахстана: теория, методология и механизмы реализации: автореф... докт. экон. наук – Алматы, 2010. – 45 с.
- 156 César C., Easterly W., Servén L. Infrastructure Compression and Public Sector Solvency in Latin America // Working Papers Central Bank of Chile. – 2002. – 187p.
- 157 Куница С.М. Анализ основных социально-экономических условий повышения уровня жизни населения в Казахстане: факторы снижения бедности и роль государства. // Вестник КазНУ им. аль-Фараби. Серия экономическая. – 2009. – №6. – С. 54–57.
- 158 Гатиятуллина Л.Р. Состояние здоровья и качество жизни детей младшего школьного возраста в Республике Башкортостан: дисс. ... канд. мед.наук: 14.01.08. – Уфа, 2014. – 175 с.
- 159 Кривошей В.А. Методология и оценка качества жизни населения, его региональная социально-экономическая дифференциация в Российской Федерации: дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.05. – Белгород, 2005. – 411 с.
- 160 Жеребин В.М., Ермакова Н.А. Уровень жизни населения – как он понимается сегодня // Вопросы статистики. – 2000. – № 8. – С. 3–10.
- 159 Ахмедьярова М.В. Качество жизни населения: теория, приоритеты и практика. – Алматы: Университет Международного бизнеса, 2009. – 344 с.
- 160 Алмакаева А.М. Субъективное восприятие качества жизни: теоретико-методологические и методические аспекты анализа: дисс. ... канд. соц. наук: 22.00.01. – Самара, 2007. – 143 с.
- 161 Ким Л.Н. Уровень жизни населения: теория, оценка и перспективы: дисс. ... PhD: 6D050600. – Алматы, 2012. – 159 с.
- 162 Мурина С. Методологические подходы к исследованию и оценке качества жизни населения: региональный аспект [www.krc.karelia.ru/doc\\_download.php?id=2340&table\\_name](http://www.krc.karelia.ru/doc_download.php?id=2340&table_name) 25.03.2014 г.
- 163 Задесенец Е.Е., Заракский Г.М., Пеню И.В. Методология измерения и оценки качества жизни населения России <http://ria-stk.ru/mi/adetail.php?ID=37667> 02.04.2014г.
- 164 Максимова М.Л. Образование как фактор социальной мобильности в современной России <http://www.unn.ru/fsn/k2/students/hopes/10.htm> 03.04.2014 г.
- 165 OECD. 2011. Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising? <http://www.oecd.org/els/soc/dividedwestandwhyinequalitykeepsrising.htm> 12.04.2014 г.
- 166 Качество жизни населения [http://stat.gov.kz/faces/wcnav\\_externalId/homeNumbersLivingStandart?\\_afzLoop=27658350732567225#%40%3F\\_afzLoop%3D27658350732567225%26\\_a df.ctrl-state%3Dwa52pubpm\\_50](http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersLivingStandart?_afzLoop=27658350732567225#%40%3F_afzLoop%3D27658350732567225%26_a df.ctrl-state%3Dwa52pubpm_50)
- 167 Франсуа-Ксавье де Пертю де Лайево. Борьба против цифрового неравенства и бедности // Материалы Российско-французской международной конференции «Право цифровой администрации в России и во Франции». – Москва, 2013.
- 168 Нурмаганбетов Д. Анализ существующей ситуации по информационной политике в мире и РК // [www.unesco.kz/ip/ppt/1\\_dias7.ppt](http://www.unesco.kz/ip/ppt/1_dias7.ppt)
- 169 Тихонова Н.Е., Давыдова Н.М., Попова И.П. Индекс уровня жизни и модель стратификации российского общества // Социологические исследования. – 2004. – № 6.
- 170 Gordon D. Census based deprivation indices: Their weighting and validation. // Journal of Epidemiology and Community Health. – 1995. – Vol. 49 (2). – PP. 39–44.
- 171 WB.Global Economic Prospect.Managing the Next Wave of Globalization [http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/IB/2006/12/06/000112742\\_20061206155022/Rendered/PDF/381400GEP2007.pdf](http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/IB/2006/12/06/000112742_20061206155022/Rendered/PDF/381400GEP2007.pdf) 22.04.2014 г.
- 172 Привалов А. Проблемные вопросы среднего класса [www.middleclass.ru](http://www.middleclass.ru) 6.05.2014 г.
- 173 Назарбаев Н.А. Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана: Послание Президента народу Казахстана на 2010 год /Электрон.ресурс/ // Режим доступа: <http://www.akorda.kz>

- 174 Бобков В.Н. Вопросы теории, методологии изучения и оценки качества и уровня жизни населения // Уровень жизни населения: итоги научной деятельности ВЦУЖ за 2008 год. – 2009. – №6 (136). – С. 3–15.
- 175 Уровень жизни населения Казахстана 2006–2010// Статистический сборник, Астана, 2011, 242 с.
- 176 Мониторинг уровня жизни населения /Электрон.ресурс/ Режим доступа: <http://www.stat.kz>
- 177 ООН «Цели развития тысячелетия в Казахстане», 2010 // Электрон.ресурс/ Режим доступа: <http://www.undp.kz/pages/9.jsp>
- 178 Gordon D. (1995) ‘Census based deprivation indices: Their weighting and validation’ // Journal of Epidemiology and Community Health, 49 (Suppl 2), 39–44
- 179 Cronbach, L. J., Coefficient alpha and the internal structure of tests; Psychometrika, 16, 297–334; 1951
- 180 Джандосова Ж. «Коалиция “Нефтяные доходы – под контроль общества!” против бедности», 2010г.
- 181 Анализ влияния источников доходов и социальных программ на снижение бедности в Казахстане. Аналитическая записка подготовлена для Агентства РК по статистике. Центр Исследования Сандж. – Алматы, 2011. – 77 с.
- 182 Асылханова Г.Ж. Социальная стратификация казахстанского общества. Центр социологических исследований Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова, ноябрь–декабрь 2008 г.
- 183 Берентаев К.Б. Социальная стабильность как ключевой фактор устойчивого развития // Институт мировой экономики и политики при Фонде Первого Президента Республики Казахстан, 2008 // Режим доступа: <http://iwep.kz/>
- 184 Бюллетень «Основные показатели дифференциации доходов населения» за 2001–2012 годы, Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2012.
- 185 Статистический сборник «Уровень жизни населения в Казахстане 2007–2011», Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2012.
- 186 Статистический сборник «Уровень жизни населения в Казахстане 2008–2012», Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2013.
- 187 Оперативные данные за 2012–2013г. Электронный ресурс: <http://stat.kz/digital/uzhn/Pages/default.aspx>
- 188 Бобков В.Н. О социальном измерении нового этапа развития России // Экономист. – №5. – С. 13.
- 189 UNDP.Creative economy.Report 2010.
- 190 UNCTAD.Creative Economy, 2008.
- 191 Creative Industries Mapping Document, 1998.URL: <http://www.creativitycultureeducation.org/creative-industries-mapping-document-1998>(дата обращения 20.11.13)
- 192 Howkins J. The Creative Economy: How people make money from ideas. – London: Penguin, 2001.
- 193 Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2011.
- 194 Landry C. The Creative City: A Toolkit for Urban Innovators. London: Comedia/Earthscan, 2000, p. 300.
- 195 Coy P.The Creative Economy // The Australian Financial Review. – 2001. – Thursday January 4. – PP. 456–478.
- 196 UNCTAD. CreativeEconomy, 2008.
- 197 Клоудова Й. Влияние развития креативной экономики на экономически отсталые регионы // Вопросы экономической политики. – 2010. – №5. – С. 110–125.
- 198 Сыроватская А. Пространство Будущего – пространство креативной экономики. <http://olonkholand.ru/stati/prostranstvo-budushhego-prostranstvo-kreativnojj-ehkonomiki.html> (дата обращения 18.11.13).
- 199 Волков Ю. Креативный класс в российском обществе: тенденции и перспективы гуманистической идеологии Власть. – №1. – 2012. – С. 61-64.
- 200 Журавлев В.А. Креативное общество, его особенности и характеристика // Креативная экономика. – 2008. – № 11 (23). – С. 42–49.

- 201 Гайдай М. Креативный класс как основа развития российского общества. URL: [http://sociosphera.com/publication/conference/2012/156/kreativnyj\\_klass\\_kak\\_osnova\\_razvitiya\\_rossijskogo\\_obwestva/](http://sociosphera.com/publication/conference/2012/156/kreativnyj_klass_kak_osnova_razvitiya_rossijskogo_obwestva/) (дата обращения 20.02.14)
- 202 Ляшко Е. Креативный класс и социальная структура российского общества IV Всероссийский социологический конгресс «Социология в системе научного управления обществом». Москва, 2–4 февраля 2012 года. – С. 262–263.
- 203 Савина М.В. Креативный класс – движущая сила постиндустриального общества // Креативная экономика. – 2008. – № 12 (24). – С. 3–7.
- 204 Волков Ю. Креативный класс в российском обществе // IV Всероссийский социологический конгресс «Социология в системе научного управления обществом», Москва, 2–4 февраля 2012 года. – С. 238–239.
- 205 В. И. Ленин. Великий почин. Полное собрание сочинений. – 5 изд. – Т. 39. – С. 15
- 206 Травин Д. Креативный класс в Америке и в России // Режим доступа: <http://www.echomsk.spb.ru/projects/xxi/kreativnyy-klass.html>
- 207 Крупнов Ю. Чарльз Лэндри, «Креативный город» и «города Развития» <http://kroupnov.ru/files/11110.pdf>
- 208 Мазур С. Чарльз Лэндри, «креативный город» и «города развития» URL: <http://kroupnov.ru/files/11110.pdf> (дата обращения 09.02.14).
- 209 Kotkin J. Richard Florida Concedes the Limits of the Creative Class <http://www.thedailybeast.com/articles/2013/03/20/richard-florida-concedes-the-limits-of-the-creative-class.html> (дата обращения 20.02.15)
- 210 Peck J. Struggling with the creative class. // International Journal of Urban and Regional Research. – 2005. – 29(4) – PP. 740–770
- 211 Markusen A. Urban development and the politics of a creative class: evidence from a study of artists. // Environment and Planning. – 2006. – А 38(10). – PP. 1921 – 1940
- 212 Жусупова А. Воспос о среднем классе в Казахстане // Казахстан в глобальной экономике. 2014. – №2. – С. 27–37
- 213 Подберезкин А. Средний класс. Его роль в развитии России // <http://kadry.viperson.ru/wind.php?ID=530308>.
- 214 Добренков В.И., Кравченко А.И. Социология: 2 том: Социальная стратификация и мобильность. – М.: ИНФРА–М, 2001. – 301 с.
- 215 Средний класс Алматы: уровень жизни, гендерные различия, идентичность / Под ред. С.М. Шакировой. – Алматы: Центр гендерных исследований. 2007. – 142 с.
- 216 Заславская Т.И., Громова Р.Т.К вопросу о среднем классе в российском обществе // Мир России. – 1998. – С.6.
- 217 WB. Global Economic Prospect.Managing the Next Wave of Globalization // [http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/12/06/000112742\\_20061206155022/Rendered/PDF/381400GEP2007.pdf](http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/12/06/000112742_20061206155022/Rendered/PDF/381400GEP2007.pdf)
- 218 Привалов А. Проблемные вопросы среднего класса // [www.middleclass.ru](http://www.middleclass.ru). 2005.
- 219 Hickey Joseph V. Society in Focus: An Introduction to Sociology, Census Update, Books a la Carte Edition (7th Edition) // Pearson. – 2011. – 7 edition, 672 p.
- 220 Kivinen M. The new middle classes and the labour process-Actasociologica. – Oslo. 1989. – № 34. – P. 53.
- 221 Березин И. Распределение доходов в России и США// [www.marketologi.ru](http://www.marketologi.ru)
- 222 Бобков. В.Н. О методологии изучения качества и уровня жизни и ее практической реализации. М.: Издательство ВЦУЖ, 2001. С. 11–12.
- 223 Всемирный Банк. Доклад об экономике России // Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/3054991245838520910/rer19-rus.pdf>.
- 224 Вайц Р. Нарождающийся средний класс Казахстана заботят деньги, а не демократия // Режим доступа: <http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1205488680>.
- 225 Алимов М. Средний класс в Казахстане: миф или реальность// Режим доступа: <http://news.nur.kz/133277.html>.
- 226 Аженов М.С. Социальная стратификация и средний класс // Мысль. – 1995. – № 9. – С. 12–24.
- 227 Ауелгазина Т.К. Формирование среднего класса – основа казахстанского социального государства [http://www.rusnauka.com/27\\_OINXXI\\_2011/Politologia/10\\_92344.doc.htm](http://www.rusnauka.com/27_OINXXI_2011/Politologia/10_92344.doc.htm)
- 228 Бисенбаев А. Другая Центральная Азия <http://www.kyrgyz.ru/?page=162> 8.05.2014 г.

- 229 Куница С.М. Моделирование и оценка дифференциации уровня жизни в Казахстане / Казахский экономический вестник. –2010 –№1–2. – С.52–65.
- 230 Мустафаев Н. Алматы – город контрастов <http://zonakz.net/articles/?artid=7627> 20.05.2014 г.
- 231 Сагпаев Д. Мифы и реальность о среднем классе в Казахстане <http://risk.kz/11034> 20.05.2014 г.
- 232 Дьяченко С.А. Проблемы формирования среднего класса в казахстанском обществе // Материалы международной научно-практической конференции «Социальная структура современного казахстанского общества». – Астана, 2003. – С. 84–93.
- 233 Ескеев Б. Средний класс – это когда очень много богатых и очень много бедных? // Деловой мир. – Астана, 2001. – № 1. – С. 43–44.
- 234 Габдуллина К.Г. Общество: прогресс и регресс. – Алматы: ИД КазГЮУ, 2003.–186 с.
- 235 Своик П. Казахстанская экономика не порождает средний класс вообще // CentralAsiaMonitor. – 2012, апрель – 20.
- 236 Куница С.М. Моделирование и оценка уровня жизни населения в Республике Казахстан // Analytic: аналитическое обозрение. – 2009. –№5 (51). – С.70–76.

Вступительная статья. <i>В. Бобков</i> .....	3
Что влечет неравенство доходов? <i>Б. Хусаинов</i> .....	6
Введение .....	8
<b>1. МОДЕЛЬ СТРАТИФИКАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ: СУЩНОСТЬ, ПОДХОДЫ, ФАКТОРЫ</b> .....	10
1.1. Теоретические подходы к построению модели экономической стратификации населения.....	10
1.2. Определение факторов, влияющих на экономическое неравенство населения, и критериев стратификации .....	24
1.3. Анализ уровня и качества жизни домохозяйства (субъективный подход) в Республике Казахстан .....	61
<b>2. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ОЦЕНКЕ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛЕЙ СТРАТИФИКАЦИИ</b> .....	91
2.1. Двухфакторная модель стратификации населения «доход» – «индекс качества жизни».....	91
2.2. Оценка пространственного неравенства, порожденного нефтяными доходами, в Казахстане .....	108
2.3. Прогнозирование неравенства в Казахстане по денежным доходам населения .....	118
<b>3. КРЕАТИВНЫЙ И СРЕДНИЙ КЛАСС В КАЗАХСТАНЕ КАК ОСНОВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ</b> .....	131
3.1. Социально-экономический профиль членов домохозяйств и формирование индекса «качества жизни». ....	131
3.2. Креативный класс в Казахстане как основа развития общества .....	151
3.3. Средний класс в Казахстане как основа интеллектуального потенциала страны .....	169
Заключение.....	185
Литература.....	189

*Научное издание*

Булат Минтаевич Мухамедиев  
Светлана Михайловна Куница  
Татьяна Викторовна Кудашева

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ  
И НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ  
В КАЗАХСТАНЕ**

Редактор *Г.С. Бекбердиева*  
Компьютерная верстка *Г.К. Шаккозовой*  
Дизайн обложки: *А.Калиева*

*В оформлении обложки использовано фото с сайта  
[www. cliparto.com](http://www.cliparto.com)*

**ИБ №8775**

Подписано в печать 15.06.2016. Формат 70х100/16.  
Бумага офсетная. Печать цифровая. Объем 16,7 п.л.  
Тираж 500 экз. Заказ №3226. Цена договорная.  
Издательский дом «Қазақ университеті»  
Казахского национального университета имени аль-Фараби.  
050040, г. Алматы, пр. аль-Фараби, 71, КазНУ.  
Отпечатано в типографии издательского дома «Қазақ университеті».