



С.В. КАЛЕДИН

Социальная политика государства

Учебное пособие

Сергей Каледин

Социальная политика государства

«Автор»

2026

Каледин С.

Социальная политика государства / С. Каледин — «Автор», 2026

Вниманию читателя представлен методический материал (лекции) для специальности «Экономика и финансы» дисциплины «Макроэкономика». Предложенная информация, несомненно, поможет преподавателю качественно изложить заявленную тему, а на семинарских занятиях и контрольных мероприятиях проверять и оценивать остаточные знания у аудитории по изученному предмету, проводить аттестацию; для слушателей и студентов – закрепить освоенный материал, подготовиться к тестовым испытаниям, промежуточным и итоговым мероприятиям. Работа будет интересна профессорско-преподавательскому составу высших учебных заведений, студентам, специалистам, широкому кругу читателей.

© Каледин С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

1. Доходы населения и проблемы их распределения. Номинальные и реальные доходы	6
2. Проблема неравенства в распределении доходов. Бедность	8
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Сергей Каледин

Социальная политика государства

План

1. Доходы населения и проблемы их распределения. Номинальные и реальные доходы
2. Проблема неравенства в распределении доходов. Бедность.
3. Уровень и качество жизни
4. Обеспечение социальной справедливости. Модели социальной политики
5. Социальная политика: содержание, направления, принципы и уровни
6. Государственная политика перераспределения доходов. Социальная защита населения
 - 6.1 Государственная политика перераспределения доходов
 - 6.2 Социальная защита

1. Доходы населения и проблемы их распределения. Номинальные и реальные доходы

В экономической науке понятие «доход» включает все поступления в денежной и натуральной форме конкретного человека или домохозяйства за определенный промежуток времени (месяц, год). В натуральной форме получается продукция от личного подсобного хозяйства, ценные подарки от руководства фирмы и т.д.

Денежные доходы населения представляют собой сумму денежных средств, получаемых домохозяйствами за определенный промежуток времени и предназначенных для приобретения благ и услуг в целях личного потребления. Денежные доходы населения включают оплату труда всех категорий населения, пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты; поступления от продажи продуктов сельского хозяйства; доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендов; доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью; доходы от продажи иностранной валюты и др.

В целом денежная форма доходов распространена шире, чем натуральная, однако у малообеспеченных слоев населения доля натуральных доходов выше, чем у богатых.

Доход отдельного домохозяйства в денежной форме, как правило, подразделяют на три группы:

- доход, получаемый владельцем фактора производства – труда;
- доход, получаемый за счет использования иных факторов производства (капитала, земли, предпринимательских способностей);
- трансферты, выплаты, не связанные с участием в общественном производстве (пенсии, пособия, стипендии и т.д.).

Для оценки уровня доходов применяют понятия номинального, располагаемого и реального доходов.

Номинальный доход — это вся сумма денежного дохода, не зависящая от налогообложения и уровня цен.

Располагаемый доход — это номинальный доход за вычетом налогов и других обязательных платежей, т.е. средства, непосредственно используемые населением на потребление и сбережения.

Реальный доход — это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на сумму располагаемого дохода. Величина реального дохода зависит от его номинального уровня, налогов на доходы, цен на потребительские товары. Реальные доходы населения определяются только в динамике за конкретный период времени с использованием индекса потребительских цен, который рассчитывается за каждый месяц и за год в целом.

Иногда реальные доходы населения определяют через показатель покупательной способности денег, характеризующий изменение объема товаров или услуг, которые можно приобрести на одну и ту же сумму в разные периоды времени. Исчисление реальных доходов по такой методике предполагает, что качество товаров и соотношение цен внутри той или иной их группы не изменяется, отсутствуют дефицит товаров и государственное регулирование цен. Если эти условия соблюдены, покупательная способность денежной единицы определяется физическим объемом товаров, которые можно купить на сумму среднедушевого дохода. Полученный результат достаточно точно характеризует изменения реальных денежных доходов населения за исследуемый период.

В зависимости от циклов жизнедеятельности человека доходы делятся на получаемые

- 1) до участия в трудовой деятельности (до достижения трудоспособного возраста);
- 2) от участия в трудовой, предпринимательской, общественной деятельности;

- 3) временно неработающими (безработными, беженцами и т.д.);
- 4) после завершения трудовой деятельности (пенсионерами).

С юридической точки зрения, доходы бывают законными (легальными) и незаконными (нелегальными). Ко вторым относятся доходы от незарегистрированной в установленном порядке деятельности, укрываемые от налогообложения, имеющие криминальное происхождение и т.п.

В странах с развитой рыночной экономикой источником информации о доходах населения являются выборочные обследования домохозяйств, данные деклараций физических лиц об их доходах, подаваемых в налоговые органы, показатели оплаты труда и расходов на конечное потребление домохозяйств в Системе национальных счетов (СНС). Анализ первичного распределения доходов показывает, что в развитых странах зарплата составляет 75-80% от общего дохода, прибыль - 7-10%, процент - 10-12%, рента – 2-5%.

2. Проблема неравенства в распределении доходов. Бедность

В экономической литературе существует несколько подходов к проблеме распределения.

Первый был разработан в английской классической политэкономии. Домохозяйства, являющиеся собственниками факторов производства, получают доходы в зависимости от того фактора, которым они владеют. Собственники труда получают зарплату, собственники капитала прибыль (т.к. предприниматель одновременно был и организатором производства, и владельцем капитала, то прибыль не отделялась от процента), собственники земли – ренту. Естественные уровни зарплат, прибыли и ренты определяют естественную цену товара. Рента определялась первоначальными и неразрушимыми качествами почвы. Она является результатом природы, изменить которую человеку не под силу. Зарплата – стоимость необходимых рабочему средств существования, ставших насущными для него «в силу привычки». Прибыль – остаточная часть дохода.

Второй подход разработан в рамках марксизма. В основе лежит трудовая теория стоимости. Благодаря труду создается стоимость товара. Реализация товара позволяет капиталистам выплатить рабочему заработную плату, денежную форму стоимости рабочей силы. Остальная часть труда рабочего безвозмездно присваивается капиталистом в форме прибавочной стоимости и распределяется на прибыль, ренту и процент.

Третий подход разработан в рамках маржинализма. В соответствии с этим подходом каждый фактор производства получает доход, соответствующий его вкладу в стоимость продукта в размере предельного продукта.

В настоящее время экономический анализ распределения осуществляется в двух направлениях:

- институциональном, когда рассматриваются конкретные формы доходов, образующиеся в определенной экономической и социальной среде;
- функциональном, когда анализируется экономическая логика распределения. Функциональное распределение дохода свидетельствует о том, какая доля национального дохода направляется соответствующему фактору производства.

Наряду с функциональным анализом осуществляется анализ распределения с точки зрения размера получаемого дохода, равенства населения в получаемом доходе.

Одним из первых к этой проблеме обратился В. Парето, который сформулировал математическую зависимость

$$\log N = \log A - \alpha \log X, \text{ где}$$

X – уровень дохода,

N – количество лиц, получающих доходы выше уровня X ,

A и α – константы, вычисляемые на основе данных статистики.

Исследования выявили, что чем больше значение α , тем равномернее распределяется доход и данные за 1812-1934 годы по развитым странам (США, Англия, Франция, Германия) показали, что данный коэффициент рос.

Денежные доходы распределяются между людьми в соответствии с законом Парето, согласно которому между уровнем доходов и числом их получателей существует обратная зависимость: 80% созданного ВВП присваивается 20% населения, а оставшиеся 20% распределяются между 80% населения. Соотношение 80:20 достаточно устойчиво и наблюдается во всех странах, независимо от политических и экономических реалий.

Важнейшим методом исследования дифференциации доходов населения является распределение населения по уровню среднедушевых денежных доходов на основе построения вариационных рядов. Эмпирические данные выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств ранжируются и группируются в определенных интервалах по величине дохода. Для статистических характеристик здесь используются:

- среднее значение душевого дохода;
- модальный доход (чаще всего встречающийся уровень дохода населения);
- медианный доход (показатель дохода, расположенный в середине ранжированного ряда распределения).

Модальный и медианный доходы – это важные структурные показатели, которые характеризуют отклонение среднедушевого дохода от среднего значения для каждой группы. Как правило, результаты исследований свидетельствуют, что одна половина населения имеет доход ниже среднего, а вторая половина – выше среднего.

Анализ статистических данных по всем странам показывает большую дифференциацию населения по величине получаемого дохода. Существует несколько способов оценки степени дифференциации:

1) По уровню располагаемых ресурсов. Первоначально семьи ранжируются в порядке возрастания среднедушевых располагаемых ресурсов, а затем делятся на пять равных групп, каждая из которых включает 20% всех семей. В результате первая квинтильная группа (низшая) включает 20% семей с наименьшим уровнем располагаемых ресурсов, вторая квинтильная группа — последующие 20% семей и так далее; пятая квинтильная группа (высшая) включает 20% семей с самым высоким уровнем располагаемых ресурсов на члена семьи (Табл. 1).

Таблица 1 Распределение доходов в стране

Население (%)	0-20	21-40	41-60	61-80	81-100
Доходы каждой группы населения (%)	5	10	15	20	50

2) Децильный коэффициент: все население делится на 10 групп в зависимости от величины дохода. Первая группа - 10% самых богатых семей, последняя группа - 10% самых бедных семей. Децильный коэффициент показывает во сколько раз доходы первой группы населения превышают доходы последней группы.

3) Кривая Лоренца: строится на основе кумулятивных данных о доходах групп населения, объединенных по величине дохода. На основании формы кривой Лоренца делается вывод о равномерности распределения дохода: если кривая Лоренца - биссектриса угла, то это свидетельствует о равномерном распределении дохода и чем дальше она отдалена от биссектрисы, тем неравномернее распределение дохода (рис. 1).

Например, на основе таблицы 9.1. можно построить кривую Лоренца. Для этого мы должны суммировать доходы нарастающим итогом и отложить их на графике.

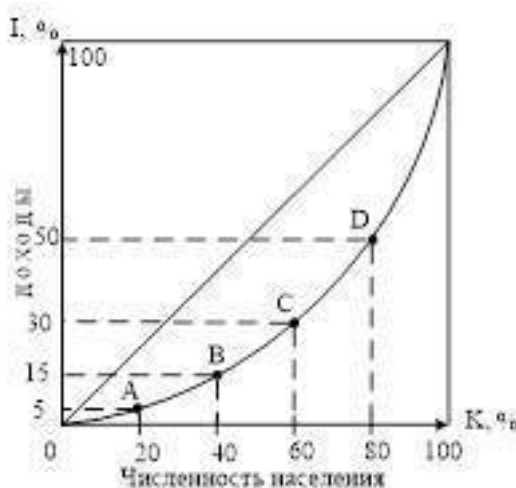


Рис. 1 Кривая Лоренца

4) Методикой определения степени неравномерности распределения доходов является расчет коэффициента Джини. Коэффициент Джини рассчитывается по формуле:

$$h = 1 - \frac{2[n y_1 + (n-1) y_2 + \dots + 2 y_{n-1} + y_n]}{n \sum_{i=1}^n y_i} + \frac{1}{n}$$

В нашем случае коэффициент Джини составит:

$$h = 1 - \frac{2 \cdot (5 \cdot 5 + 4 \cdot 10 + 3 \cdot 15 + 2 \cdot 20 + 1 \cdot 50)}{5 \cdot (5 + 10 + 15 + 20 + 50)} + \frac{1}{5} = 0,4$$

Анализ закономерностей развития экономики показывает, что

а) в странах с близким уровнем развития показатели дифференциации доходов очень близки;

б) чем ниже уровень развития экономики страны, тем больше дифференциация доходов в стране (это объясняется тем, что чем выше уровень экономического развития страны, тем больше доходы, в том числе и у малообеспеченных слоев, и больше возможности перераспределения доходов в пользу малообеспеченных);

в) изменения в дифференциации доходов происходят постепенно, без резких скачков и в сторону сокращения различий по мере экономического развития страны.

Дифференциация доходов складывается под воздействием разнообразных факторов, связанных с личными достижениями или независимых от них, имеющих экономическую, демографическую, социобиологическую или политическую природу. Среди причин неравномерности распределения доходов выделяют

1. Различия в физических и интеллектуальных способностях, образовании и квалификации, профессиональной инициативности и склонность к риску. Однако способности, цен-

мые на рынке, сильно варьируются и часто трудно поддаются оценке. На рынке, как правило, вознаграждается способность рисковать, целеустремленность, удача, способность трезво оценивать ситуацию и много работать.

2. Трудолюбие и мотивация. Разница доходов может быть большой потому, что различаются усилия, вкладываемые в работу разными людьми. При этом никто не может сказать, что их экономические возможности не равны.

3. Профессия. Одной из важнейших причин неравенства доходов является профессиональная деятельность. Какова же причина разницы в доходах представителей различных профессий? Частично она зависит от того, сколько лет должен потратить человек для получения диплома врача или адвоката. Некоторые виды работ хорошо оплачиваются, так как они опасны или неприятны. А также, когда для определенного вида деятельности предложение труда лимитировано, скажем, благодаря ограничивающей деятельности профсоюзов или правилам получения лицензии для профессиональной деятельности, заработная плата для таких специальностей резко возрастает.

4. Владение собственностью. Самые большие различия доходов обусловлены разницей в унаследованном и приобретенном богатстве. Люди, занимающие верхнее положение на пирамиде доходов, как правило, получают большую часть своих денег за счёт дохода от собственности.

5. Происхождение, размер и состав семьи. Дискриминация и ограничение возможности занимать определенные должности сыграли большую роль в снижении доходов женщин и представителей многих меньшинств. Кроме того, домашние условия и общественная среда, в которой живут дети, оказывают большое влияние на уровень их будущих доходов.

Многообразие факторов, влияющих на дифференциацию доходов, можно условно разделить зависящие и не зависящие от личных усилий доходополучателей. Граница между этими группами факторов может быть подвижной: врожденные способности и талант могут не привести к росту дохода и не найти применения, в то время как скромные способности могут быть развиты в результате образования и сильной трудовой мотивации; владение собственностью по наследству может привести как к ее приумножению, так и к утрате объектов собственности и доходов от нее.

Дифференциация доходов приводит к проблеме бедности. Бедность может иметь различные формы. В зависимости от основания для сравнения выделяют абсолютную и относительную бедность. Критерием первой служит минимальный набор жизненных средств, в соответствии с которым к бедным относят тех, кто испытывает недостаток элементарных средств к существованию. При определении относительной бедности показатели благосостояния соотносятся не с минимальными потребностями, а со средним уровнем материальной обеспеченности, преобладающим в той или иной стране.

Объективная бедность — состояние, оцененное по принятым в данной стране критериям дохода и степени доступности материальных и духовных благ или на основании рекомендаций экспертов. Уровень и масштабы субъективной бедности определяются на основе самооценки: человек является бедным, если считает себя таковым.

Основным инструментом определения численности бедных в стране является черта или граница бедности — минимально допустимый критический уровень жизни, который правительства стран должны гарантировать своим гражданам. Граница бедности позволяет разделить население на бедных и небедных. Данный показатель зависит не только от уровня минимально необходимых потребностей людей, но и от экономических возможностей государства: состояния экономики, среднего уровня жизни населения, его менталитета. То, что является бедностью в одной стране, не является таковой в другой. Вследствие этого черта бедности в мире неодинакова: в развитых государствах она выше, чем в развивающихся. В каждой стране

существует свой критерий бедности, учитывающий уровень социально-экономического развития.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.