

## Сколько стоит территория 2

### Тенденции изменения доходов в целом и заработной платы в регионах

Опубликовал А.Панкрухин 7 января 2013 г.

После резкого сокращения реальных душевых доходов населения в 90-е годы, за период 1999-2007 гг. они выросли по России в среднем в 2,5 раза и вышли на уровень последних лет советского периода. Однако при этом неравенство доходов различных социально-демографических групп стало слишком явным. Характерно, что среди всех основных социально-демографических факторов этого явления именно принадлежность к конкретному региону является определяющим фактором (см. рисунок 1[1]). Региональные различия темпов роста реальных доходов оказались более чем втрое – от 5,2 раз в республике Дагестан до 1,5 раз в Магаданской области.

Рисунок 1. Вклад социально-демографических факторов в объяснение неравенства в России в 2001 г., %[2].

Более конкретно, резкий рост доходов населения Агинского-Бурятского АО был связан с приходом в регион крупной нефтедобывающей компании; рост регионального бюджета позволил увеличить не только зарработки в бюджетном секторе, но и дотации сельхозпроизводителям, а это – две самых крупных категории занятых в округе. В Дагестане причинами роста доходов населения стал существенное увеличение федеральной помощи региону и эффект «низкой базы», от которой велся отсчет темпов; и в Дагестане, и в Ингушетии сыграло роль не только значительное увеличение зарплат бюджетников, но и в большей степени – рост статистических дооценок скрытой оплаты труда. В целом доходы населения особенно значительно выросли там, где проявились конкурентные преимущества регионов: Ненецкий АО и Сахалинская область резко увеличили добычу углеводородов; Московская область, находясь в зоне крупнейшей агломерации, активно развивала розничную торговлю вдоль границы со столицей; Калининградская и Ленинградская области в условиях экономического подъема сумели использовать свое приморское географическое положение.

Предкризисное исследование, проведенное кадровым холдингом «Анкор», показало: кроме Санкт-Петербурга, почти во всех крупных городах – деловых центрах России заработная плата в среднем практически вдвое уступала московской (рисунок 2).

Рисунок 2. Уровень заработных плат по регионам России в % от московского

Схожие оценки выявило исследование, проведенное компанией Avanta Personnel также перед началом кризиса 2008 г., сопоставление уровня оплаты труда в Москве и регионах выглядело, как показано в таблице 2.

**Таблица 2.** Сопоставление уровня оплаты труда в Москве и в регионах\*.

Москва	Владивосток	Екатеринбург	Краснодар	Новосибирск	Пермь	Ростов-на-Дону	Самара	СПб
100%	55%	52%	45%	52%	48%	49%	53%	84%

\*Основой для анализа послужили средние показатели месячного дохода, включающего базовый оклад и фактически получаемые бонусы. Уровень доходов в Москве, используемый в качестве базы для сравнения, оценивался экспертным методом.

Санкт-Петербург наиболее приблизился к уровню оплаты в Москве (84% по сравнению со столицей), что существенно выше, чем данные официальной статистики. Остальные регионы практически в равной степени уступают московским окладам и бонусам, – примерно вдвое. Более конкретно, сопоставление уровня заработных плат в городах по профессиональным сферам выглядело следующим образом.

**Таблица 3.** Региональные различия в доходах по профессиям. Сфера деятельности Москва  
Владимир-на-Клязьме Екатеринбург Красно-дар Новосибирск Пермь Ростов-на-Дону  
Самара Санкт-Петербург

Профессия	Москва	Владимир-на-Клязьме	Екатеринбург	Красно-дар	Новосибирск	Пермь	Ростов-на-Дону	Самара	Санкт-Петербург
Руководители высшего и среднего звена	100	54	42	40	47	44	43	46	78
Административн персонал	100	52	50	45	48	42	43	46	85
Управление персоналом	100	67	49	46	54	49	46	55	82
Финансы и бухгалт. учет	100	63	44	47	44	49	35	45	77
Закупки и логистика	100	49	53	46	59	48	55	51	87
Информ с-мы и технологии	100	53	50	36	53	41	34	51	76
Продажи	100	-	49	52	50	48	64	48	83
Производство и инжиниринг	100	-	54	47	52	58	55	81	95

Из таблицы 3 видно, что наибольшие отличия регионов от Москвы в среднем заметны по категории «руководители высшего и среднего звена» и «информационные системы и технологии» (ср. значение 49,25%), наименьшие (хотя и все равно существенные) – по категории «производство и инжиниринг» (63,14%)[3]. Отсюда следует, что финансовая привлекательность региона для проживания и работы конкретного человека существенно зависит от его профессии и особенно – если это профессия менеджера, управленца.

Традиционно существенное различие петербургских и московских зарплат в высшем управленческом звене обусловлено не только территориальной принадлежностью, но и различиями в масштабах деятельности компаний и уровнях задач, которые приходится решать руководителям. В отношении других профессий масштабы задач и в регионах, и даже в Санкт-Петербурге сопоставимы со столичными.

Распределение регионов с разным соотношением душевых доходов и прожиточного минимума за 1997-2008 гг. показано на графике (рисунок 3). Последовательно происходившее смещение кривой вправо говорит о том, что в России стало меньше «бедных» регионов и одновременно выросло число регионов с показателями, близкими к среднероссийским. Сократился диапазон различий между лидерами и аутсайдерами: в 1999 г. средние показатели пяти самых «богатых» и

«бедных» субъектов РФ различались в 6,1 раз, а в 2008 г. – только в 2,8 раза, хотя и такое различие весьма существенно.

Рисунок 3. Распределение регионов РФ по отношению среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму, %

Явным лидером была и остается Москва: в 2007 г. среднедушевые доходы ее населения превышали прожиточный минимум в 6 раз. Но нельзя не учитывать, что в столице потребление осуществляют не только москвичи, но и многочисленные приезжие, включая мелкооптовых региональных «челноков», поэтому уровень душевых доходов населения неизбежно завышается.

За столицей стабильно следуют «богатые» нефтегазовые округа – Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий, в них душевые доходы выше прожиточного минимума в 4,5-4,9 раз. Резко вырос (до 5,3 раз в 2007 г. и до 6 раз в 2008 г.) показатель Ненецкого АО с очень маленьким населением благодаря быстрому росту нефтедобычи в последние годы. Почти догнал нефтегазодобывающие округа С.-Петербург (4,3 раз в 2007 г.). За лидерами следует группа относительно развитых регионов, в которых среднедушевые доходы в 3,0-3,8 раз выше прожиточного минимума. Если в первой половине 2000-х данную группу составляли только регионы с экспортными отраслями промышленности (республики Коми, Татарстан, Башкортостан, Самарская, Пермская, Кемеровская области и др.), то к 2007 г. к ним добавились динамично развивающаяся Московская и Свердловская области, а также нефтегазодобывающий Сахалин. В 2008 г. в ряде регионов-лидеров статистика зафиксировала нулевую или даже отрицательную динамику покупательной способности доходов: в Санкт-Петербурге – падение на 13%, в Москве – на 8%, в Пермском крае, Самарской области и республике Коми – на 2-6% относительно уровня 2007 г. В одних случаях это может быть обусловлено как влиянием начавшегося экономического кризиса, а в других – особенностью статистического учета доходов, в котором массовая скупка валюты жителями федеральных городов осенью 2008 г. расценивается как потеря доходов.

Притягательность территории зависит от содержания пакета социальных льгот. Добровольное медицинское страхование во многих регионах становится достаточно популярной льготой, например, в Санкт-Петербурге ее предоставляют более 70% участников, в других регионах – 40-60% (рисунок 4).

Рисунок 4. Региональные различия в предоставлении сотрудникам добровольного медицинского страхования, % компаний.

А вот предоставление льгот по питанию (ежемесячная компенсация, бесплатные обеды и т.п.), оказалось гораздо меньше распространено в регионах (см. рисунок 5).

Рисунок 5. Региональные различия по предоставлению сотрудникам льгот по питанию, % компаний.

Суммы ежемесячной компенсации на питание варьируются от 1000 до 1500-2000 руб. в зависимости от региона. Крайние позиции заняли города Пермь, где средняя компенсация оказалась равной 520 руб., и Санкт-Петербург – 2205 руб.

Многие компании (в среднем 85%) также компенсировали своим сотрудникам расходы на сотовую связь. Средний размер ежемесячной компенсации по исследованным регионам для топ-менеджеров составил 2000-3000 руб, для специалистов и рядовых сотрудников 600-1000 руб.

Самым выравнивающим видом социальных выплат остаются пенсии. Региональные различия по величине пенсий не превышают полутора – двух раз, причем лидерами здесь становятся регионы с самой низкой стоимостью жизни. Но вряд ли это может быть воспринято как благо для пожилого населения: средний размер пенсий только в 2002 г. достиг прожиточного минимума, а в последующие годы «топтался» у этой черты, в 2004 г. превысив прожиточный минимум пенсионера на 6%, в 2007 г. – менее чем на 2%. По данным Росстата, размер средней пенсии в России в январе 2010 года составил 7,1 тыс. руб.; за год она выросла на 60 процентов. Такой рост был вызван тем, что в 2009 году дважды индексировалась страховая часть трудовой пенсии на 17,5% и 7,5%, базовая часть трудовой пенсии была увеличена в 1,4 раза, а также в связи с проведением с 1 января 2010 года валоризации страховой части пенсии, что дало в среднем прибавку еще на 1,09 тыс. руб.

В Москве с 2010 г. для неработающих пенсионеров, а также некоторых категорий работающих пенсионеров вместо гарантированного минимума установлено такое понятие, как «городской социальный стандарт», равный двум прожиточным минимумам пенсионера – 10 275 рублей. А с учетом натуральных льгот, которые предоставляет город, еще выше, поскольку включает бесплатный проезд в общественном транспорте, 50-процентную скидку на оплату жилищно-коммунальных услуг и компенсацию за телефон (190 рублей, а участникам войны - 345 рублей). Сегодня региональные доплаты к пенсиям получают примерно два миллиона москвичей. Причем чем меньше пенсия у человека, тем больше доплата. Важно, что эти расходы являются защищенной статьей городского бюджета.

Важным событием для большой доли населения страны стала проведенная на основании ФЗ № 122 «монетизация льгот». При всей своей неоднозначности этот закон показал населению необходимость и возможность лучше, детальнее рассчитывать свои потребности и возможности в отношении стоимости жизни. По данному закону все «льготные выплаты» разделены на две категории – федеральные (инвалиды и ветераны войны и др.) и региональные (ветераны труда, труженики тыла, репрессированные и др.). Федеральных льготников больше, чем региональных, но в региональную «корзину» входят и ежемесячные «детские» пособия, так что нагрузка на региональные бюджеты достаточно велика. Исключение представляют собой в основном регионы «Чернобыльской зоны» – Тульская, Брянская, Орловская и соседние с ними области, где значительная часть населения получает федеральные выплаты.

В остальном государство перераспределяет социальные трансферты в основном по географическому признаку – на север и восток страны, обеспечивая содержание инфраструктуры в неблагоприятных природно-климатических условиях. При такой географии натуральных социальных трансфертов недофинансируются центральные и многие южные районы страны, в целом снижается эффективность расходов государства на развитие человеческого капитала.

При всей значимости приводимых данных, реальные люди не так часто по своей инициативе разыскивают их, нуждаются в них. Человек далеко не всегда так прагматичен в своих оценках. Эта «непрагматичность» присуща ему и в зрелости, когда «объективированная стоимость» каждого года жизни существенно больше, и особенно в старости не в меньшей степени, чем в юности. Гарвардский профессор Кип Вискузи (Viscusi W. Kip), исследующий реакции индивида и общества на риски и неопределенность, утверждает: оценки зависят, например, от склонности человека к риску. Курильщики, например, чаще выбирают работу с повышенным риском и требуют за него меньшей материальной компенсации, чем некурящие. Не касается ли это же и оценки территорий? И если годы юности, студенчества для многих вспоминаются как многократно более

ценные, чем последующие годы успешной работы и сытой жизни, то не означает ли это, что за ощущение новой жизни на новой территории хотя бы некоторые из нас будут готовы заплатить больше, чем уже привыкли платить. Надо только четко определиться с этими «некоторыми», найти их и доказать им, что шансы новой территории будут для них более ценны, чем уровень доходов.

Источник: сайт <http://marketingpeople.ru>