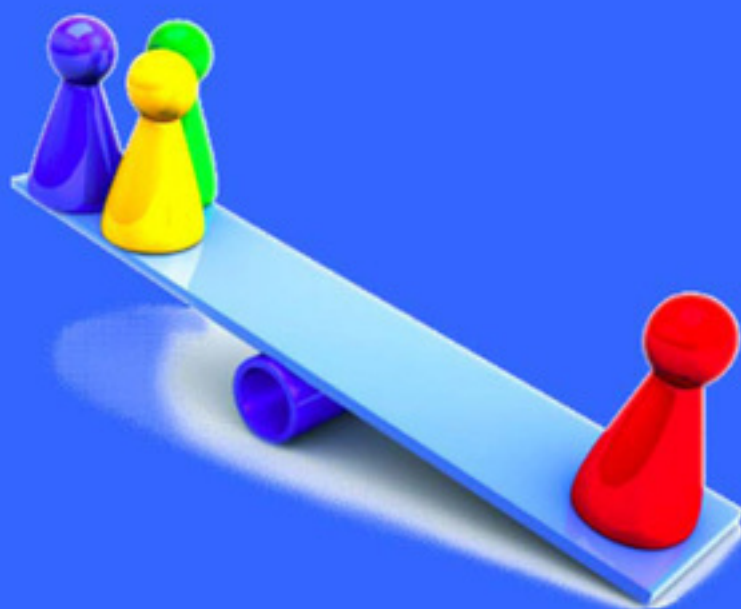


Л.В. КОСТЫЛЕВА

НЕРАВЕНСТВО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

ТЕНДЕНЦИИ, ФАКТОРЫ, РЕГУЛИРОВАНИЕ



Вологда
2011

Людмила Костылева

**Неравенство населения
России: тенденции,
факторы, регулирование**

«ИСЭРТ РАН»

2011

Костылева Л. В.

Неравенство населения России: тенденции, факторы,
регулирование / Л. В. Костылева — «ИСЭРТ РАН», 2011

ISBN 978-5-93299-180-0

В монографии рассматриваются теоретико-методологические вопросы исследования социально-экономического неравенства населения в условиях транзитивной экономики России; анализируется уровень социально-экономического неравенства населения в трех аспектах: межгрупповом, межрегиональном и поселенческом. Изучен комплекс объективных и субъективных факторов, влияющих на уровень неравенства населения, на материалах Вологодской области. Выявлены и оценены последствия этого явления для социально-экономического развития территорий. Определены основные направления регулирования неравенства населения. Одна из особенностей исследования – использование наряду со статистической информацией обширного социологического материала. Для специалистов государственных учреждений, научных работников, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также всех интересующихся вопросами уровня жизни населения и развития территориальных социально-экономических систем.

ISBN 978-5-93299-180-0

© Костылева Л. В., 2011

© ИСЭРТ РАН, 2011

Содержание

Предисловие	6
Глава 1	9
1.1. Эволюция взглядов на природу неравенства людей	9
1.2. Понятие и причины социально-экономического неравенства населения	14
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Людмила Васильевна Костылева

Неравенство населения России: тенденции, факторы, регулирование

© ИСЭРТ РАН, 2011

© Костылева Л.В., 2011

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Предисловие



В конце XX века в России начался период системной трансформации, результатом которой стали рыночные преобразования. Многоукладность экономики, изменение социально-экономических основ общественного устройства, повышение самостоятельности регионов-субъектов Федерации в решении экономических и социальных проблем не только открыли новые возможности для развития, но и привели к существенному перераспределению собственности и доходов среди населения. Отказ от государственного регулирования заработной платы в условиях рыночного ценообразования, растущей инфляции вызвал резкое возрастание дифференциации доходов, социально-имущественное расслоение населения.

Неравенство в распределении ресурсов традиционно является одной из актуальных проблем экономической науки. Высокий уровень дифференциации доходов населения признается негативным явлением, влекущим за собой неблагоприятные социально-экономические последствия. В условиях стабилизации и экономического роста несовершенство распределительных механизмов в обществе может приводить к чрезмерной концентрации ресурсов, материальных возможностей в руках ограниченных групп населения. Это обуславливает деформации в структуре и уровне развития потребительского рынка, снижение общей экономической активности населения. Кроме того, неравенство населения оказывает негативное влияние на социально-психологическое состояние общества, что детерминировано ограниченностью социальных перспектив, безысходностью социально-экономического положения, и ведет к распространению в социальной сфере деструктивных явлений (различные формы девиантного поведения, преступность, коррупция и т. д.). Неравенство негативно отражается и на качестве человеческого потенциала: ограничения в доходах влияют на состояние здоровья людей, уровень их культуры и образования, в результате чего становится актуальной проблема не развития, а поддержки и сохранения человеческого потенциала населения страны.

Падение уровня жизни большинства россиян, возросшие масштабы бедности влекут за собой обострение социальной напряженности в регионах и вызывают необходимость проведения продуманной социальной политики. Учет региональных особенностей при выработке мер, ограничивающих бедность и определяющих политику доходов и занятости, позволяет усилить эффективность этих мер, повысить адресность программных мероприятий, направленных на повышение уровня жизни населения в каждом российском регионе.

Цель монографии – разработка научно обоснованных стратегий снижения социально-экономического неравенства населения.

Основные задачи:

1. Изучение концептуальных основ проблемы: сущность и причины неравенства, различные точки зрения на его существование, измерение влияния неравенства на социально-экономическое развитие, зарубежный опыт регулирования неравенства.

2. Характеристика масштабов дифференциации населения России в послереформенный период (межгрупповой, межрегиональный и поселенческий аспекты). Выявление особенностей неравенства населения России в условиях транзитивной экономики.

3. Изучение комплекса объективных (экономических, социальных и др.) и субъективных (личностных) факторов, влияющих на уровень неравенства населения. Статистико-математическая оценка степени влияния отдельных факторов и их групп на уровень и характер дифференциации населения по доходам и располагаемому имуществу.

4. Комплексная оценка параметров и степени влияния неравенства в распределении доходов на экономическое (развитие потребительского рынка, строительства, отраслей социальной инфраструктуры, уровень экономической активности населения и т. д.) и социальное (уровень социальной напряженности, степень распространенности социальных деструкций и т. д.) развитие территорий.

5. Разработка механизмов регулирования социально-экономической дифференциации населения.

Новизна исследования заключается в следующем:

1. Проведен анализ неравенства населения во всех его проявлениях: межгрупповом, межрегиональном и поселенческом. При характеристике неравенства использованы обширные базы социологических данных по Северо-Западному федеральному округу (ежегодные обследования 6000 человек проводятся с 2005 г.) и Вологодской области (с 1995 г., 1500 человек). Наряду с социологической информацией в исследовании использовалась официальная статистическая информация федеральных и региональных статистических органов.

2. Изучен комплекс объективных (экономических, социальных и др.) и субъективных (личностных, психологических) факторов, влияющих на уровень неравенства населения. Психологические особенности личности исследованы при измерении таких характеристик, как предпринимательские способности, коммуникабельность, мотивация к успеху, уровень субъективного контроля (по мнению одних, происходящие с ними события являются следствием действия внешних сил, а по мнению других – следствием собственной деятельности), уровень контроля при общении, уровень конфликтности, уровень самооценки, уровень депрессивности.

Проведена статистико-математическая оценка степени влияния отдельных факторов и их групп на уровень и характер дифференциации населения по доходам и располагаемому имуществу. Результаты исследования заставляют несколько по-другому взглянуть на проблему неравенства населения по доходу и подойти к ее решению, так как наряду с несовершенством распределительных механизмов на уровень и дифференциацию доходов некоторым образом влияют и личные качества человека.

3. Комплексная оценка параметров и степени влияния неравенства в распределении доходов на экономическое (развитие потребительского рынка, строительства, отраслей социальной инфраструктуры, уровень экономической активности населения и т. д.) и социальное (уровень социальной напряженности, степень распространенности социальных деструкций и т. д.) развитие территорий.

Работа предполагает широкое использование статистических и математических методов исследования. Кроме официальной статистической информации источником данных о причинах, масштабах и последствиях социально-экономического неравенства населения являются результаты социологических опросов:

1. Регулярного мониторинга экономического положения и социального самочувствия населения Вологодской области, ежегодно проводимого ИСЭРТ РАН, начиная с 1995 г., 6 раз в год. Общий разовый объем выборочной совокупности составляет 1500 человек.

2. Регулярного мониторинга экономического положения и социального самочувствия населения регионов СЗФО, ежегодно осуществляемого ИСЭРТ РАН, начиная с 2005 г., 1–2 раза в год. Общий разовый объем выборочной совокупности составляет 6000 человек.

3. Социологических опросов по проблеме неравенства и уровня бедности населения Вологодской области, ежегодно проводимых ИСЭРТ РАН, начиная с 2007 г., 1 раз в год. Общий разовый объем выборочной совокупности составляет 1500 человек (см. *прил. 1*).

В условиях когда государственная статистика сокращает объем доступной информации о доходах и их неравенстве в обществе, опросы населения могут быть расценены как попытка расширения информационной базы, что значительно обогащает представление об этом явлении.

4. Официальные статистические данные о социально-экономическом неравенстве населения России в целом, федеральных округов, Вологодской области в период с 1995 по 2008 г.

В исследовании построена корреляционно-регрессионная зависимость уровня дохода человека от его личностных характеристик: сферы деятельности, рода занятий, должностного статуса, уровня образования, семейного положения, количества несовершеннолетних детей, типа населенного пункта, где он проживает. Исходными данными для построения модели послужила социологическая информация.

С помощью корреляционно-регрессионного анализа исследовано влияние предварительно определенного избыточного неравенства на социальные и экономические характеристики. Для этого построены зависимости коэффициента Джини избыточного неравенства и объема ВРП, коэффициента Джини избыточного неравенства и общих коэффициентов рождаемости и смертности.

В основе модели по исследованию причин неравенства доходов лежит информация о группах факторов, воздействующих на процесс дифференциации доходов населения: экономических, политических, социальных, психологических и демографических.

Модель по изучению влияния неравенства на социально-экономическое развитие территории базируется на исследованиях А.Ю. Шевякова и А.Я. Кируты, исследовавших подобные процессы на уровне страны (нами рассмотрен региональный уровень). Оценка последствий социально-экономического неравенства населения основана как на социологических (влияние доходов на уровень потребления, сбережений, накоплений), так и статистических (демографические характеристики, объемы ВРП и т. п.) данных.

Глава 1

Социально-экономическое неравенство населения и методы его измерения

1.1. Эволюция взглядов на природу неравенства людей

Неравенство – это условия, при которых люди имеют не равный доступ к таким социальным благам, как деньги, власть и престиж (Н. Смелзер). Неравенство существует во всех обществах, даже в самых примитивных и имевших место при общинном строе. Антропологи выявили некоторую степень неравенства в «дописменных» обществах. Статус членов общества определяется присущими ему ценностями: красотой, смелостью, глубиной религиозных знаний. В более крупных и сложных обществах неравенство проявляется отчетливее.

Хотя все социологи признают, что неравенство широко распространено в обществе, они по-разному определяют его сущность и причины. Существует несколько противоположных взглядов [95].

Теории функционализма: поощрение самых лучших. Одно из самых первых объяснений неравенства было предложено Э. Дюркгеймом. В работе «О разделении общественного труда» (1893) Он сделал вывод, что во всех обществах одни виды деятельности считаются более важными, чем другие. В одном обществе высоко ценится достижение религиозного спасения, что было характерно для пуритан в колониальные времена. Другое общество может считать социальной ценностью материальное богатство. Все функции общества: закон, религия, семья, труд и т. д. – могут образовывать иерархию в соответствии с тем, насколько высоко они ценятся.

Второй аспект теории Дюркгейма состоит в утверждении, что люди талантливы в разной мере – некоторые из них больше одарены, чем другие. При обучении эти различия усиливаются. Дюркгейм считал, что в процветающем обществе самые талантливые должны выполнять наиболее важные функции. Для привлечения лучших и одаренных общество должно способствовать социальному вознаграждению их заслуг.

В 1954 г. К. Дэвис и У. Мур опубликовали теорию, разработанную на основе концепции Дюркгейма. Подобно Дюркгейму, они считали, что неравенство помогает обществу обеспечить такие условия, в которых самые важные виды деятельности выполняют наиболее умелые. В примитивных обществах воины и целители обычно имеют самый высокий статус; в более сложных обществах, как правило, высоко ценятся инженеры и врачи. Самые важные виды деятельности различаются в зависимости от особенностей социальной системы. Должности, которые существенны в одном обществе, могут быть ненужными для другого. Однако некоторые функции остаются основными для всех обществ. К ним относятся религия, управление, а в более сложных обществах – технология.

Религиозная деятельность является ведущей, поскольку на ее основе формируются общие убеждения и ценности. Поскольку эта функция очень важна, религиозные деятели обычно вознаграждаются в большей мере, чем рядовые члены общества. Речь не обязательно идет о финансовом вознаграждении, ведь многие представители духовенства или религиозных орденов получают не так уж и много денег; социальной наградой становятся признание и уважение. Управление – еще одна ключевая социальная функция. Правители обладают значительно большей властью, чем те, кем они правят. Для правящего слоя усиление власти – награда, но они часто становятся обладателями и более весомой доли богатства, их престиж выше, чем у других людей. Согласно Дэвису и Муру, еще одной ведущей сферой деятельно-

сти является технология. Поскольку этот вид деятельности требует длительной и тщательной подготовки, общество должно предоставлять специалистам технического профиля большие материальные блага, чтобы стимулировать стремление людей предпринимать усилия в этом направлении [95].

Теории конфликта: защита привилегий власти. Сторонники теории конфликта не согласны с представлением, что неравенство – естественный способ обеспечения выживания общества. Они не только указывают на недостатки функционалистских подходов, но и утверждают, что функционализм не более чем попытка оправдать статус-кво. По их мнению, именно в этом заключается сущность неравенства: оно является результатом такого положения, когда люди, под чьим контролем находятся общественные ценности (главным образом богатство и власть), имеют возможность извлекать для себя выгоды.

Многие идеи по проблеме социального неравенства почерпнуты из **марксистской теории стратификации и класса**. Согласно К. Марксу, человеческую историю можно разделить на периоды в зависимости от того, каким образом осуществляется производство товаров, – он назвал это способом производства. В период феодализма основным способом производства было сельское хозяйство: дворянин владел землей, а его подданные ее возделывали. В капиталистический период владельцы предприятий платят своим работникам, которые используют заработанные деньги для покупки товаров и услуг по своему желанию и потребностям.

Способ производства определяет экономическую организацию каждой формации. К. Маркс считал экономическую организацию основным аспектом жизни общества. В нее входят технология, разделение труда и, самое главное, отношения, складывающиеся между людьми в системе производства. Эти отношения играют ключевую роль в марксистской концепции классов.

По мнению К. Маркса, при любом типе экономической организации есть господствующий класс, который владеет средствами производства (фабриками, сырьем и т. д.) и осуществляет над ними контроль. Благодаря экономической власти господствующий класс решает судьбу тех, кто на него работает. В феодальном обществе дворяне осуществляют контроль над крепостными, в капиталистическом обществе буржуазия (владельцы средств производства) – над пролетариатом (рабочими).

К. Маркс также утверждал, что история – последовательность перемен, при которых одна классовая система (например, феодализм) преобразуется в другую (например, капитализм). В ходе преобразования на новом этапе развития сохраняются некоторые черты предыдущего этапа. Например, в Англии в период капитализма аристократия продолжала владеть землей, это было наследие феодальной эпохи. Признавал Маркс и то, что существует разделение среди основных классов: так, внутри буржуазии владельцы магазинов и купцы отличаются по своему положению в социальной иерархии от владельцев важнейших средств производства (фабрик и земли). Наконец, Маркс учитывал существование люмпен-пролетариата – преступников, наркоманов и т. п., полностью выброшенных из общества.

Согласно теории К. Маркса, сущность взаимоотношений между господствующими и эксплуатируемыми классами состоит в том, что правящий класс эксплуатирует трудящийся класс. Форма этой эксплуатации зависит от способа производства. При капитализме владельцы собственности покупают труд рабочих. Именно трудом рабочих из сырья создается продукт. Когда этот продукт продается, владельцы собственности получают прибыль, так как его можно продать дороже, чем стоит само производство. Маркс подчеркивал, что прибавочная стоимость создается рабочими.

К. Маркс пришел к выводу, что в конечном итоге рабочие поймут: прибавочная стоимость поступает в карманы владельцев средств производства, а не в их собственные. Осмыслив это, они увидят, что подвергаются эксплуатации, и это приведет к глубокому, неизбежному конфликту между рабочими и собственниками. Маркс предсказывал, что по мере развития

капитализма буржуазия будет становиться богаче, а пролетариат – беднее. Конфликт усилится, и это приведет к революции. Революция станет всемирной, что приведет к свержению капитализма и переходу к социализму.

Предсказание Маркса не сбылось, капитализм не привел к результатам, которые он предполагал. Во-первых, произошло значительное расслоение внутри пролетариата. В экономике заметно увеличилась сфера услуг; являясь наемными работниками, люди из этой сферы не обязательно идентифицируют себя с рабочим классом. Д. Гаглиани (1981) вы сказал предположение, что работники, не занятые физическим трудом («белые воротнички»), – от секретарей до инженеров – заинтересованы в союзе с капиталистами: за политическую поддержку хозяева платят им более высокую заработную плату, чем работникам физического труда. Теория Маркса ослаблена также тем фактом, что правительство и сами капиталисты стали больше учитывать нужды и требования рабочих.

Другие критики приняли основные принципы теории Маркса, но поставили под сомнение идею о том, что экономическая организация является главной причиной конфликта между классами. В своем исследовании деятельности профсоюзов и политических партий конца XIX – начала XX в. **Р. Микельс** доказал, что олигархия (власть немногих) складывается в любом случае, если численность организации превышает определенную величину (скажем, возрастает от 1000 до 10 000 человек). Эту теорию называют **«железным законом олигархии»** (Микельс, 1959). Тенденция к концентрации власти обусловлена главным образом структурой организации. Огромное количество людей, составляющих организацию, не может обсуждать вопрос, чтобы начать действовать. Они возлагают ответственность за это на нескольких лидеров, власть которых возрастает.

Этот «железный закон» характерен для организации всей социальной жизни, а не только экономики. Р. Дарендорф (1959) утверждает, что классовый конфликт определяется характером власти. Он вызван не экономическими отношениями между начальством и подчиненными, скорее его главной причиной является власть одних над другими. Не только власть предпринимателей над рабочими создает основу конфликта; последний может возникнуть в любой организации, где существуют начальники и подчиненные [95].

Теория Вебера: богатство – престиж – власть. М. Вебер, писавший свои научные труды через несколько десятилетий после Маркса (1922–1970), выделил три основных компонента неравенства. Он считал их взаимосвязанными и все же в существенных отношениях независимыми. Первый компонент – имущественное неравенство. Богатство означает нечто большее, чем просто заработная плата; богатые зачастую вообще не работают, однако получают большие доходы за счет собственности, капиталовложений, недвижимости или акций и ценных бумаг. Вебер указывал, что представители разных социальных классов – крестьяне, рабочие, купцы имеют неодинаковые возможности для получения доходов и приобретения товаров.

Однако М. Вебер чувствовал, что не все дело в богатстве. Он выявил второй компонент неравенства – группы людей в разной мере пользуются почетом и уважением и имеют неодинаковый престиж; он ввел понятие статусных групп.

Помимо богатства и престижа, М. Вебер отметил третий фактор стратификации. Речь идет о власти, по своей сущности имеющей политический характер. Подразумевается способность человека или группы проводить в жизнь планы, предпринимать действия или вести определенную политику даже вопреки возражениям со стороны других людей и групп. М. Вебер учитывал важную роль политических партий и групп, объединенных общими интересами, в формировании системы власти в обществе [95].

Теория Уорнера: класс и репутация. Согласно представленным выше теориям, неравенство, или стратификация, – это результат конкретных экономических и социальных условий. Противоположная точка зрения изложена в уникальной стратификационной концепции – репутационной теории У. Ллойда Уорнера (Уорнер, Лунт, 1941). В 30-е и 40-е годы Уорнер

провел подробное исследование классовой системы в поселенческой общине, которую назвал «Янки-Сити».

Анализ этой системы осуществлялся на основе высказываний членов общины друг о друге. Таким образом, люди сами определяли классовую принадлежность тех или иных жителей. Это именно репутационная теория, поскольку Уорнер определял классовую принадлежность людей исходя из оценки их статуса другими членами общности, т. е. их репутации.

Уорнер выявил шесть различных классов в «Янки-Сити»:

1) высший класс – включает богатых людей, но самое главное – их «знатное» происхождение;

2) нижний высший класс – сюда входили люди высокого достатка, но они не были выходцами из аристократических семей; многие из этих людей лишь недавно разбогатели и стремились выставить напоказ свою одежду, драгоценности и автомобили;

3) высший слой среднего класса состоял из высокообразованных лиц, занятых интеллектуальным трудом, и деловых людей, имевших высокие доходы: врачей, юристов, владельцев капитала;

4) низший средний класс – канцелярские служащие и другие «белые воротнички» (секретари, банковские кассиры, делопроизводители);

5) высший слой низшего класса – «синие воротнички»: заводские рабочие и прочие работники физического труда;

6) низший слой низшего класса – самые бедные и отверженные члены общности, сходные с люмпен-пролетариатом, о котором писал К. Маркс [95].

Теория Треймана. Помимо Уорнера, были и другие исследователи стратификации, сосредоточившие внимание на анализе престижа, но они характеризовали престиж исходя из отношения людей к определенным профессиям. В 1977 г. Дональд Дж. Трейман проанализировал 85 исследований ученых из 53 стран о профессиональном престиже и сделал вывод, что оценки престижа очень похожи во всем мире. Опираясь на результаты своего анализа, Трейман разработал теорию, объясняющую, почему эти оценки так подобны. Теория Треймана состоит из четырех основных утверждений.

Первое связано с тем, что основные потребности людей (в еде, одежде и жилище) одинаковы во всех обществах. Кроме того, для жизни в современных обществах необходимы орудия труда, оружие, политические и военные организации. Во всем мире проблемы, связанные с производством этих вещей, аналогичны. В результате во всех таких обществах существует примерно одинаковое *разделение труда*.

Второе положение теории Треймана заключается в том, что в условиях специализированного разделения труда некоторые люди в большей мере владеют материальными ресурсами и контролируют их использование, чем другие. То есть в результате специализированного разделения труда складываются различные степени *власти*: – врачи имеют более высокую квалификацию и обладают большей властью, чем рабочие на сборочном конвейере, имея, кроме того, более высокий заработок и владея большей собственностью.

Третье утверждение теории Треймана фиксирует *привилегии* для тех, кто в любом обществе обладает властью. Люди, занимающие высокое положение, часто имеют весьма заметное политическое влияние, которое они могут использовать в своих интересах.

Четвертое положение теории Треймана является следствием трех предыдущих. Поскольку власть и привилегии всюду ценятся, то и связанные с ними профессии считаются престижными.

В теории Треймана сочетаются элементы нескольких других концепций. Как у Дэвиса и Мура, здесь сделан упор на различии степеней важности разных профессий, вместе с тем здесь нашла отражение точка зрения Маркса, подчеркивавшего роль разделения труда. Исследуя соотношение между властью, привилегиями и престижем, Трейман использовал аспекты

репутационной теории Уорнера. Единственный элемент стратификации, который ему не удалось объяснить, – вопрос о том, каким образом группы, обладающие властью, способны сохранять свои преимущества.

Во всех представленных теориях имеют место разные подходы к предмету социального неравенства. Взгляды исследователей расходятся в том, что является главным компонентом неравенства – богатство, власть или престиж и каковы основные причины неравенства. Самые резкие различия обнаруживаются между подходом Дэвиса – Мура и теорией конфликтов. Дэвис и Мур считают неравенство следствием нормального развития общества; сторонники конфликтологического подхода – результатом корыстных уловок влиятельных групп, стремящихся сохрaнить статус-кво. Однако при тщательном анализе обнаруживается: есть основания полагать, что теории эти не являются взаимоисключающими, что в любом данном обществе система стратификации вполне может складываться в результате сочетания разных социальных сил [95].

1.2. Понятие и причины социально-экономического неравенства населения

Для описания неравенства между группами людей исследователи применяют такие понятия, как «социальное неравенство», «экономическое неравенство», «социально-экономическое неравенство», «социально-экономическая дифференциация», «социальное расслоение», «социально-экономическое расслоение». Рассмотрим, в чем заключается сходство перечисленных категорий и их особенности.

Если речь заходит о социальном неравенстве, прежде всего имеется в виду наличие в обществе богатых и бедных людей. При этом, относя того или иного человека к категории «богатых», руководствуются не только и не столько размером получаемого им дохода, сколько уровнем его богатства. Доход показывает, насколько возросла покупательная способность человека за определенный период, а богатство определяет объем покупательной способности на данный фиксированный момент. То есть богатство представляет собой запас, а доход – поток.

В самом общем виде уровень социального неравенства определяется различиями в объемах и структуре индивидуального богатства. Индивидуальное богатство может принимать три основные формы:

- 1) «физическое» богатство – земля, дом или квартира, автомобиль, бытовая техника, мебель, произведения искусства и драгоценности и другие потребительские блага;
- 2) финансовое богатство – акции, облигации, банковские депозиты, наличные деньги, чеки, векселя и т. п.;
- 3) человеческий капитал – богатство, воплощенное в самом человеке, созданное в результате воспитания, образования и опыта (т. е. благоприобретенное), а также полученное от природы (талант, память, реакция, физическая сила и т. п.).

Социальное неравенство – форма социальной дифференциации, при которой отдельные индивиды, социальные группы, слои, классы находятся на разных ступенях вертикальной социальной иерархии и обладают неравными жизненными шансами и возможностями удовлетворения потребностей.

Однако в некоторых случаях человеческий капитал не рассматривается как форма индивидуального богатства, так как его относят к причинам социального неравенства, под которым понимают дифференциацию людей (населения одной страны, населения разных стран мира, работников организации и пр.) по имущественному признаку и, как следствие, по уровню жизни.

Дифференциация, по определению, означает также различия между людьми и между социальными группами по доходам, имуществу, богатству, достатку, уровню жизни; различие между отдельными частями какой-либо совокупности. Понятия «неравенство» и «дифференциация» отождествляются исследователями: «неравенство – это форма социальной дифференциации», «неравенство – это дифференциация людей». В большинстве случаев в настоящее время социально-экономическая дифференциация рассматривается как неравенство уровней благосостояния населения.

Прилагательные «экономическое», «экономическая», «социально-экономическое», «социально-экономическая» используются авторами в сочетании с терминами «неравенство» и «дифференциация» в тех случаях, когда необходимо подчеркнуть экономический характер причин называемого явления (дифференциация заработной платы, несовершенство перераспределительных механизмов и т. п.). По сути, термины «экономическое неравенство» или «социально-экономическая дифференциация» исследователи используют, если говорят о явлении, когда население разделяется на группы по уровню жизни.

Термин «расслоение» в отличие от уже упоминавшихся неравенства и дифференциации содержит в себе динамическую составляющую и означает увеличение степени неравенства в обществе, о чем свидетельствует следующее определение. Экономическое расслоение общества – усиление различий в доходах и уровне жизни между отдельными слоями населения, увеличение разрыва между высоко- и низкооплачиваемыми членами общества, приводящее к углублению дифференциации населения по уровню социальной обеспеченности.

Как уже было отмечено выше, понятие социального неравенства не ограничивается неравенством членов общества по абсолютной и относительной величине получаемого ими дохода [121]. Однако считается, что из всех слагаемых социально-экономического неравенства особая роль принадлежит различиям в доходах. Денежные доходы в основном определяют уровень жизни людей, мотивацию трудовой и деловой активности, от них зависит социальное самочувствие населения и политическая ситуация в обществе [97].

Дифференциация (неравенство) доходов населения – реально существующие различия в уровне доходов населения, в значительной степени предопределяющие социальную дифференциацию в обществе, характер его социальной структуры. Дифференциация доходов населения – результат распределения доходов, выражающий степень неравномерности распределения благ и проявляющийся в различии долей доходов, получаемых разными группами населения.

Общество с рациональной дифференциацией доходов, относительно равномерной, наиболее устойчиво за счет многочисленного среднего класса, имеет интенсивную социальную мобильность, сильные стимулы к социальному продвижению и профессиональному росту. И наоборот, как свидетельствует исторический опыт латиноамериканских стран, общество с резкой дифференциацией доходов крайних полюсных групп населения отличается социальной неустойчивостью, отсутствием сильных стимулов к профессиональному росту, значительной степенью криминогенности социальных отношений [16].

Таким образом, под социально-экономическим неравенством мы понимаем различия между людьми и между социальными группами в обеспеченности материальными благами и возможности удовлетворения своих потребностей, в основании чего лежит дифференциация доходов населения.

Объем денежных средств, поступающих в распоряжение как отдельного человека, так и общества в целом, является результатом комплексного взаимодействия экономических, политических, социальных, демографических, географических, профессиональных, психологических и других факторов. Одни факторы воздействуют на процесс дифференциации прямо, другие – косвенно, третьи являются фоном для действия остальных. Некоторые факторы оказывают воздействие на формирование доходов населения, другие – на процесс их распределения и перераспределения. Одни факторы дифференциации можно смягчить или даже устранить, другие – нет. Однако все они взаимосвязаны и взаимозависимы, действуют не по отдельности, а вместе, усиливая или ослабляя друг друга.

Факторы, влияющие на размеры доходов населения и их различия, можно объединить в группы. Причем выделенные факторы могут оказывать влияние на разных уровнях: макроуровне, микроуровне и уровне отдельного индивида (так называемые индивидуальные факторы):

1. Факторы макроуровня – это факторы, связанные со страной или регионом в целом.
2. Факторы микроуровня – факторы, связанные с предприятием (организацией, фирмой), где занят работник.
3. Индивидуальные факторы – это факторы, зависящие от самого работника, его личностных качеств.

Разделение факторов дифференциации доходов населения проведено на основе соответствующей классификации экономических факторов неравенства населения по доходу, также предполагающей выделение трех уровней (макро– и микроуровней и уровня индивида [8].

Факторы дифференциации доходов населения всех групп и уровней систематизированы в табл. 1.1.

Итак, размеры доходов населения и их различия обусловлены воздействием следующих факторов, объединенных в группы. Поясним содержание некоторых из них.

Таблица 1.1. **Классификация факторов дифференциации доходов населения**

Уровень	Факторы
1. Экономические факторы	
Макроуровень	<ul style="list-style-type: none"> Экономический потенциал страны/региона Уровень научно-технического прогресса страны/региона Уровень развития производительных сил страны/региона Экономическая направленность страны/региона Дифференциация заработной платы Инфляция
Микроуровень	<ul style="list-style-type: none"> Вид деятельности предприятия Техническая оснащенность Форма собственности предприятия Тип предприятия Конкурентоспособность предприятия на рынке Условия труда
Индивидуальный уровень	<ul style="list-style-type: none"> Наличие и объем в собственности средств производства Структура источников дохода Инвестиционные возможности индивида Наличие и объем «пассивного» дохода Наличие и объем теневых доходов Умение работника отстаивать свои интересы перед работодателем Производительность труда
2. Политические факторы	
Макроуровень	<ul style="list-style-type: none"> Политическая ситуация в стране Социально-экономическая ситуация в стране Государственная политика в области доходов, цен и занятости Степень развитости системы социальной защиты
3. Географические факторы	
Макроуровень	<ul style="list-style-type: none"> Выгодность географического положения Богатство природных ресурсов Природно-климатические условия Плотность населения
4. Социальные факторы	
Индивидуальный уровень	<ul style="list-style-type: none"> Индивидуальные способности людей Уровень и качество образования Тип поселения Социальные ресурсы Предрасположенность к риску Удача
5. Профессиональные факторы	
Индивидуальный уровень	<ul style="list-style-type: none"> Профессия Род занятий Должностной статус Профессиональная квалификация Профессиональный опыт Совмещение профессий и функций
6. Демографические факторы	
Макроуровень	<ul style="list-style-type: none"> Демографическая нагрузка
Индивидуальный уровень	<ul style="list-style-type: none"> Семейное положение Наличие и количество детей Мобильность Национальность Пол Возраст Здоровье
7. Психологические факторы	
Индивидуальный уровень	<ul style="list-style-type: none"> Особенности потребительского поведения Стремление индивида к социальному соревнованию Предрасположенность к риску Жизненная позиция Коммуникабельность Уровень личной мотивации
8. Факторы переходного периода	
Макроуровень	<ul style="list-style-type: none"> Либерализация цен, заработной платы, торговли, рынков (в т.ч. финансовых) Реформы: налоговая, пенсионная, системы заработной платы
Индивидуальный уровень	<ul style="list-style-type: none"> Степень участия в приватизации Отношение индивида к льготным кредитам

Экономические факторы

Среди факторов, более всего влияющих на уровень дифференциации доходов населения, – степень дифференциации заработной платы. Как отмечают некоторые российские исследователи,

дователи¹, наряду с неоправданно высокой степенью неравенства населения по заработной плате, важнейшей проблемой в настоящее время является искаженный характер ее дифференциации. Искажение заключается в том, что в российской экономике при определении заработка главную роль играют факторы, не связанные с уровнем развития рабочей силы (ее образование, квалификация, опыт), а внешние по отношению к работнику – работа в более успешных и конкурентоспособных отраслях, на лидирующем предприятии, то есть факторы макро– и микроуровней [65].

• *Многообразие источников доходов*

Многообразие источников доходов населения, которое проявляется в их видовой структуре, является экономической основой процесса дифференциации [113].

Существуют различные виды получаемых доходов. Прежде всего, их классифицируют *по важности источника получения*: основные и дополнительные. В сложившейся рыночной экономике человек имеет, как правило, определенный постоянный (то есть основной) источник дохода. Для работающего по найму это оплата труда, для предпринимателя – предпринимательский доход.

Дополнительные доходы формируются по мере роста разнообразия методов их получения в ходе развития рыночной экономики. Это связано с двумя причинами. Во-первых, диверсификация источников доходов позволяет несколько снизить риск от возможного и неожиданного сокращения основных доходов. Во-вторых, это обусловлено недостаточным объемом доходов от основного вида деятельности в связи с опережающим ростом потребностей.

К дополнительным доходам относятся средства, получаемые по ценным бумагам, лотереям, наследству, из-за сокращения налоговых выплат, продажи вещей через комиссионные магазины. Немалую роль играет осуществление дополнительных видов работ. К дополнительным доходам люди стремятся из-за недостаточно высокого материального положения.

Доходы подразделяются *по формам*. Они могут быть материальными и нематериальными. В первом случае речь идет о денежных суммах (заработная плата, премия, прибыль, пособия, пенсии, субсидии), во втором – о материальных ценностях (подарки, сувениры, премии в вещественной форме).

По способу распоряжения доходы населения подразделяются на мобильные и иммобильные. Мобильные, или денежные, доходы – это поступления, ресурсами которых домохозяйство распоряжается без каких-либо ограничений. Иммобильные (неденежные) поступления, получаемые населением от государственных предприятий, учреждений по обслуживанию населения, имеют целевое назначение. При этом население не может распоряжаться иммобильными доходами по своему усмотрению. Иммобильные доходы можно разделить на два вида: видимые и невидимые. Видимые доходы представляют собой целевые поступления, размер которых может быть изменен для каждого домохозяйства, так как определяется индивидуально для каждого получателя. Невидимые – это затраты государственных учреждений и некоммерческих организаций на содержание бесплатных учреждений социальной сферы.

По видам доходы делятся на легальные и нелегальные. Первые имеют юридически оправданную форму, вторые связаны с понятием «нелегальная» или «теневая» экономика. К нелегальным относятся доходы от неучтенных налогов и сложной хозяйственной деятельности и доходы криминального происхождения.

Различают денежные и натуральные доходы. Денежные доходы населения складываются из поступлений денег в форме оплаты труда, социальных трансфертов, доходов от собственности, предпринимательской деятельности, продажи продукции личного подсобного хозяйства, алиментов, гонораров, благотворительной помощи и др. Натуральные доходы включают в себя продукцию ЛПХ, используемую на личное потребление, а также трансферты

¹ В частности, сотрудники Института экономики РАН.

в натуральной форме. Например, натуральные доходы представлены продуктами, которые используются производителями для собственного потребления или бартерного обмена на товары и услуги с другими гражданами. Доходные ограничения малоимущего населения (по данным статистики домашних хозяйств) в значительной степени компенсируются натуральными поступлениями продуктов питания, произведенных собственными силами в личных подсобных хозяйствах.

Денежные доходы населения условно можно подразделить на первичные и располагаемые. К первичным доходам относятся все поступления, полученные от собственности на факторы производства. В соответствии с теорией факторов производства происходит объединение экономических ресурсов-факторов производства с целью выпуска товаров и услуг и получения прибыли. Основными видами экономических ресурсов являются земля, труд, капитал и предпринимательские способности.

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.