

Л.В. КОСТЫЛЕВА
К.А. ГУЛИН

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО НАСЕЛЕНИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

ВОЛОГДА
2011

Константин Анатольевич Гулин Людмила Васильевна Костылева Социально-экономическое неравенство населения: учебное пособие

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6571524

Костылева, Л.В. Социально-экономическое неравенство населения: учебное пособие / Л.В. Костылева, К.А. Гулин; Институт социально-экономического развития территорий РАН; Вологда; 2011 ISBN 978-5-93299-182-4

Аннотация

В учебном пособии представлен материал, раскрывающий сущность социально-экономического неравенства населения, масштабы этого явления в современной России. Выявлены и оценены причины неравенства, исследованы его последствия, определены основные направления снижения масштабов неравенства и бедности. Учебное пособие может быть использовано студентами специальности 080103 «Национальная экономика» при изучении дисциплины «Региональная экономика», студентами всех специальностей при изучении дисциплины «Социально-экономическая статистика», а также

аспирантами, преподавателями, научными сотрудниками и всеми, кто интересуется вопросами региональной экономики и уровня жизни населения.

Содержание

Предисловие	6
Глава 1	9
1.1. Эволюция взглядов на природу неравенства людей	9
1.2. Понятие и причины социально- экономического неравенства населения	22
Конец ознакомительного фрагмента.	26

**Людмила Васильевна
Костылева, Константин
Анатольевич Гулин
Социально-экономическое
неравенство населения**

© Костылева Л.В., Гулин К.А., 2011

© ИСЭРТ РАН, 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

Политическая стабильность и устойчивые темпы экономического роста, наблюдающиеся в России на протяжении последних лет, позволили создать предпосылки для системного решения насущных социальных проблем. Однако серьезным ограничением для этого является чрезмерное расслоение населения по уровню денежных доходов. Доходы 10 % наиболее обеспеченного населения страны примерно в 17 раз больше доходов 10 % наименее обеспеченных, при том что в развитых западных странах коэффициент не превышает 10 единиц (Норвегия – 6,1, Швеция – 6,2, Германия – 6,9, Нидерланды – 9,2 в 2001 г.).

Неравенство доходов с учетом социально-экономических факторов и последствий разделяется на нормальное и избыточное. Нормальным считается тот уровень неравенства, который генерирует мощные стимулы экономической динамики и в то же время не подрывает социальную и политическую устойчивость общества. Главными последствиями избыточного неравенства являются процессы недопотребления и недоинвестирования, что тормозит развитие экономики. Неравенство населения оказывает негативное влияние и на социально-психологическое состояние общества, обусловленное ограниченностью социальных перспектив, безысходностью социально-экономического положения

людей, отсутствием путей для желаемой реализации их человеческого потенциала.

Основная цель данного учебного пособия – отразить масштабы неравенства населения и оценить его влияние на социально-экономические показатели региона. В учебном пособии раскрываются следующие вопросы:

- теоретико-методологические подходы к проблеме сущности дифференциации и ее влияния на социально-экономические показатели;
- характеристика неравенства населения России во всех его проявлениях – межгрупповом, межрегиональном и поселенческом;
- выявление и оценка причин неравенства населения с помощью статистических методов;
- выделение нормальной и избыточной составляющих неравенства населения и оценка влияния каждой из них на показатели социально-экономического развития;
- анализ социальной политики государства с позиции возможности снижения дифференциации и бедности населения;
- выявление основных направлений снижения масштабов неравенства и бедности населения.

При выполнении работы использовалась отечественная и зарубежная научная литература по теме исследования, нормативно-правовые акты, справочная литература, значительный массив статистической информации о неравенстве насе-

ления страны и регионов, публикуемой Росстатом и Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области, данные специализированных социологических опросов по теме «Социально-экономическая дифференциация населения региона», проведенных ИСЭРТ РАН в 2007–2008 гг. Широко использовались общие и экономико-статистические методы исследования. Обработка результатов социологического опроса и выявление взаимосвязей происходили с помощью программ SPSS, Statistica, Excel.

Материалы учебного пособия могут быть использованы при изучении дисциплин, связанных с региональной экономикой, уровнем жизни населения, государственным управлением.

В заключение каждой главы приводятся контрольные вопросы, которые позволяют студентам самостоятельно осваивать материал и проверять степень его понимания.

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 во всех «дописьменных» 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 [12].

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 образовать иерархию в соответствии с тем, насколько высоко они ценятся.

Второй аспект теории Дюркгейма состоит в утверждении, что люди в разной мере талантливы – 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 деятельности 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.

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 этой теории, 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 под данные 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 утверждению 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 утверждал также, 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. Маркс признавал и существование раз деления внутри основных классов например буржуазии: так, владельцы магазинов и купцы по своему положению в социальной иерархии отличаются от владельцев важнейших средств производства (фабрик и земли). Наконец, Маркс учитывал существование

люмпен-пролетариата – преступников, наркоманов и т. п., полностью выброшенных из общества.

Согласно учению 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.

Как следует из его выводов, в конечном итоге рабочие поймут, что прибавочная стоимость поступает в карманы владельцев средств производства, а не в их собственные. Осмыслив это, они увидят, что подвергаются эксплуатации, и это приведет к неизбежному глубокому 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) высказал предположение, что работники, не занятые физическим трудом («белые воротнички»), – от секретарей до инженеров – заинтересованы в союзе с капиталистами, т. к. за политическую поддержку хозяева платят им более высокую заработную плату, чем работникам физического труда. Ослабление теории Маркса было связано также с тем, 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* (1959) 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*». 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.

Теория Вебера: богатство – престиж – власть. М. Вебер (1922–1970), писавший свои научные труды через несколько десятилетий после Маркса, 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, чувствуя, что не все дело в богатстве, выявил второй компонент неравенства – **группы людей**, которые в разной мере пользуются почетом и уважением и имеют неодинаковый престиж. Так, он ввел понятие **статусных групп**.

М. Вебер отметил и 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.

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 прошлого века 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 них, лишь недавно разбогатев, стремились выставить напоказ свою одежду, драгоценности и автомобили;

3) высший слой среднего класса – состоял из высокообразованных лиц, занятых интеллектуальным трудом, и деловых людей, имеющих 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.

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, проанализировав 85 исследований ученых из 53 стран о профессиональном престиже, сделал вывод, что оценки престижа очень похожи во всем мире. Опираясь на результаты своего анализа, Трейман разрабо-

тал 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*: например, врачи имеют более высокую квалификацию и обладают большей властью, чем рабочие на сборочном конвейере, кроме того, они имеют более высокий заработок и владеют 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 след-

ствием 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 различие 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 сохранить 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 [12].

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 говорят о **социальном неравенстве**, прежде всего имеют 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 доходов 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 прини-

мать 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 потребностей¹.

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 также означает разли-

¹ <http://ru.wikipedia.org/wiki>

чия людей и социальных групп 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.

Термины «экономическое», «экономическая», «социально-экономическое», «социально-экономическая» используются авторами в сочетании с терминами «неравенство» и «дифференциация» в тех случаях, когда необходимо подчеркнуть экономический характер причин этого явления (дифференциация заработной платы, несовершенство перераспределительных механизмов и т. п.). По сути, используя термины **«экономическое неравенство»** или **«социально-экономическая дифференциация»**, исследователи говорят о явлении разделения населения 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. Расслоение общества экономическое – усиление различий в доходах и уровне жизни между отдельными слоя-

ми 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 дохода². 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 обществе³

² Economicus.ru. 50 лекций по микроэкономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.50.economicus.ru/index.php?ch=5&lc=44&r=2&z=1

³ Социальное неравенство и публичная политика: доклад Горбачев Фонда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gorby.ru/rubrs.asp?art_id=25554&rubr_id=632&page=1

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.