СУТЬ ТА ПРИЧИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Постановка проблеми в загальному вигляді.

Економічна стратифікація може негативно впливати на суспільство, політичну та криміногенну ситуацію. Вона може сприяти злочинності або навіть перевороту. Тому вивчення цього процесу є вкрай актуальним і важливим в усі часи, для всіх країн.

В Україні останніми роками поглиблюється соціальна та економічна стратифікація. Форми її прояву різноманітні: від різних груп та верств населення до регіонів. Підходи до вивчення суті та причин економічної стратифікації, які напрацьовані зарубіжними науковцями, де процес соціально-економічної стратифікації триває значно більше часу, є корисним для виявлення власних методик вивчення причин та наслідків нерівності й запровадження механізму нівелювання негативного впливу цього процесу.

Виділення невирішеної частини проблеми та огляд публікацій.

Проблемі вивчення економічної стратифікації за кордоном присвячено багато праць. Зокрема, Альберто Алесіна, Рафаель Ди Тілла та Роберт МакКуллох вважають, що в сучасних умовах нерівності негативно впливають у першу чергу на процеси в Європі, ніж в Сполучених Штатах [1].

В умовах стрімкого економічного зростання виникла потреба взаємозалежності між нерівністю і економічним зростанням. Роберт Барро у своїй статті [2] аргументує нерівності, які скорочують приріст в бідних країнах і допомагає приросту в багатих.

Мета статті полягає у вивченні та аналізі теоретичних підходів щодо економічної стратифікації та виявлені основних причин, якими вона викликана.

Основна частина статті.

Суть економічної стратификації полягає в невідповідності розподілу економічних активів і доходів. Це економічні відмінності серед осіб і груп в межах нації або відмінності серед націй. Одна з основних проблем, що пов'язана з цим – суперечки стосовно того, що необхідно розуміти під поняттям рівність. Одні мають на увазі законну рівність, інші – рівні можливості, а треті – рівність результату. Ті, хто вважають, що економічна нерівність недопустима, пропонують вирішувати проблему, зосереджуючись на рівності результату і (або) можливостей.

Економічна нерівність існувала завжди: її властивості, причини і важливість були завжди приводом для широких дебатів. Економічна структура країни або політична система, війни або їх відсутність, а також різні здібності індивідуумів у можливостях створення багатства, сприяють розвитку економічної нервності.

Економічну нерівність серед населення найкраще вимірювати індексами в абсолютних і відносних величинах, порівнюючи доходи багатих і бідних. Найчастіше при розрахунку відносної різниці доходів використовується коефіцієнт Джіні (заснований на кривій Лоренца).

Краще всього економічна нерівність серед населення або суспільних груп вимірюється в межах однієї країни, адже різні специфічні чинники усередині країни нівелюють порівняння доходів населення між країнами. В одній країні приблизно однакові тенденції нерівності, що пов'язано з більш однорідним соціальним і економічним складом.

Причини економічної стратифікації

Для економічної стратифікації є багато причин. Ці причини часто зв'язані між собою і діють комплексно. Наприклад, національні відмінності і концентрація багатства – це різні причини, але вони між собою тісно переплітаються.

Серед визнаних причин виникнення економічної стратифікації – це ринок праці, вроджені здібності, освіта, національність, культура, концентрація багатства, тощо.

Ринок праці.

Одна з головних причин економічної стратифікації в сучасній ринковій економіки криється в тому, що заробітна плата визначається ринком, на який впливають пропозиція і попит. В цьому випадку, відмінності викликані різницею пропозиції і попиту на різні види робіт.

Існує два типи робочих місць:

а) робочі місця, на які претендує значна кількість працівників (висока пропозиція) та характеризуються нечисленністю (низький попит). В даному випадку це призводить до низької

заробітної плати. Це відбувається через конкуренцію між працівниками і сприяє зниженню заробітної плати. Прикладом можуть бути робочі місця низької кваліфікації. Стійке безробіття в ринковій економіці і той факт, що ці робочі місця не вимагають високої майстерності, призводять до дуже високої пропозиції працівників низької кваліфікації. Якщо працівник вимагає підвищення заробітної плати, працедавець може просто найняти іншого працівника за однаково низькою заробітній плати.

б) робочі місця, для яких недостатньо працівників на ринку праці (недостатня пропозиція). Працівники для даних робочих місць, через високий попит на свою кваліфікацію, мають високу заробітну плату. Цей процес відбувається через конкуренцію між працедавцями. Приклад – робочі місця, що вимагають високої майстерності. Конкуренція між працедавцями спонукає до росту заробітної плати. Якщо працедавець занижує заробітну плату, працівник може звільнити робоче місце і легко знайти нову роботу з вищою заробітною платою.

Наведені вище приклади прагнуть ідентифікувати майстерність з високим попитом і заробітною платою, однак це не завжди є так. Наприклад, висококваліфіковані комп'ютерні програмісти в економічно розвинених західних країнах одержують заробітну плату набагато вище, ніж такі ж кваліфіковані працівники в Україні, або припустимо в Індії. Причому останні свідомо згодні на більш низьку заробітну плату.

Заключні результати взаємодії між пропозицією і попитом – це градація заробітної плати, що зумовлює відмінності в доходах населення.

Вроджені здібності.

Багато людей впевнені, що є зв'язок між відмінностями в вроджених здібностях, таких як розум, сила, або божий дар, і між горизонтальними багатством індивідуумів. Якщо поглянути на вроджені здібності через призму ринку праці, то можна зробити висновок про те, що вони характеризуються високим попитом і грають велику роль в збільшенні заробітної плати тих, хто ними володіє. У свою чергу, ці вроджені здібності можуть також впливати на здатність індивідуумів діяти в межах суспільства, поза ринком праці.

Низка вчених проводить кореляцію між показниками IQ і багатством (доходом). Д-р Річард Ліни у книзі під назвою «IQ і Багатство Націй» [5], розглядає цей взаємозв'язок як недостатньо окреслений. Інші схожі дослідження також зустріли жорстку критику. Без подальшого дослідження за даною темою, об'єднуючи універсальні статистичні моделі, важко достатньо чітко і об'єктивно пояснити, існують чи ні, взаємозв'язки між розумовими здібностями і багатством (доходом).

Освіта

Один з найважливіших чинників економічної стратификации – це різні можливості людей в отриманні освіти. Освіта, особливо освіта в галузях, де є високий попит на працівників, збільшує рівень оплати праці. І навпаки, ті, хто не в змозі отримати освіту, загалом, одержують набагато більш низьку заробітну плату. Багато економістів впевнені, що головна причина того, що у світі збільшується рівень нерівності, починаючи з 1980 року, – це зростання попиту на висококваліфікованих працівників в промисловості високих технологій. Це привело до зростання заробітної плати для працівників з освітою, але не збільшило заробітну плату тих, хто без освіти. Це є джерелом значних відмінностей.

Стать, національність і культура

Наявність різних статей, національностей і культури в межах суспільства також сприяє економічній стратифікації. Гендерні дослідження намагаються пояснити причини різниці між рівнем доходів осіб, різних статей. Культура і релігія також грають велику роль в створенні нерівностей. В багатьох країнах люди, що належать до певних національних або етнічних меншин, більш часто потрапляють в категорію бідних, ніж інші. Серед можливих причин подібних явищ, – культурні відмінності між різними національностями і різниця в освіті.

Хоча сексизм, в різних формах, – це та причина, на яку часто наголошують, вказуючи на відмінності в доходах між чоловіками і жінками, ринок праці США не підтверджує повністю. Згідно даних Статистичного Бюро Праці США [8], середній дохід всіх жінок складає ¾ доходів чоловіків, однак результати змінюються істотно серед демографічних груп.

Дослідження американських вчених показали, що у жінок віком 27-33 рр., які ніколи не мали дітей, дохід наближається до 98% доходів чоловіків. Жінки, які мають статус і кваліфікацію не мають проблем з низькою заробітною платою.

Стать може грати роль в економічній нерівності через те, що в жінок більший життєвий вибір, а це відповідно впливає на те, як вони працюють. Історично, жінки частіше більшого значення надавали турботі за дітьми, батьками, чоловіками, – ніж своїй кар'єрі. Вивчення Центру Політичних Альтернатив показало, що 71% жінок віддають перевагу робочим місцям з більшою гнучкістю, ніж робочим місцям з вищою заробітною платою, а приблизно 85% жінок надали б перевагу гнучким графікам робочого часу [9].

Жінки більш часто, ніж чоловіки працюють неповний робочий день. В 2000 р. ¼ всі працівники-жінки США мали часткову зайнятість, тоді як у чоловіків цей показник склав 10%. Приблизно 85% частково зайнятих, працювали неповний робочий день з неекономічних причин; наприклад, щоб витрачати більше часу на сім'ю або сприяти їх освіті. Взагалі, одружені жінки віддали б перевагу частковій зайнятості в 5 разів частіше, ніж чоловіки.

Необхідно зазначити, що робітники, які зайняті неповний робочий день втрачають можливість підвищення заробітної плати. Часткова зайнятість також передбачає більш низьку погодинну оплату. Обмеження в праці і часткова зайнятість збільшують ймовірність роботи за мінімальною заробітною платою. Приблизно 2/3 тих, хто одержує мінімальну заробітну плату – це жінки.

Проте, заробітна плата жінок виглядає добре по відношенню до заробітної плати чоловіків при порівнянні різних форм зайнятості. Серед економічноактивного населення, яке працює між однією і 34 годинами в тиждень, дохід у жінок складає 115% доходу чоловіків. Серед незаміжніх жінок і неодружених чоловіків, що працюють неповний робочий день, зарплата жінок також значно більше чоловіків. Ця статистика показує, що рівень майстерності, професіоналізму і робочий час, а не стать, визначають заробітну плату.

За останні роки різниця між заробітною платою чоловіків і жінок нівелюється. За попередні 20 років доходи жінок зросли як мінімум на 12% щодо доходів чоловіків, зменшуючи диференціацію заробітної плати по кожному рівню освіти. Зміни відбулися і в робочих установках жінок. Якщо в 1970 році, дуже мало жінок хотіло працювати після шлюбу, то сьогодні, майже 75% жінок у віці 35 років прагнуть працювати.

Зміна робочих установок – це видима причина збільшення рівня освіти серед жінок. Зростання жінок з вищою освітою відбувається набагато швидше, ніж у чоловіків. Так, вже зараз більше 40% докторів філософії, медичних і законодавчих ступенів США – жінки.

Концентрація багатства

На думку багатьох аналітиків, нерівності "міцно охороняються", через відомий процес концентрації багатства, згідно якого нещодавно створене багатство спрямовується до вже багатих осіб або груп, а не розповсюджується порівну (або на користь) з бідними. Як йдеться у відомому вислові: "Багаті стали багатше, а бідні бідніше". Хоча, є процеси, які частково нейтралізують цей процес, але вони не стільки сильні в епоху сучасної глобалізації.

Результати нерівності

Економічна стратифікація може негативно впливати на суспільство, політичну та криміногенну ситуацію. Вона може сприяти злочинності або навіть перевороту. Альберто Алесіна, Рафаель Ди Тилла та Роберт МакКуллох вважають, що в сучасних умовах нерівності негативно впливають на процеси в Європі, але не в Сполучених Штатах. [1].

В умовах стрімкого економічного зростання виникла потреба взаємозалежності між нерівністю і економічним зростанням. Роберт Барро у своїй статті [2] аргументує нерівності, які скорочують приріст в бідних країнах і допомагає приросту в багатих.

В сучасних умовах економічні відмінності між багатими і бідними країнами значні. Згідно останнього щорічного Спільного національного звіту людського розвитку (UNHDR, 2004), ВВП на душу населення в країнах з максимальним, середнім і низьким рівнем людського розвитку (класифікація, заснована на Індексі Людського Розвитку, UN) склала 24,806; 4,269 і 1,184 PPP[16]$ відповідно.

Одним з основних показників нерівності доходів населення світу є коефіцієнт Джині. Згідно нього країни світу можна поділити дві групи країн. Перша група включає 13% населення світу і одержує 45% світових доходів PPP. До цієї групи входять Сполучені Штати, Японія,

[16] Паритет купівельної спроможності, в доларах США.

Німеччина, Франція і Сполучене Королівство, і охоплює 500 мільйонів осіб з річним доходом понад 11,500 PPP$.

Друга група включає 42% населення світу і одержує тільки 9% світових доходів PPP. Ця група включає Індію, Індонезію і сільські райони Китаю, та охоплює 2,100 мільйони осіб з доходами близько 1,000 PPP$ [3].

Еволюція провалу в доходах між бідними і багатими країнами була пов'язана з конвергенцією. Конвергенція може визначатися, як «тенденція більш бідних країн розвиватися швидше, ніж багаті на сучасному етапі, щоб звести до одного рівня розвиток обох». Конвергенція – ця справа майбутніх досліджень і дебатів, проте більшість фактів говорить про відсутність передумов для абсолютної конвергенції.

Література

1. Alesina, A., Di Tella, R. & McCulloch, R. (2004), "Inequality and Happiness: Are Americans and Europeans Different?", Journal of Public Economics, vol. 88, pp. 2009–2042.

2. Barro, Robert (2000), "Inequality and Growth in a Panel of Countries", Journal of Economic Growth, vol. 7, no. 1.

3. Milanovic, Branko (World Bank), True world income distribution, 1988 and 1993: first calculation based on household surveys alone, The Economic Journal, Volume 112 Issue 476 Page 51 - January 2002.

4. Quah, Danny (1997), "Empirics for growth and distribution: stratification, polarization and convergence clubs", London School of Economics and Political Science, Center for Economic Performance Discussion Paper No. 324, pp. 1-29.

5. Richard Lynn and Tatu Vanhanen (2002), IQ and the Wealth of Nations, University of Helsinki, Westport, CT: Praeger. ISBN 027597510X

6. Richard Wilkinson (2005), The Impact of Inequality - how to make sick societies healthier, The New Press, ISBN: 1565849256 (hc.)

7. http://en.wikipedia.org/

8. http://www.bls.gov

9. http://www.cpalanka.org