

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2021, №3, Том 13 / 2021, No 3, Vol 13 <https://esj.today/issue-3-2021.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/09ECVN321.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Датченко (Кондратович) И.В. Зарубежные и отечественные исследования социально-экономической стратификации общества, создающие предпосылки для прогрессивного функционирования высшего управленческого персонала муниципального образования // Вестник Евразийской науки, 2021 №3, <https://esj.today/PDF/09ECVN321.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

For citation:

Datchenko (Kondratovich) I.V. (2021). Foreign and domestic studies of the socio-economic stratification of society, creating the preconditions for the progressive functioning of the higher management personnel of the municipal formation. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] 3(13). Available at: <https://esj.today/PDF/09ECVN321.pdf> (in Russian)

Датченко (Кондратович) Ирина Валентиновна

АНО ДПО «Московская международная академия непрерывного образования и социальных исследований «Цивилизационное обновление», Москва, Россия

Доктор экономических наук, профессор

E-mail: info@civrenew.ru

РИНЦ: https://www.elibrary.ru/author_profile.asp?id=349178

**Зарубежные и отечественные исследования
социально-экономической стратификации общества,
создающие предпосылки для прогрессивного
функционирования высшего управленческого
персонала муниципального образования**

Аннотация. Актуальность темы исследования зарубежного и отечественного опыта регулирования социально-трудовых отношений, в части исследований социально-экономической стратификации общества, создающих предпосылки для прогрессивного функционирования высшего управленческого персонала муниципального образования, определена новыми потребностями современного общества, возникающими под воздействием изменений во всех сферах жизни нашего общества.

Организирующая функция высшего управленческого персонала муниципального образования играет неocenимую роль в трансформации и дифференциации российского общества под влиянием урбанизации, глобализации информатизации. В сфере экономического благосостояния критерий экономической стратификации способен адекватно отразить качество социально-экономической политики высшего управленческого персонала муниципального образования на конкретной территории. В трансформирующейся России наблюдается высокий уровень неравенства экономических показателей при распределении доходов. Показатель уровня доходов одной группы населения значительно может отличаться от показателя уровня дохода другой группы, относящейся к одному и тому же социальному слою. В научной литературе, при описании системы неравного положения социальных групп, используется термин «стратификация», обозначающий положение различных социальных групп по вертикали.

Занимая заметное место в жизни социума, высший управленческий персонал муниципального образования призван к регулированию социально-трудовых отношений на

локальной территории, отвечая потребностям современного общества, опираясь на теоретический опыт российских и зарубежных исследователей.

Целью исследования стало обобщение накопленного исследовательского опыта и выявления специфики проблем экономического характера для определения стратегических функций высшего управленческого персонала муниципального образования.

Ключевые слова: стратегические функции высшего управленческого персонала муниципального образования; социально-экономическая стратификация; специфика экономических проблем; классовые сообщества; прожиточный минимум

Введение

Влияние положения человека в классовой и стратификационной структуре, как на объем, так и на содержание индивидуальных экономических проблем не является однотипным.

Принадлежа к одной экономической страте, выделенной по уровню дохода, представители различных профессий, по роду своей деятельности, могут принадлежать к различным социальным классам и, наоборот, находясь по своему социальному происхождению в одном и том же классе, его представители, имея отличающиеся экономические показатели, будут относиться к различным стратам.

К основным характеристикам экономического потенциала общественных групп исследователи относят [1–3]:

- наличие капитала, создающего доход;
- возможность участия в процессах распределения общественного продукта, его обмена и перемещении;
- величина личного дохода;
- степень личного потребления.

Анализ экономических проблем в разных классовых сообществах показывает различие в потребностях и логики потребления, обусловленные неравномерностью распределения экономических ресурсов (платежеспособности) и специфика деятельности. Эти различия и обуславливают фундамент образа жизни представителей различных классов, предопределяющих границы экономических проблем. Варианты классового стиля жизни в границах экономических проблем могут легко перемещаться из одного классового поля в другое, если в нем имеются такие же экономические ресурсы.

В исследовании экономических проблем различных стратификационных групп общества встречается точка зрения ряда ученых, что социальные слои, состоящие из людей с разным жизненным уровнем, объективно не существуют.

Так, например, В.И. Ильин [4] считает, что социальные слои «конструируемые» из разнообразных субъектов категоризации влекут за собой социальные последствия, а разный уровень дохода и вид имущества индивидов не служат фактом, определяющим его принадлежность к тому или иному слою. По мнению ученого, деление социума на «богатых», «средних» и «бедных» в соответствии с общественным мнением, опирается на субъективный набор критериев, которыми описываются различия между слоями. Например, в качестве такого критерия часто выступают деньги или большие комфортабельные коттеджи, объем и характер ювелирных украшений или другие критерии, не позволяющие идентифицировать реальных людей. Как можно с помощью такого критерия, как деньги осуществлять идентификацию, если их реальный объем неизвестен общественности? Труднофиксируемым критерием для

выделения социального слоя является реальный доход индивида. Занимаясь социальным конструированием слоев населения, государство официально устанавливает такую абстрактную категорию, как прожиточный минимум. С помощью этой категории осуществляется выделение реального слоя официальных бедных. Уровень прожиточного минимума, регулярно корректируемый государством, гарантирует индивидам официальный статус. К сожалению, реальный доход все еще является труднофиксируемым, поэтому не редки случаи, когда люди, имеющие по местным мерам вполне приличный доход, получают от государства пособия по бедности.

И последнее, очень часто люди сами идентифицируют себя. Но для того, чтобы быть в слоевой категории «я бедный» или «я богатый», необходимо иметь символы принадлежности к данному слою, который в глазах общественности самоидентификацию данной сетки делали бы реальной. Символы принадлежности к конкретному слою должны совпадать со знаками, например, потребление – определяет реальное положение тогда символы совпадают со знаками, но бывают случаи, когда люди «прибедняются» и с помощью символов, начинают лукавить или же наоборот показывать, что они богаче, чем есть на самом деле. Но быть и казаться в структуре слоевых категорий далеко не одно и то же. Многие индивиды считают, что быть богатым престижно, поэтому стремятся попасть в эту категорию, обеспечивая такой переход необходимыми стимулами.

Анализируя источники, содержащие информацию по исследуемой проблеме, мы пришли к заключению, что в определении класса или страты наука не устанавливает четких границ, а существующая между этими понятиями, разница в основном, выражается количественными показателями. Так, например, класс может включать в себя несколько страт и пониматься как термин, обозначающий группу с большим объемом. Согласно этой методике население делят на 10 групп, каждая из которых включает в себя 10 % населения. Такие группы называются децилями. Самая бедная группа, имеющая самые низкие доходы – первая, а самая богатая с самыми высокими доходами – десятая (последняя) группа.

Применение децильного коэффициента

Для определения количественных характеристик экономического неравенства Федеральной службы государственной статистики (ФСГС) и институтом социально-экономических проблем народа населения (ИСЭПН) РАН проводятся регулярные замеры среднедушевых доходов децильных групп российского населения. Дифференциация доходов осуществляется с использованием децильного коэффициента (коэффициент Джинни) [5], характеризующего степень отличия минимальных доходов 10 % самого богатого населения от максимальных доходов 10 % наименее обеспеченного населения. Благополучие страны определяется децильным отношением. Если в децильное отношение выше 10, то в стране критическое социальное расслоение.

Опираясь на данные многочисленных исследований, приведем показатели децильного коэффициента в России и других странах [6–8]. Децильный коэффициент скандинавских стран находится в пределах 3–4; Евросоюза – 5–6; Южной, Восточной Азии, Японии и Северной Африки в пределах 4–6; США – 9, Южной Африки – 10, Латинской Америки – 12; в России децильный коэффициент равен 16,8. Этот факт свидетельствует о самом высоком экономическом неравенстве в числе названных стран.

Следует подчеркнуть, что самая большая группа имеет 30,6 % всех денежных доходов России. На долю самой бедной децильной группы приходится всего лишь 1,8 % всех денежных доходов страны. Следующая за самой бедной децильная группа имеет – 3,6 % от всех

децильных доходов России, а 3 и 4 после первой децильные группы по степени увеличения процента дохода имеют вместе всего 10 %.

Таким образом, 40 % населения, составляющие четыре низкодходные децильные группы, владеют 15,4 % всех денежных доходов. Необходимо отметить, что доля самой богатой децильной группы, за последние десятилетия, значительно увеличилось, в то время как для остальных децильных групп существенно снизилась.

Проведенный анализ распределения доходов в самой богатой децильной группе показал, что основная часть доходов десятой группы сосредоточена у очень малой доли ее семей и составляет аномально большие доходы этих семей. В группу сверхбогатых входит сто тысяч семей россиян или 0,2 % населения, в руках которых сосредоточено 70 % национального богатства. Двести тысяч семей или 0,4 % имеют более чем 30 миллионный доход в год.

Экономистами, для более удобной аналитической работы, децильные группы по уровню доходы были сгруппированы в четыре страты: богатые, средний класс, бедные, беднейшие.

К богатым экономисты относят людей чей доход превышает 40,4 тыс. руб./месяц. Они составляют 10 % от общего числа россиян.

Основными критериями статуса общественных групп, а также социальной стратификации общества, по мнению Добренкова В.И. и Кравченко А.И. [9] могут служить такие показатели как:

- политический потенциал, характеризуемый объемом властных и управленческих функций;
- экономический потенциал, оцениваемый масштабом собственности, объемом доходов, уровнем жизни;
- социокультурный потенциал, отражающий не только уровень образования, квалификации и профессионализма, но и особенности образа жизни и его качества, а также социальный престиж, как концентрированное отражение вышеперечисленных признаков. Будучи взаимосвязанными в известной степени, все эти критерии служат относительно самостоятельными «осями» стратификационного пространства.

Сравнительный анализ основных черт стратификации сегодняшнего и доперестроечного российского общества

Наиболее четкому пониманию процесса стратификационных социально-экономических трансформаций российского общества способствует сравнительный анализ основных черт стратификации сегодняшнего и доперестроечного российского общества, ставшего началом трансформационных процессов.

Определяемый интерес в рамках нашего исследования представляет подготовленное и вышедшее в печати в начале двухтысячных годов учебное пособие по социологии авторов П.В. Григорьева и К.Ю. Колескина. В данной работе приведены результаты исчерпывающего анализа экономического потенциала различных социальных страт России в исторической ретроспективе. По мнению этих исследователей, с которым совпадает и наше мнение, решающая роль в стратификации советского общества принадлежала политическому капиталу, определяемому занимаемым в партийно-государственной иерархии общественными группами местом. Устойчивость состава и положения политической элиты обуславливалась стабильностью политической системы, ее замкнутостью и отгороженностью от управляемых «номенклатурой» групп. Достаточно значимую роль в дифференциации населения СССР на

социальные группы играл экономический потенциал, который измерялся мерой участия групп «во владении, распределении и использовании общественного богатства».

Экономический потенциал позволил выделить: группу бюрократии, распределявшей дефицитные социальные блага; группу руководителей производств, распоряжавшихся финансами предприятий и выпускаемой ими продукции, члены этой группы зачастую были причастны к теневой экономике; группу работников материально-технического снабжения, оптово-розничной торговли, сферы обслуживания и прочие причастные в разной степени к распределительно-обменным процессам группы составляли незначительную долю населения. Экономическая стратификация массовых слоев общества определялась уровнем их зарплаток и семейных доходов. Эти показатели зависели от таких факторов как: характер и содержание труда, сфера и отрасль его приложения, ведомственная принадлежности предприятия, численность и состав семьи.

Довольно пестрая картина экономической стратификации в СССР создавалась взаимодействием экономических, социальных, региональных, демографических и других факторов. Сегодня экономический потенциал общественных групп в России состоит как минимум из трех компонентов:

- наличия капитала, создающего доход;
- возможности участвовать в процессах распределения общественного продукта, его обмен и перемещении;
- величины личного дохода и степени личного потребления. Первому компоненту отводится особая роль.

В настоящее время, в стадии активного формирования находятся различные формы негосударственной собственности (индивидуальная, групповая, кооперативная, акционерная, корпоративная и т. д.), возникают разные типы капитала (финансовый, торговый, промышленный).

Более или менее отчетливо в социальном плане выделились собственники частного капитала, среди которых есть и очень крупные, и средние, и мелкие, которые относятся к различным слоям. Крестьяне, владеющие землей и имеющие личное хозяйство, занимают особое место. Однако подавляющая часть россиян не имеет никакой производительной собственности.

По мере приватизации экономики, материальные и финансовые ресурсы приобретают собственников. Доступ россиян к распределению государственных благ сокращается. Показатель причастности к распределению, перемещению и обмену экономическими ресурсами снижается. По показателю причастности к распределению, перемещению и обмену экономических ресурсов выделяются группы: руководители государственных и смешанных предприятий, акционерных обществ; работники и специалисты, отвечающие за развитие торговли; служащие материально-технические снабжения; профессионалы бизнеса – коммерсанты, маклеры, дилеры и т. п.

Самой массовой частью общества являются граждане, экономический потенциал которых формируется доходами от работы по найму. Причем зависимость доходов от специфики и эффективности труда практически полностью исчезла. Нарастающая имущественная поляризация вытеснила значительную часть населения не только за линию бедности, но и за порог нищеты. Показатель экономического потенциала социальных страт, характеризуемый не только уровнем личных доходов, но и степенью потребления, определяет степень имущественного неравенства групп и слоев. Степень дифференциации доходов, существенно воздействующая на социальный статус личности, образует основу современной

российской социальной стратификации. Образ жизни, возможность заняться бизнесом, установление полезных социальных связей, продвижение по службе, осуществление качественного образования детей и многое другое существенно зависят от уровня доходов.

К значительному ухудшению экономического статуса многих россиян привели постперестроечные реформы. Их реальные доходы на текущий момент не превышают 40–50 % от уровня доходов середины 80-х годов. Некоторое повышение среднего уровня доходов происходит в основном за счет наиболее обеспеченной части населения. Доходы основной массы населения снижаются, да и низкий процент (10 %) участия населения в предпринимательстве говорит о поляризации бедности и богатства. Таким образом, значения таких признаков, как владение капиталом, статус занятости, форма собственности сектора занятости, социально-отраслевая сфера занятости, должностной статус, степень благосостояния дают оценку социально-экономического статуса стратификационных общностей. Значения социально-статусных характеристик в процентах к численности каждого слоя приведены в таблице 1.

Таблица 1

Значения социально-статусных характеристик

Характеристики	Социальные слои			
	верхний	средний	базовый	Нижний
Владение капиталом и тип занятости: собственники предприятий и фирм	100	18	0	0
Собственники других типов капитала	0	11	0	0
Наемные работники	0	71	100	100
Сектор экономики (форма собственности): государственный	0	40	67	72
акционерный	0	31	28	25
частный	100	29	5	3
Градации по типу выполняемого труда: руководители	100	37	0	0
специалисты	0	23	20	0
Прочие исполнители	0	40	80	100
Должностной статус (самооценка): руководители	84	33	4	0
специалисты	9	29	38	1
Прочие исполнители	7	38	58	99
Уровень благосостояния: состоятельность, зажиточность	70	30	5	3
Относительный достаток	30	56	49	32
нуждаемость, беднота, нищета	0	14	46	65
Рост доходов не отстает от роста цен	66	27	11	8

Данные, приведенные в таблице 1, говорят о следующем:

- Крупные частные предприниматели и руководители высшего управленческого звена образуют верхний слой и занимают важное место в иерархической структуре управления экономикой. Этот специальный слой принимает стратегические решения по определению главных линий развития бизнеса, а, следовательно, и экономического развития. Показатели уровня жизни верхнего социального слоя имеют существенный разрыв с показателями других слоев, а обгоняющий рост его доходов по отношению к росту цен дает возможность концентрации в его руках все большей доли социальных благ.

- Средний социальный слой более разнообразный по составу, почти третья часть его представителей являются руководителями собственных фирм и совмещают ведение собственного дела и профессиональную работу по найму. Представители этого слоя в преобладающем большинстве заняты в частном, а также акционированном секторах экономики. Управленческий потенциал среднего социального слоя хотя и состоит на ¼ из директоров и менеджеров предприятий, организаций и учреждений, все же ниже чем верхнего. Весомая часть среднего социального слоя представлена специалистами, выполняющими

распорядительные функции по отношению к обслуживающему персоналу. Большинство представителей среднего слоя имеют уровень благосостояния в пределах относительного достатка. В целом, уровень благосостояния среднего слоя в 2,5–3 раза ниже уровня благосостояния верхнего слоя, но зато, в той же степени, выше уровня благосостояния базового слоя.

- Экономический статус базового и нижнего социальных слоев различаются незначительно. Разница лишь в том, что базовый слой характеризуется тяжелым экономическим положением, а нижний слой – критическим. Представителями базового слоя и нижнего слоя являются работники исполнительного труда, занятые большей частью в государственном секторе.

Специфика экономических проблем различных социальных групп

Так как экономические проблемы у разных социальных групп населения разные, мы проанализируем специфику экономических проблем у обозначенных социальных групп, используя различные подходы исследователей к проблеме анализа экономического потенциала различных классов, социальных страт и децильных групп. Для этого мы объединим экономические группы по уровню приближения к элите в следующие пять групп:

1. Элита.
2. Богатые.
3. Инверсионисты (средний класс).
4. Бедные.
5. Нищие.

Такие группы, как элита и богатые, можно выделить в одну группу – буржуазия. Образ жизни буржуазии и экономические проблемы обуславливаются фактом владения ею банковскими активами, недвижимостью, средствами производства, иначе говоря, традиционными формами капитала. Элитные и субэлитные группы, состоящие из политических лидеров, верхушки государственного аппарата, значительной части высшего звена военных и силовых структур, руководители промышленных корпораций, преуспевающих предпринимателей и бизнесменов, военных деятелей науки и культуры, занимают важные позиции в системе государственного управления, в экономических и силовых структурах. На рынке труда эти группы представляют крупных и средних работодателей. Для элиты и богатых людей преобладающими мотивами экономической активности являются: работа по приумножению капитала; захват лидерских позиций в рамках экономических интересов. Главным мотивом все же выступает бизнес-успех, измеряемый масштабами экономической власти, а не удовлетворение потребительских потребностей.

Основательница российской экономической социологии Т.И. Заславская считает, что уже на среднем уровне своего развития бизнес превращается в спорт, основной целью которого служат желание «обойти конкурента, стать первым в городе, отрасли, страте... «тот, кто занимался бизнесом ради удовлетворения потребительских интересов далеко не идет – зачем? [10].

При изучении экономических проблем буржуазного потребления, на первый план вышли – высокая планка платежеспособности и материалистическая субкультура. Возможность представителей этого класса позволить себе на рынке то, что большинству членов данного общества недоступно, приводит к конструированию классовой границы через потребительские практики [11].

Значительный интерес по изучению экономических проблем элиты и богатых людей представляют многолетние исследования В.И. Ильина, в которых ученый, изучая особенности западного буржуазного класса, делает вывод о возможном делении социокультурного буржуазного поля на «старые» и «новые» деньги, при условии капиталистического развития в течение нескольких столетий.

«Старые» деньги, по мнению ученого – это представители потомственных буржуазных династий, для которых относительное богатство – это естественное состояние. К «новым» деньгам ученый относит представителей успешного бизнеса, которые благодаря сиюминутным успехам поднялись до уровня буржуазии.

Старая буржуазия, в своем стремлении отгородиться в повседневной жизни от «новых» обладателей капиталов, имитирует аристократический образ жизни. Их модель поведения и манеры надежнее денег закрывают социо-культурное поле старой буржуазии. Новая буржуазия в стремлении увековечить свой статус, направляет все усилия для того, чтобы их дети росли в условиях, позволяющих приобрести им аристократический блеск, который у самих родителей. Отсюда и практики потребления образовательных услуг в учебных заведениях с элитным статусом [12].

По мнению В.И. Ильина, вдруг разбогатевшие граждане получили содержащее иронию прозвище «новые русские». Этот термин шире категории соответствующего класса и имеет социокультурное значение и характерную модель специфических экономических проблем.

В отечественной практике представители классов в крупной и средней буржуазии имеют номенклатурный характер и отличаются относительно высоким уровнем образования, признавая его социально-экономической ценностью и основой успешности в росте материального благосостояния. В значительной степени, крупную и среднюю буржуазию в России представляют советские менеджеры, партийные и комсомольские работники с членами их семей, научная интеллигенция. Однако, в России есть и класс, так называемой псевдоэлиты, к которому относятся богатые люди, добившиеся, благодаря своим талантам и труда, значительно успеха. При этом они характеризуются моральной неразборчивостью, связями с криминалом, наглым характером, противозаконной деятельностью.

В социальную группу инверсионистов или мелкой буржуазии входят частные предприниматели среднего масштаба и менеджеры средних и небольших предприятий, среднее звено государственного аппарата, военных и силовых структур, лица интеллектуального труда, фермеры и т. п. По мнению социологов, эта экономическая группа российского общества может в будущем стать средним классом в его западном понимании.

Инверсионисты в значительной степени уступают предыдущим двум группам по уровню своего экономического благосостояния. Их экономическими проблемами выступают борьба за удержание капитала, выживание в условиях рыночной экономики, наращивание профессионализма, ограниченной возможности расширения бизнеса, сохранение социального престижа, достигнутого статуса. Исследования центра комплексных социальных исследований, во главе с известным российским специалистом в области социальной стратификации и социокультурной трансформации Н.Е. Тихоновой, показывают на неустойчивость статуса инверсионистов, причинами которой чаще всего служат:

- постоянная угроза разорения;
- относительно высокий платежеспособный спрос на товары массового потребления;
- четко очерченная граница спроса на дорогие товары.

Классовая граница между буржуа и мелким буржуа маркируется через устойчивость статуса, тип и местоположение жилья, марку и новизну автомобиля. Имея относительно высокий платежеспособный спрос, мелкий буржуа способен маркировать границу с полем рабочего класса [13].

Поднявшись над средними стандартами, инверсионисты, свой жизненный успех обозначают потреблением относительно дорогих товаров и услуг, хотя и с явной статусной рассогласованностью, а работа «на износ» в физическом и психологическом планах нередко провоцирует ведением или нездорового образа жизни.

Значительную часть российской мелкой буржуазии составляют люди из низших слоев общества, пробившиеся к благополучию с помощью свойств своего характера – целеустремленности, энергичности, ценностных ориентаций. Современная экономика труда к средней буржуазии относит высококвалифицированных специалистов разных профессий, чей уровень дохода сравним с уровнем дохода более высокой страты – богатых. Они, представляя новый средний класс, отличаются гибкостью мышления, открытостью новому опыту, свободным владением информационно-коммуникативными технологиями. Имея высокий личный уровень образования, они признают его в качестве приоритета и для своих детей. В бизнесе заняты сложным интеллектуальным трудом.

И последняя, по экономического статусу, социальная группа – это бедные. Группа состоит из работников с невысоким квалификационным и профессиональным потенциалом, занятых физическим трудом в индустриальной отрасли и сферах обслуживания и торговли. Бедные имеют низкую платежеспособность, весьма ограничены в повседневном потреблении, вынуждены постоянно и жестко экономить денежные ресурсы, что обуславливает спрос этой группы на дешевые товары и услуги. Самостоятельное решение многочисленных бытовых проблем, требующее много времени не развивает в бедных отношения ко времени как к деньгам. Принцип «время-деньги» ими не приемлем.

В целом, экономическое поведение малообеспеченных групп россиян характеризуется как пассивное, а распоряжение своими деньгами экономически рационально – неприемлемо. Интересен факт, что представители данной экономической группы считают бесполезной затеей прибегать к каким-либо действиям по улучшению своего материального положения. Исключение составляет слой высококвалифицированных рабочих, обладающих дефицитными культурными ресурсами. Этот слой с давних времен называют рабочей аристократией, которая часто сливается с новым средним классом.

Подводя итог нашего исследования, мы можем заключить следующее:

- в современной России наблюдается расслоение идентичности представителей в разных экономических группах социальных слоев;
- неравномерность распределения экономических ресурсов обуславливает различия в потребностях и логике потребления разных классовых сообществ;
- четких границ в определении класса или страты наукой не установлено;
- решающая роль в стратификации советского общества принадлежала политическому капиталу;
- экономический потенциал самой массовой части российского общества формируется доходами от работы по найму;
- в каждом слое есть люди, считающие себя социально нереализованными.

Таким образом, социально-экономическая стратификация в современном обществе теряет свою однозначность. Границы групп и слоев «размываются». Гибкость стратификационных переходов влечет за собой изменение содержания экономических проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кайгородов, А.Г. Экономический потенциал региона и механизм его использования / А.Г. Кайгородов, А.И. Новиков, В.Н. Щуков; А.Г. Кайгородов, А.И. Новиков, В.Н. Щуков; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО "Ивановский гос. ун-т". – Иваново [и др.]: Ивановский гос. ун-т, 2008. – 122 с. – ISBN 9785780707288.
2. Мырзатай, А.М. Экономический потенциал: теоретические основы, методы оценки / А.М. Мырзатай // Молодой ученый. – 2020. – № 5(295). – С. 363–366.
3. Ворона-Сливинская, Л.Г. Экономический потенциал и экономическая безопасность на примере региона / Л.Г. Ворона-Сливинская // Евразийский союз ученых. – 2018. – № 4–6(49). – С. 36–39.
4. Ильин, В.И. Тренды кризисного потребления россиян / В.И. Ильин // SocioTime / Социальное время. – 2017. – № 1(9). – С. 40–44.
5. Метелев, И.С. О степени достоверности и инструментальной роли коэффициента Джинни / И.С. Метелев // Вестник экономической интеграции. – 2010. – № 3. – С. 32–37.
6. Сидоренко, С.М. Динамика значений децильного коэффициента в современной России: внутренние и внешние факторы / С.М. Сидоренко, Т.Г. Чекменева // Государство, общество, церковь в истории России XX–XXI веков: Материалы XVI Международной научной конференции: в 2 частях, Иваново, 05–06 апреля 2017 года. – Иваново: Издательство «Ивановский государственный университет», 2017. – С. 443–448.
7. Жан, Э.Э. Децильный коэффициент в России / Э.Э. Жан, Н.А. Подгорный // Наука и общество: проблемы и перспективы развития: материалы V Межрегиональной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников, Ярославль, 25 апреля 2018 года. – Ярославль: Московский финансово-юридический университет МФЮА, Ярославский филиал, 2018. – С. 73–76.
8. Бикеева, М.В. Измерение экономического неравенства: проблемы, факты и оценка / М.В. Бикеева, И.В. Моисеева // Статистика и Экономика. – 2019. – Т. 16. – № 6. – С. 48–56. – DOI 10.21686/2500-3925-2019-6-48-56.
9. Добренков В.И., Кравченко А.И. Фундаментальная социология: В 15 т. / В.И. Добренков, А.И. Кравченко. – Москва: Инфра-М, 2003.
10. Заславская Т.И. Социальные трансформации в России в эпоху глобальных изменений // Социологический журнал, 2008 г. №4 с. 8–22.
11. Кондратович И.В. Теория смены элит // Науковедение, 2014, №2, <https://naukovedenie.ru/PDF/80EVN214.pdf>, (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
12. Кондратович И.В. Элиты как компенсационный механизм при изменении социально-экономических отношений // Науковедение, 2014, №1, <https://naukovedenie.ru/PDF/109EVN114.pdf>, (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
13. Тихонова Н.Е. Модель субъективной стратификации российского общества и ее динамика // Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии. 2018. №1–2 (126) январь-июнь, с. 17–29.

Datchenko (Kondratovich) Irina Valentinovna

Moscow international academy of continuing education and social research «Civilizational renewal», Moscow, Russia

E-mail: info@civrenow.ru

РИИЦ: https://www.elibrary.ru/author_profile.asp?id=349178

Foreign and domestic studies of the socio-economic stratification of society, creating the preconditions for the progressive functioning of the higher management personnel of the municipal formation

Abstract. The relevance of the topic of researching foreign and domestic experience in regulating social and labor relations, in terms of researching the socio-economic stratification of society, creating the preconditions for the progressive functioning of the higher management personnel of the municipal formation, is determined by the new needs of modern society arising under the influence of changes in all spheres of our society.

The organizing function of the higher management personnel of the municipal formation plays an invaluable role in the transformation and differentiation of Russian society under the influence of urbanization, globalization of informatization. In the field of economic well-being, the criterion of economic stratification is able to adequately reflect the quality of the socio-economic policy of the top management personnel of a municipal formation in a particular territory. In transforming Russia, there is a high level of inequality of economic indicators in the distribution of income. The indicator of the level of income of one group of the population may differ significantly from the indicator of the level of income of another group belonging to the same social stratum. In the scientific literature, when describing the system of unequal position of social groups, the term "stratification" is used, denoting the position of various social groups along the vertical.

Occupying a prominent place in the life of society, the top management personnel of the municipality is called upon to regulate social and labor relations in the local territory, meeting the needs of modern society, based on the theoretical experience of Russian and foreign researchers.

The aim of the study was to generalize the accumulated research experience and identify the specifics of economic problems in order to determine the strategic functions of the higher management personnel of the municipality.

Keywords: strategic functions of the higher management personnel of the municipal formation; socio-economic stratification; specificity of economic problems; class communities; living wage