

Социология стоимости (повседневной) жизни в современной Украине: в поисках источников

Аннотация

В статье на базе государственной статистики относительно прожиточного минимума, уровня его бюджетной обеспеченности и минимальной зарплаты проанализирована динамика уровня жизни в Украине 1991–2010 годов. Приводятся сравнительные данные стоимостной структуры потребительских “инфляционных” корзин Украины, Польши и Германии, что дало основания для вывода о недейственности социального стандарта — прожиточного минимума в Украине, конституционно декларируемой как социальное государство.

Рассмотрение источников существования украинцев в постсоветский период осуществлено в терминах неформальной экономики (К.Харт, Э. де Сото и др.) и семейной экономики (Г.Беккер, Т.Шанин и др.) с привлечением релевантной социологической информации. Зарубежный опыт изучения неформальной экономики в постсоветских странах подтвердил авторскую гипотезу об исторически обусловленном сохранении сложившейся (вынужденной) во времена СССР способности советских людей к неформальной экономической деятельности в терминах доктрины выживания (И.Попова).

При отсутствии компетентного управления и адекватной социально-экономической политики в Украине заработки в неофициальной экономике и традиционные ресурсы семейной экономики остаются основными в формировании и аккумулировании средств существования для большинства украинцев в течение всего постсоветского периода.

Ключевые слова: *прожиточный минимум, социальный стандарт, потребительская корзина, уровень обеспеченности прожиточного минимума, неформальная экономика, семейная экономика, социальный доход, государственное управление*

Человеку, имеющему опыт зарубежных поездок, часто приходилось слышать от других людей да и самому убеждаться в том, что в той или иной стране

жизнь дорогая, очень дорогая или примерно такая же, как дома. В основе такого вывода обычно — цены и зарплаты, соотношение которых собственно и определяет уровень жизни в стране, но базой сравнения является свой эмпирический отечественный опыт. Так сколько же стоит повседневная жизнь в современной Украине? В общем к этому вопросу можно свести чуть ли не все социологические исследования украинского общества, конечно, учитывая не только само денежное измерение стоимости жизни рядового украинца, но и способ зарабатывания на эту жизнь, где проявляются и последствия перераспределения государственного бюджета, и социоструктурные характеристики общественных групп в плане доступа к “источникам” и их ценностные ориентации, и уровень экологической безопасности, да и безопасности в целом, и доступ к образованию и здравоохранению, и уровень удовлетворения культурных потребностей (если таковые имеются) и т.п.

О нашем социальном стандарте: история вопроса

Прежде всего можно отметить, что стоимость жизни, в свою очередь, базируется на ее себестоимости с добавлением накладных затрат, если уж речь идет о цене. А себестоимость жизни можно представить неким набором основных товаров и услуг для ежедневного потребления, необходимость и целесообразность включения которых в стандарт, оказывается, устанавливается не столько самими людьми, сколько политико-экономическими государственными учреждениями страны по рекомендациям физиологов и специалистов по вопросам жизни “по минимуму”. Такой перечень товаров и услуг, необходимых для удовлетворения первоочередных потребностей человека, и его ценовую оценку благозвучно называют *потребительской корзиной*, предполагая, что каждый из нас в своем домохозяйстве именно такой “непритязательной” корзиной и пользуется в будничной жизни. Принято считать, что потребительская корзина отражает типичную структуру потребления населения каждой страны, а ее ассортимент, натуральное и стоимостное измерение определяются государственными органами исполнительной власти в лабиринтах Кабмина, причем исходя из самых низких розничных цен и тарифов на жилищно-коммунальные услуги. Важно, что на основе системы потребительских корзин нормативным способом формируется *минимальный потребительский бюджет* для основных социально-демографических групп в среднем на душу населения и на одного члена семьи разного состава. Так, согласно Закону Украины “О минимальном потребительском бюджете” от 7 августа 1991 года, структура и величина минимального потребительского бюджета формируется из потребительских корзин по основным статьям расходов человека или семьи, а именно: продукты питания, непродовольственные товары — одежда, белье, обувь, предметы санитарии, гигиены, лекарства, мебель, посуда, культтовары; затраты на жилье и коммунальные услуги, культурно-образовательные мероприятия и отдых, транспорт и связь; затраты на пребывание детей в дошкольных учреждениях и затраты на ведение личного подсобного хозяйства в рамках, обеспечивающих удовлетворение личных потребностей; обязательные платежи. Напомню, что потребительская корзина в Украине традиционно устанавливается еще по методологии Ленинградского института гигиены труда, поэтому и сегодня можно ссылаться на разработки 1990 года (разве что в самом названии и тексте “Закона о потребительском бюджете” от 1991 года слова “Украинской Социалистической Рес-

публики” и “Украинской ССР” заменены словом “Украины”). Итак, согласно этому Закону состав потребительских корзин должен утверждать Кабмин Украины не реже одного раза в пять лет, а стоимостная оценка минимального потребительского бюджета должна пересматриваться с учетом индекса цен на потребительские товары и услуги не реже раза в год.

“Стоимостная величина достаточного для обеспечения нормального функционирования организма человека, сохранения его здоровья набора продуктов питания, минимального набора непродовольственных товаров и минимального набора услуг, необходимых для удовлетворения основных социальных и культурных потребностей в расчете на месяц на одного человека составляет *прожиточный минимум* в соответствии с Законом Украины “О прожиточном минимуме” от 15 июля 1999 года. Прожиточный минимум является **базовым показателем во всей государственной системе социального обеспечения**, ежегодно утверждаемым ВР Украины; на его основе определяется общая оценка уровня жизни в Украине, устанавливается размер минимальной заработной платы и минимальной пенсии по возрасту, размер социальной помощи, помощи семьям с детьми, пособий по безработице, стипендий и других социальных выплат, а также государственные и социальные гарантии и стандарты обеспечения в сферах здравоохранения и образования, наконец, величина необлагаемого налогом минимума доходов граждан. В этом Законе указаны принципы формирования наборов продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, определяемых не реже, чем раз в пять лет, в натуральных показателях, а в случае набора услуг — в нормативах потребления. В статье 5 “Мониторинг прожиточного минимума” Закона говорится об установлении ежемесячного фактического размера прожиточного минимума на одного человека на основе статистики потребительских цен для наблюдения за динамикой уровня жизни, а в заключительных положениях речь идет об утверждении установленных и разработанных по специальной методике наборов продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, что и было осуществлено 14 апреля 2000 года, как свидетельствует Постановление № 656 Кабинета Министров Украины за подписью премьер-министра В.Ющенко.

Наборы продуктов питания для детей, трудоспособных и нетрудоспособных лиц, приведенные в Постановлении, могут вызывать некоторое удивление или иронию либо просто печаль у рядового украинца. Разумеется, личные вкусы здесь не учтены — только рекомендации специалистов касательно отбора определенных продуктов питания, исходя из их питательного состава и энергетической ценности. В условиях отсутствия сегодня товарного дефицита любые продукты могут попасть в рацион трудоспособного и нетрудоспособного человека, проблема в другом — достаточность или дефицит средств на приобретение содержимого потребительской корзины рядовым украинцем эпохи исторической победы бывшей государственной продовольственной программы. Набор предметов гардероба для мужчин и женщин трудоспособного возраста и пенсионеров минимальный, поэтому не стоит его анализировать или подвергать сомнению целесообразность введения той или иной товарной позиции, особенно в отношении срока службы предметов, указанного в годах, хотя государственное минимальное предложение в виде одного костюма на 5–7 лет с одним галстуком на 10 лет или одним сезонным платьем-юбкой на 5 лет небезынтересно.

Набор жилищно-коммунальных услуг охватывает, будем считать, минимальные затраты на водоснабжение и водоотвод, газоснабжение и электроэнергию, необходимые для поддержания жизнеспособности одного человека в год из расчета на 21 кв. метр нормативного жилья; информационные услуги и услуги связи (15 мин. телефонного разговора на человека в месяц и 52 экземпляра подписных или приобретенных газет/журналов в год для среднестатистической семьи, а также один конверт в месяц для переписки, правда, не указано количество марок и соответственно их стоимость для переписки в пределах и за пределами Украины). Разрешены также минимальные бытовые услуги в течение года, в частности: 4 стрижки, но одно “человеко-посещение бани-душевой” (оригинальное написание сохранено), тогда как ремонты телевизоров, холодильников, стиральных машин разрешены в десятых долях единичного измерения, и действительно, ведь не каждый год все в доме ломается, – в целом перечень приведенных услуг не так поражает, как их дозирование при отсутствии ссылок на экспериментальные основания для расчета. В то же время транспортные услуги в среднем на одного человека в год для детей в возрасте от 6 до 18 лет и трудоспособного населения не без щедрости указаны в пределах 147/524 поездок городским и 27/95 – пригородным и железнодорожным транспортом. И еще, при подобной щедрой раздаче жизненно необходимых товаров и услуг составителям нашей потребительской корзины показались важными и культурные потребности – посещаемость кино/театров, клубов, музеев, зоопарков, цирков, музыкальных учреждений, библиотек, а также приобретение книг – 12 раз/штук в год на среднестатистическую семью.

Замечу, что понятие потребительской корзины существует во многих странах мира, цена и состав ее разнятся; к примеру, у американца корзина содержит до 300 позиций, в Великобритании – 350, в Германии – 475 продуктов и услуг, тогда как в Украине корзина скромно насчитывает около 260 наименований, причем ее состав не пересматривался с 2000 года, то есть с момента ее законодательного введения¹. Цена корзины у нас, однако, регулярно пересматривается на основе экспертизы, устанавливается КМ Украины и утверждается ВР Украины. Таким образом, динамика роста общего показателя прожиточного минимума указывает на то, что за десять лет он увеличился на 620 гривен – с 270,10 грн на 01.01.2000 до 894 грн на 01.01.2011, однако за этот период минимальная заработная плата никогда не достигала даже этого “поразительно щедрого” уровня.

Согласно законодательству Украины, прожиточный минимум должен быть основой для установления минимальной заработной платы, более того, в статье 46 Конституции Украины записано, что “пенсии, другие виды социальных выплат и пособий, являющиеся основным источником существования, должны обеспечивать уровень жизни не ниже прожиточного минимума, установленного законом”. Однако анализ динамики минимальной заработной платы в сопоставлении с прожиточным минимумом свидетель-

¹ В 2005 году научно-экспертный совет, созданный на трехсторонней основе с участием представителей государства, профсоюзов и работодателей, пересмотрел и утвердил новый состав потребительской корзины и передал на рассмотрение Правительству Украины; этот состав должны были утвердить 22.02.2006 года, но не опубликовали, как того требует ст. 4 Закона “О прожиточном минимуме”; по этой причине решение не вступило в силу.

ствует о том, что размер минимальной зарплаты с 2000 года никогда не равнялся прожиточному минимуму, а составлял до 80% его величины. Пренебрегая конституционными положениями, в течение всей новейшей истории Украины наша власть смогла лишь в 2010 году приблизить эти два показателя уровня жизни в стране к уравновешенности, но произошло это при 60% падении национальной денежной единицы в 2008 году (табл. 1).

Таблица 1

Динамика прожиточного минимума и минимальной зарплаты в Украине, грн*

Дата введения	Размер ПМ на одного человека в месяц, общий показатель	Размер ПМ на одного трудоспособного/нетрудоспособного человека в месяц	Размер минимальной заработной платы
01.11.2000	270,10	287,63/216,56	90
14.04.2001	311,30	331,05/248,77	118
01.01.2002	342,00	365,00/268,00	140–165
01.01.2003	342,00	365,00/268,00	185–205
27.05.2004	362,23	386,73/284,69	237
01.01.2005	382,00	409,00/300,00	262
01.04.2005	423,00	453,00/332,00	290–332(1.09.2005)
01.01.2006	453,00	483,00/350,00	350
01.04.2006	465,00	496,00/359,00	375
01.10.2006	472,00	505,00/366,00	400 (1.12.2006)
01.01.2007	492,00	525,00/380,00	400
01.04.2007	525,00	561,00/406,00	420
01.10.2007	532,00	568,00/411,00	440–460
01.01.2008	605,00	647,00/481,00	515
01.07.2008	607,00	649,00/482,00	525(1.04.2008)
01.10.2008	626,00	669,00/498,00	545
01.01.2009	626,00	669,00/498,00	605–625
01.11.2009	701,00	744,00/573,00	630–650–744
01.01.2010	825,00	869,00/695,00	869
01.04.2010	839,00	884,00/706,00	884
01.07.2010	843,00	888,00/709,00	888
01.10.2010	861,00	907,00/723,00	907
01.12.2010	875,00	922,00/734,00	922
01.01.2011	894,00	941,00/750,00	941

* Составлено автором по официальным данным Министерства экономики и социальной политики; Госкомстата Украины.

Согласно закону Украины “Об оплате труда” от 24.03.1995 года минимальная зарплата — это законодательно установленный размер зарплаты за простой, неквалифицированный труд, ниже которого не может осуществляться оплата за выполненную работником месячную, почасовую норму

труда (объем работ), причем в соответствии с Европейской социальной хартией минимальная заработная плата должна составлять не менее 1,5–2 размеров прожиточного минимума, а соотношение минимальной и средней зарплаты не может быть ниже 1 : 3. И этого правила страны ЕС четко придерживаются; там минимальный уровень заработной платы всегда превышает прожиточный минимум. Например, во Франции — на 59%, в Великобритании — 53%, а в Голландии — на 100%. К тому же такую минимальную заработную плату там получают всего 10% работающих. В Украине же, по данным Министерства социальной политики, в апреле 2011 года минимальную заработную плату в размере 960 гривен, которая не превышает прожиточного минимума, получали 2,5 млн людей, то есть 8% занятого населения.

Согласно п. 5 ст. 38 Бюджетного кодекса Украины, размер минимальной заработной платы следует указывать в Законе о Государственном бюджете на соответствующий год, но в 2010-м минимальные значения заработной платы установили на основе Закона “Об установлении прожиточного минимума и минимальной заработной платы”. Прожиточный минимум был законодательно введен как базовый социальный стандарт, но в действительности таковым не стал, поскольку определенный его размер никогда не достигался в масштабах всего населения, хотя доля населения со среднедушевыми доходами в месяц ниже прожиточного минимума за последние десять лет и сократилась втрое (табл. 2).

Таблица 2

Доля населения со среднедушевыми доходами в месяц ниже прожиточного минимума, %*

Год	По денежным доходам	По общим доходам
2000	87,9	80,2
2001	89,0	82,7
2002	88,4	83,3
2003	83,4	76,2
2004	73,8	65,6
2005	64,0	55,3
2006	59,4	50,9
2007	39,8	29,3
2008	25,6	18,1
2009	30,4	21,4

* *Источник:* [Статистичний щорічник України, 2010].

На необходимости пересмотра методологии расчета прожиточного минимума и потребительской корзины настаивал в свое время третий Президент Украины, опираясь на мнения экономистов и специалистов по вопросам социальной политики, которые предлагали различные методики расчета размера прожиточного минимума с использованием мирового опыта, в частности с учетом экономических, правовых и социальных факторов, исходя из изменения социально-экономических условий (см.: [Пищулина, 2009: № 1]).

Таблица 3

Структура совокупных расходов домохозяйств Украины, 2000–2009*

Анализируемые расходы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Совокупные затраты в среднем в месяц в расчете на одно домохозяйство, грн	541,3	607,0	658,3	736,8	903,5	1229,4	1442,8	1722,0	2590,4	2754,1
Структура совокупных затрат домохозяйств, %										
Потребительские совокупные затраты:	93,3	93,7	92,8	93,3	92,6	91,1	90,5	90,0	86,2	87,8
продукты питания и безалкогольные напитки	64,9	62,6	59,1	58,6	57,5	56,6	53,2	51,4	48,9	50,0
алкогольные напитки, табачные изделия	3,0	2,8	2,6	2,8	2,8	2,9	2,6	2,6	2,2	3,2
непродовольственные товары и услуги, в том числе:	25,4	28,3	31,1	31,9	32,3	31,6	34,7	36,0	35,1	34,6
одежда и обувь	x	x	5,4	5,3	5,7	5,7	5,8	5,9	5,9	5,6
жилье, вода, электроэнергия, газ и другие виды топлива	x	x	10,5	10,4	9,7	8,5	9,6	10,9	9,1	9,4
предметы домашнего обихода, бытовая техника и текущее содержание жилья	x	x	1,7	2,0	2,3	2,6	2,8	2,9	2,8	2,3
здравоохранение	x	x	3,0	2,8	2,8	2,5	2,5	2,5	2,7	3,1
транспорт (без личного)	x	x	3,0	3,3	3,0	3,0	3,7	3,4	4,0	3,8
связь	x	x	1,3	1,5	1,8	2,1	2,6	2,6	2,3	2,5
отдых и культура	x	x	1,9	2,3	2,4	2,6	2,4	2,4	2,5	1,8
образование	x	x	1,2	1,1	1,3	1,1	1,4	1,3	1,3	1,3
рестораны и отели	x	x	1,1	1,4	1,6	1,7	2,2	2,3	2,4	2,5
различные товары и услуги	x	x	2,0	1,8	1,7	1,8	1,7	1,8	2,1	2,3
Непотребительские совокупные расходы	6,7	6,3	7,2	6,7	7,4	8,9	9,5	10,0	13,8	12,2
<i>Справка: оплата жилья, коммунальных продуктов и услуг</i>	6,9	9,0	9,2	8,7	7,7	6,4	7,1	8,5	6,6	7,7

* Держкомстат України, 1998–2011.

Очевидно, что структура потребительской корзины без должной корректировки сегодня не соответствует современным стандартам потребления, хотя пересмотр отдельных позиций и имел место, когда, например, в 2007 году в перечень услуг были включены услуги мобильной связи, кабельного телевидения, Интернета. Наконец, представляется, что вопрос пересмотра состава украинской потребительской корзины, очень активно обсуждающийся не только в общественной, но и в политической среде начиная с середины 2010, будет если не разрешен, то улажен. Однако соотношение затрат по потребительским группам в стоимостном измерении вследствие ценовой агрессии 2010–2011 годов не может остаться неизменным: расходы на питание постоянно составляют наибольшую долю в повседневном потреблении рядового украинца, почти аврально возрастают в цене коммунальные услуги, что абсолютно не отражается на их качестве.

Общеизвестно, что доля расходов на питание считается критерием, по которому можно устанавливать черту бедности, в международных статистических сравнениях по методике ООН принято считать домохозяйство определенной страны бедным, если на питание идет от 60% и больше всех доходов. В советское время середины 1960-х годов структура семейных расходов в зависимости от годового дохода на одного члена семьи (от 600 до 1200 руб.) составляла 66,0–52,5% на продовольственные товары и 34,0–47,5% на непродовольственные, а квартирная плата не превышала 5–6% бюджета семьи [Бромлей, 1966: с. 16]. В современной Украине, по данным Госкомстата, полученным в ходе выборочного обследования условий жизни домохозяйств (“Затраты и ресурсы домохозяйств”), доля расходов на продукты питания и безалкогольные напитки после наивысших 65,2% в 1999 году начала постепенно снижаться с 2000 года, когда эти расходы составляли 64,9% подушевых совокупных расходов, но, уменьшившись в 2008 году до 48,9%, со следующего, кризисного, 2009 года снова стали расти и достигли 50,0%, тогда как расходы на алкогольные напитки и табачные изделия в 2009 году оказались самыми высокими за десять лет наблюдений (3,2%), причем особенно заметна разница с предыдущим 2008 годом (2,2%) (табл. 3).

Если, к примеру, взять для сравнения структуру потребительских расходов в Германии и Польше, то есть потребительской корзины, которую там называют инфляционной и ежегодно определяют на базе данных о потребительских ценах на товары и услуги государственными органами статистики этих стран, то станет очевидным сравнение не в пользу Украины, где доли расходов на питание в течение всего постсоветского периода остаются очень высокими и в 2009 году были вдвое выше, чем в Польше (25,7) и в пять раз выше, чем в Германии (10,4%) (2005). Впрочем, расходы на коммунальные услуги украинских граждан по состоянию на 2009 год были еще ниже, чем в Польше (вдвое) и чем в Германии (втрое) (табл. 4).

Итак, несмотря на все конституционные требования, прожиточный минимум в Украине так и остался декларативным социальным стандартом, значение которого постоянно размывалось многочисленными поправками и властными хитростями, а его использование, как оказалось, в действительности не имело отношения к установлению на его базе минимальной заработной платы, ограничиваясь определением размера социальной помощи малообеспеченным семьям и инвалидам, что подтверждают специалисты государственного Института стратегических исследований [Пищулина,

2009а]. Более того, в 2001 году была введена “статья” так называемого уровня обеспечения прожиточного минимума (УОПМ), который ежегодно устанавливается Законом о Госбюджете в процентах к показателю прожиточного минимума в среднем на *70% ниже* (sic!) официально принятого значения прожиточного минимума. С 2004 года были установлены дифференцированные уровни УОПМ для разных категорий населения для назначения государственной социальной помощи малообеспеченным семьям, которые до сих пор регулируются Законом Украины “О государственной социальной помощи малообеспеченным семьям” от 18.01.2006 года.

Таблица 4

Динамика структуры потребительских расходов в инфляционной корзине Польши и Германии*

Состав	Польша			Германия		
	2006	2007	2008	1995	2000	2005
Продукты питания и безалкогольные напитки	27,2	26,2	25,7	13,1	10,3	10,4
Напитки алкогольные и табачные изделия	5,7	5,7	5,7	4,2	3,7	3,9
Одежда и обувь	5,0	5,6	5,6	6,9	5,5	4,9
Коммунальные затраты на газ, электроэнергию, водо/теплоснабжение	20,3	20,4	19,0	27,5	30,2	30,8
Содержание жилья	4,7	4,9	5,3	7,1	6,9	5,6
Здоровье, уход	5,3	5,1	5,1	3,4	3,5	4,0
Транспорт (без личного)	4,6	–	–	–	–	–
Топливо к личному транспорту	3,9	–	–	–	–	–
Транспортные услуги	–	8,4	8,9	13,9	13,9	13,2
Информационные услуги, связь	5,6	5,4	5,2	2,3	2,5	3,1
Досуг, отдых и культура	6,6	7,0	7,3	10,4	11,0	11,6
Образование	1,4	1,4	1,3	0,7	0,7	0,7
Рестораны и отели	4,5	4,9	5,5	4,1	4,7	4,4
Другие товары и услуги	5,2	5,2	5,4	6,1	7,0	7,4

* Составлено автором на основе официальных статистических данных (Główny Urząd Statystyczny Polscy; Statistisches Bundesamt).

Таким образом, введение этого откровенно циничного УОПМ вообще нивелировало значение прожиточного минимума, ведь увеличение последнего не влияет на увеличение социальных выплат, реально привязанных к УОПМ. Весьма впечатляющим здесь представляется вопрос сотрудников Института стратегических исследований, вынесенный в заголовок изданной в 2009 году коллективной монографии “Украина как социальное государство: лозунг для политической конкуренции или путь к солидаризации общества?”. Если Статья 1 Конституции Украины 1996 года определяет Украину как “суверенное и независимое, демократическое, *социальное* (курс. мой. — *О.И.*), правовое государство”, то возникает вопрос, как именно современное состояние социальной политики в стране соотносится с заде-

кларированными сразу после обретения независимости базовыми принципами построения государства, которые за 20 лет так и не получили реального содержания. Уже вполне очевидно, что при построении государства приоритет отдавался реформам экономических институций, тогда как “социальная сфера рассматривалась как вторичная, производная от экономической и как обременяющая экономику”, вот почему в Украине и сформировалась не социально ориентированная модель рыночной экономики, а так называемый олигархический капитализм, ориентированный на удовлетворение экономических интересов крупного капитала [Україна як соціальна держава, 2009: с. 3–4].

Олигархический капитализм vs народный капитализм: каждому свое?

Приведенные выше поразительные ежегодные цифровые значения прожиточного минимума, в реальности недостаточного даже для прозябания, вызывают еще большее удивление при анализе динамики жизненного уровня населения Украины, представленной официальной государственной статистикой. Так, в 2001 году почти 90% населения имели месячные денежные среднедушевые доходы ниже прожиточного минимума, и даже если эта доля за десять лет и сократилась до 30%, то это не снимает вопиющего вопроса: “Как этот народ живет и выживает?” Конечно, это не касается “золотой” сотни капиталистов-олигархов, чье состояние стремительно росло, достигнув в 2010 году по сумме активов 83 млрд долл. (что составляет 61% ВВП страны), доказывая тем самым реальную способность украинской экономики и реальную сущность иллюзорной государственной социальной политики.

Однако вопрос остается открытым: каким образом рядовые украинцы физически выжили, согласно косвенным затратам, приведенным ранее автором [Иващенко, 2010], даже справились с сокрушительной государственной системой хозяйствования? Первый и очевидный ответ, возникающий у исследователя, — это впечатляющая способность украинцев к социальной адаптации в любых экономических условиях благодаря предприимчивости и так называемой склонности к народному капитализму. С начала 1990-х годов, когда была разрушена советская командно-административная экономика, миллионы советских граждан, оказавшись перед выбором способа выживания, начали применять примитивные способы хозяйствования, типа бартера и перепродаж, активизируя экономическую “тень”, которая вообще никогда не исчезала, только теперь расширилась до объемов целого неформального сектора экономики.

Замечу, что ситуация в сфере занятости главным образом изменялась по мере расширения негосударственного сектора и создания там новых рабочих мест, когда государственный сектор экономики страны в условиях приватизации постоянно сужался. Так, по данным исследований Института социологии НАН Украины, к 2006 году доля занятых в государственном секторе по сравнению с 1994 годом сократилась вдвое: с 51,2% до 24,8%, тогда как вчетверо — до 25,4% — увеличился частный сектор. В 1994 году он едва насчитывал 6,1%, а в 2010-м работников в частном секторе стало уже почти в пять раз больше — 29,8%, а в государственном был зафиксирован самый низкий уровень занятости за весь период мониторинговых наблюдений — 19,6%.

Государственная статистика, со своей стороны, с начала 2000-х годов постоянно указывала на возрастание частного сектора и занятости в нем по сравнению с государственным сектором: уже в 2006 году в частном секторе было занято 48,1% от общей численности работников во всех секторах собственности, в государственном — 27,2%, а в коммунальном и коммунально-корпоративном — 24,5%. В социологических исследованиях это явление было зафиксировано несколько позже, когда рост самоидентификации занятых в частном секторе стал свидетельством легитимации в массовом сознании украинцев работы в частном секторе в качестве постоянной. Здесь также шла речь о расширении масштабов формализации работы в негосударственном секторе, переход от латентной неформальной занятости к задекларированной трудовой деятельности в частном секторе как предпринимателя или наемного работника. Рыночные изменения существенно отразились на пересмотре традиционного для постсоветского работника социального образца в виде единственно возможной работы на одном рабочем месте исключительно в государственном учреждении или на предприятии. Сегодня большинство работающих сосредоточены именно в негосударственном секторе. Согласно отраслевому распределению в государственном секторе экономики почти полностью остались образование, здравоохранение, государственное администрирование, тогда как сельское хозяйство, рыболовство, промышленность практически полностью отошли к частному сектору, а также в гораздо меньшей степени — транспорт, связь и торговля. При этом сфера услуг, недостаточно развитая в советские времена, все еще не достигла европейского уровня.

Появление новых форм занятости, свойственных частному сектору, изменило общественное отношение к занятости в государственном секторе как единственно возможной, когда поиски работы и заработка подвели к трудоустройству в частном секторе, самозанятости и разного рода альтернативной занятости (сезонная, случайная, временная) уже не только как дополнительной. Замечу, что в 1994 году 80,4% опрошенных отметили, что не меняли своего места работы, но за каких-то пять-шесть лет доля таковых сократилась почти вдвое — до 43% (2001).

При анализе структуры занятости зачастую трудно корректно отнести работника к определенному сектору экономики вследствие распространенности сочетания работы в обоих секторах — государственном и частном (если устанавливать занятость как основную или дополнительную работу только по формальным признакам). В перечне занятий не по основному месту работы на совместительство для дополнительного заработка за все время наблюдений указывали 10–12% респондентов, но в 2010 году люди, получавшие дополнительную оплату за работу в нерабочее время, составляли почти треть — 28,9%.

Из года в год мониторинговые опросы показывали, что половине наших сограждан не хватает возможностей подрабатывать; 47,9% даже готовы братья за первую попавшуюся работу, лишь бы платили хорошо. Ради большей оплаты четверть опрошенных (24,6%) способны пожертвовать любимой профессией, если она не дает достаточного заработка. Вообще активная “подработка” при наличии основной работы характерна для большинства трудоспособных, которые для дополнительного заработка нередко прибегают к сезонным сельскохозяйственным и строительно-ремонтным рабо-

там, продаже и перепродаже товаров, работе по охране и погрузкам, предоставлению услуг по автоперевозкам собственным транспортом, ремонту автомобилей и бытовой техники. Коммерческая деятельность в виде продажи и перепродажи товаров хоть и присутствует в этом перечне, однако уже существенно видоизменилась с 1990-х годов, перейдя теперь из разряда экономического туризма (челночники) как дополнительной занятости в статус основной работы.

В условиях сложности и неоднозначности сферы занятости во время общественных трансформаций статусная самооценка работающих респондентов в социологических обследованиях считается более адекватной, чем в официальной статистике в терминах международной классификации статусов занятости, принятой Госкомстатом Украины в 1995 году и применяемой в мониторинге ИС НАНУ с 2001-го. Эти работники идентифицируют себя как: работающие по найму; работодатели; самозанятые; бесплатно работающие члены семьи. Социологически было отслежено, что с 2002 по 2010 очень мало увеличилась группа работодателей (с 1,5% до 1,9%), тогда как уменьшилась группа самозанятых (с 8,6% до 5,2%) и наемных работников (с 45,1% до 40,8%). Однако больше всего увеличилась группа неработающих.

И действительно, за двадцать лет стал очевиден высокий процент *неработающих* с постоянной динамикой к увеличению, весьма впечатляющий даже при условии учета доли пенсионеров (которая каждый год растет, достигая почти трети населения), учащихся и домохозяек (суммарно до 10%); причем в 2010 году неработающих оказалось больше, чем во все предыдущие годы (48,7%). Не переводя тему неработающих в плоскость обсуждения “экономической нагрузки” на работающих, проанализируем данные социологического мониторинга ИС НАНУ касательно состава группы неработающих — не просто безработных, а тех, кто относится к “остаточной” группе *не классифицированных по статусу лиц или переходной по статусу занятости* группы. Здесь уместен анализ скорее не в терминах социальной политики и проблемы социального порядка в целом, а исходя из проявлений социально-экономического расслоения с увеличением группы тех, кто не имеет постоянного места работы и постоянно подрабатывает или вообще не имеет никаких источников дохода (табл. 5).

Таблица 5

Динамика структурного состава группы незанятых, 1994–2010, %

Виды деятельности	1994	1998	2000	2003	2005	2008	2010
Учащийся	3,5	2,9	3,4	4,3	4,0	4,6	4,8
Неработающий пенсионер	23,1	27,5	27,0	28,2	28,9	26,4	25,4
Домохозяйка	6,0	5,6	5,8	5,6	5,7	5,8	6,2
<i>Не имею постоянного места работы, но подрабатываю в разных местах в зависимости от обстоятельств</i>	3,0	4,3	4,5	7,1	5,0	5,1	6,3
Не работаю и не имею никаких источников дохода	4,0	8,2	11,8	4,1	2,8	1,8	4,4

Именно те, кто не имеет постоянного места работы, и образуют группу *альтернативной занятости (сезонной, случайной, временной)*, которая по-

чти полностью функционирует в неформальном секторе занятости. Это, как правило, те, кто занимается на работу неформально, чаще в частном секторе (37%) и обычно без заключения трудового контракта, причем у таких наемных работников (80%) работа в основном не соответствует профессиональному и образовательному уровню — таких почти 60%, и только у 13,6% работа совпадает со специальностью.

Сектор неформальной занятости, однако, не ограничивается теми, кто занимается на работу неформально, а пополняется также за счет тех, кто занимается трудовой деятельностью, в частности индивидуальной, без надлежащей регистрации, чтобы не платить налоги. Разделяя мнение, что большинство самозанятых собственно и образуют сектор неформальной занятости, следует указать на то, что этот сектор характеризуется как особая сфера незарегистрированной и неучитываемой официальной статистикой деятельности по производству товаров и услуг, не запрещенных законом. Масштабы распространения сектора неформальной занятости в разных странах различаются в зависимости от уровня экономического развития и прочих реалий конкретного исторического периода. Но, независимо от страны, нужно различать экономическую деятельность в неформальном секторе и неформальную деятельность в формальном секторе. В первом случае деятельность официально не оформляется, а осуществляется преимущественно индивидуально или семьями на свой риск и в основном с целью самообеспечения на основе устных договоренностей в рамках доверительных отношений. Во втором случае — это деятельность неофициальных наемных работников в зарегистрированных организациях или официальных наемных работников, которые помимо основной работы выполняют еще дополнительную с выплатами “в конвертах”. Очевидно, что в контексте самозанятости корректно учитывать только деятельность в неформальном секторе. Общими для рыночных экономик являются следующие основные характеристики занятости в неформальном секторе: во-первых, она не регистрируется; во-вторых, в основном приносит небольшой доход, который отнюдь не может ассоциироваться с накоплением капитала; в-третьих, для большинства “неформалов” остается нереальным использование кредитов, повышение профессионального уровня и вообще выход на организованный рынок в силу отсутствия конкурентоспособности; и последнее, занятые в неформальном секторе не подлежат социальной защите и действию норм трудового законодательства.

В современной науке не существует единого толкования неформальной и теневой экономики и занятости; авторы исследований, как правило, приводят весь перечень доступных и известных им определений и преимущественно останавливаются на определении понятия неформальной деятельности Международной организацией труда (МОТ) как на наиболее приемлемом, что, по-видимому, обеспечивает ряд преимуществ для сравнительных исследований. МОТ рассматривает неформальный сектор как совокупность мелких хозяйственных единиц, образованных независимыми, самостоятельными работниками, которые производят или распределяют товары и услуги. Необходимо указать, что неучитываемую экономическую деятельность крупных размеров называют теневой как избегающую процедуры регистрации ради уклонения от налогообложения, контроля и регулирования доходов со стороны государства и тем самым переходящую в плоскость правового

анализа. Неформальный сектор, функционируя за пределами формальной экономики, все же имеет своей целью другое — производство товаров и предоставление услуг, востребованных рынком, в небольших объемах, при этом доход от их реализации идет на поддержание и воспроизводство жизни.

Таким образом, теневая экономика в широком понимании определяется как нелегальная, не подчиненная государственным и фискальным органам контроля, а неформальная, хотя и может считаться частью теневой, однако избегает регистрации зачастую только из-за невозможности покрытия всех расходов на процедуру официальной регистрации и, что крайне важно, поддержания своего дальнейшего функционирования в условиях, существующих в формальном секторе. Имею в виду регулярные весомые скрытые взносы официальным структурам транзакционного типа, неспособность платить которые может привести и нередко приводит к закрытию предприятий. МОТ, давая официальное определение неформальной деятельности, подчеркивает уместность учета при этом периодичности ее осуществления: профессиональная деятельность — как основная, так и вторичная, приносящая доход и осуществляемая на постоянных началах вне легальных, регулируемых, контрактных отношений” [Мингиони, 1999: с. 377].

Конкретизируя феномен неформальной занятости с акцентом на его распространении в развивающихся странах, социологи изучают тот сегмент неформальной занятости, который образуют (в основном бедные) граждане, работающие индивидуально для получения какого-либо дохода, иногда единственного способа существования. Такое объяснение неформальной занятости принадлежит английскому антропологу Киту Харту, впервые в 1971 году при изучении структуры занятости городского населения в Аккре (Гана) применившему это понятие для определения нерегулируемых формальными государственными институтами разных видов трудовой активности бедных [Харт, 1999: с. 532–537]. Утверждая, что “отвергнутые структурой формальных возможностей члены низов городского пролетариата ищут неформальные способы увеличения своих доходов”, он тем самым доказал обусловленность возникновения неформальной занятости бедностью и социально-экономической отсталостью. Харт одним из первых сделал ударение на том, что людей, формально не являющихся занятыми, отнюдь нельзя считать безработными, ведь они много работают, совмещая разные занятия ради расширения источников получения доходов. Регулярность привлечения к такой деятельности — основной признак неформальной занятости в отличие от случайной. Формальных источников дохода, таких как зарплата в государственном или частном секторе, трансфертные платежи (пенсия, пособия по безработице), не так уж много, к тому же они не всегда доступны или не всегда достаточны в отличие от многочисленных неформальных возможностей получения доходов (определенным ограничением здесь служит только законность). Харту удалось структурировать по этому условию источники неформального легального заработка, что до сих пор не утратило актуальности: а) первичная и вторичная деятельность — земледелие, выращивание овощей и фруктов на продажу, работа по контракту на строительстве, самозанятые ремесленники, сапожники, закройщики, пивовары; б) третичные предприятия с относительно крупным капиталовложением — жилищные, транспортные предприятия, спекуляция и аренда; в) мелкие услуги — базарные рабочие, мелкие торговцы, доставка пищи, об-

служивание баров, носильщики и т.п.; г) другие услуги — музыканты, прачки, чистильщики обуви, парикмахеры, уборщики, фотографы, ремонтники автомобилей и предметов бытового пользования, работники ритуальных служб, медицины и астрологии; д) частные трансфертные платежи — подарки денежные и товарные, займы, попрошайничество.

Согласно Харту, неформальные нелегальные способы получения доходов реализуются через разные услуги, в частности: вербовка и торговля женщинами, бандитизм, сбыт краденого, ростовщичество по нелегальным процентным ставкам, наркобизнес, проституция, сутенерство, контрабанда, взяточничество, политическая коррупция, рэкет и такие трансфертные операции, как мелкие кражи, воровство, ограбления, растраты и прокручивание чужих денег, мошенничество, азартные игры и т.п. Концептуальный подход Харта к изучению неформальной занятости оказался тем импульсом, который обусловил пересмотр многих устоявшихся взглядов на проблему занятости и экономического развития, положил начало научной дискуссии о неформальности в экономике на многие десятилетия. Подход Харта способствовал актуализации концепции реальной экономики, согласно которой экономический уровень стран оценивается на основе расходов и потребления, в противовес официальным показателям производства и доходов, которые не всегда, более того, преимущественно не подлежат проверке, делая тем самым невозможным отслеживание настоящего экономического состояния стран, официальные низкие показатели которого часто могут быть просто свидетельством того, что экономика стала менее формальной.

В современной науке эконом-социологического направления методологический подход К.Харта получил название структуралистского и долгое время оставался основным в области исследования неформальной занятости, причем в среде не только ученых, но и функционеров МОТ, целью которых является разработка политики занятости и преодоления бедности в развивающихся странах. Однако после опубликования в 1987 году работы перуанского экономиста Эрнандо де Сото “Другой путь. Невидимая революция в третьем мире” в сферу исследований неформальной экономики революционно “ворвался” новый легалистский подход, моментально овладевший умами исследователей и изменивший устоявшиеся методологические приоритеты, прежде всего благодаря оригинальной, даже несколько “оптимистической” точке зрения на природу возникновения неформальной занятости в частности и функционирования теневой экономики в целом. В отличие от К.Харта, Э. де Сото усматривает главную причину возникновения неформальной занятости не в бедности и отсталости, а в забюрократизированности и зарегулированности современных рыночных хозяйственных институциональных структур. Кроме того, де Сото утверждает, что теневая экономика является закономерной формой становления “народных” массовых форм капиталистического предпринимательства [De Soto, 1989]. Ведь бизнесмены-олигархи благодаря тесной связи с властными структурами функционируют по особым правилам, не отягощая себя бюрократическими процедурами и правовыми ограничениями, обычно оборачивающимися непреодолимыми препятствиями на пути мелкого предпринимательства. По удачному сравнению автора концепции, сфера легального крупного бизнеса становится неким заповедником, где нет места малому и мелкому бизнесу, которому, таким образом, приходится перемещаться в теневой сектор. Со-

гласно концепции де Сото, в отличие от легального крупного бизнеса, как правило, связанного с властями, рост теневой экономики в странах “третьего мира” следует рассматривать именно как форму развития “нормального” предпринимательства. Настаивая на том, что увеличение неформального сектора свидетельствует прежде всего о распространении проявлений динамичности и предприимчивости людей, Э. де Сото полагает, что размеры этого сектора можно корректировать исключительно путем экономического дерегулирования.

Особый резонанс получили проблемы неформального сектора в многочисленных попытках российских и зарубежных исследователей проанализировать и объяснить характер трудовых отношений и ситуации, сложившейся в сфере труда в постсоветских странах. Несмотря на все сложности трансформационного периода (нестабильность, постоянное сокращение государственного сектора, безработица), он не стал катастрофическим, учитывая жизненную неспособность постсоветских стран — теневая, другая, неформальная экономика заработала гораздо активнее по сравнению с официальной формальной, доказывая тем самым неспособность постсоветских властей предрержащихся, независимо от конкретной страны, урегулировать и реструктурировать экономику. Отсутствие опыта, закостенелость последователей и акторов административно-командной системы наряду с авантюрными, имитирующими инновационность решениями привели к тому, что странам пришлось выживать и “дышать” через легкие “неформального сектора”. Напомню, что официальная советская наука отрицала существование неформального сектора в советские времена, который тогда трактовали как источник нелегальных подработок, служивших лишь дополнением к основным доходам. Однако теневую экономику в СССР — “вторую экономику” — весьма активно изучали в 1970-х годах советологи. В частности, американский экономист Г. Гроссман, считавшийся родоначальником концепции “второй экономики”, проанализировал советское теневое хозяйство, включавшее деятельность по производству и обмену, которая удовлетворяет одному из двух требований — либо эта деятельность осуществляется с целью прямой личной выгоды, либо не соответствует действующему законодательству. Хотя в определении теневой экономики в советских условиях со стороны многих советологов (Г. Шредер, Р. Гринслейд, Х. Граматский, Ф. Фельдбрюге, Т. Бак и др.) наблюдалась разнонаправленность, однако большинство из них соглашались с тем, что, проникая во все сферы производства и потребления, теневая экономика выходит из-под контроля социалистического государства, выполняя при этом много функций: информационную, снабжения, стабилизационную, инновационную. Функция неформальной деятельности рассматривалась в контексте индивидуально-трудовой деятельности, и в разных ее существующих формах тогда усматривали даже предпосылки и проявления частного предпринимательства [Хавина, Суперфин, 1986].

Со сменой социально-экономических отношений в постсоветское время ситуация в сфере неформальной деятельности сменилась на противоположную — неформальные доходы начали играть роль основных способов жизнедеятельности, а неформальную занятость перестали рассматривать как сугубо нелегальную со скрытыми доходами. Несмотря на различия в приведенных выше основных теоретико-методологических подходах к изучению неформальности в сфере занятости, концепции неформальной эко-

номики заслуживают внимания уже за то, что подчеркивают важность социально значимой экономической деятельности, осуществляемой вне официальных экономических рамок. Поэтому, по мнению известного итальянского эконом-социолога Энцо Мингиони, поиск новых моделей регулирования сферы занятости следует вести с учетом наличия и устойчивости неформальной деятельности [Мингиони, 1999].

Одной из основных форм экономической деятельности, образующей сектор неформальной экономики, традиционно остается самозанятость в условиях утаивания доходов и уклонения от уплаты налогов, ведь еще К.Харт настаивал на том, что “отличие между формальными и неформальными возможностями получения дохода, по сути, базируется на различии между работой по найму и самозанятостью” [Харт, 1999: с. 534].

Формирование теневого или, точнее, неформального сектора в Украине началось в 1990-е, размеры его обычно невозможно точно определить, хотя эксперты не оставляют попыток, упражняясь в оценках масштабов теневого сектора в экономике современной Украины. Однако теневая экономика потому и скрыта в тени, чтобы никто не смог ее “вычислить”. Поговаривают даже, что в зарубежных экспертных кругах создана нишевая отрасль, занимающаяся “угадыванием” размеров теневой зоны, хотя до сих пор нет согласованной позиции в отношении наилучших методов ее измерения [Alexeev, Рупе, 2011].

В Украине с 1999 года определение объемов занятости в неформальном секторе осуществляют по методике, утвержденной Госкомстатом Украины. В основу методики положены положения Резолюции о статистике занятости в неформальном секторе, принятой в 1993 году на 15-й Международной конференции статистиков труда. Согласно этому методу, к неформальному сектору принадлежат все занятые на незарегистрированных производственных единицах сектора домашних хозяйств по следующим критериям: рыночная направленность экономической деятельности, ограниченное количество работников и отсутствие государственной регистрации предпринимательской деятельности. Учитывая национальные особенности распространения неформальных трудовых отношений, перечень критериев формирования неформального сектора следует расширить, добавив к этой категории лиц, работающих по устной договоренности без заключения трудовых контрактов с работодателем в официальном секторе [Статистичний щорічник України, 2007]. С применением указанной методики первые данные об объеме неформального сектора в Украине были получены Госкомстатом для 2004 года: 3939,5 тыс. человек, или 19,4% от всего занятого населения. За годы наблюдений уровень неформальной занятости постепенно возрастал и достиг в 2009 году 4 469,9 тыс. человек, или 22,1% от всего занятого населения. Более всего в неформальном секторе, по данным 2009 года, представлено сельское хозяйство — 66%, строительство — 12% и сфера услуг (торговля, ремонтные работы, отели и рестораны) — 12,8%. Неформально занятые граждане преимущественно имеют полное общее среднее образование (58,4%), по возрасту в равной мере представлены когорты молодежи до 24 лет и пожилых людей 60–70 лет (по 15%), но все же чаще (38%) это люди среднего (40–49 лет) и старшего возраста (50–59 лет). Уровень занятости населения в неформальном секторе различается также по региональному признаку: от 58% в Черновицкой области до 4,1% в Киеве [Ста-

тистичний щорічник України, 2010]. Замечу, что определенный Госкомстатом уровень неформальной занятости отличается (в меньшую сторону) от экспертных оценок и данных Министерства экономики Украины, которое уполномочено заниматься вопросами теневого, или неформального, сектора и по измерениям которого в период 2008–2010 годов этот сектор составлял 34–36% экономики страны. За двадцать лет, согласно статистическим наблюдениям, произошло снижение общей занятости на 21% и сокращение вдвое численности наемных работников предприятий, учреждений и организаций; вдвое за этот период снизилась занятость в промышленности (с 30,6% до 15,8% от общей занятости) и вчетверо — в сельском хозяйстве (с 17,1% до 4,4%) (табл. 6).

Таблица 6

Динамика занятости населения Украины, тыс. человек*

Год	Всего занято	Наемные работники предприятий, учреждений и организаций	Промышленность	Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство
1990	25 419,1	24 666,0	7 788,9	4 344,4
2009	20 191,5	12 948,5	3 184,6	893,2

* Источник: [Статистичний щорічник України, 2010].

В целом при анализе сложившейся на рынке труда Украины ситуации следует акцентировать внимание на том, что параллельно с падением динамики производства происходил рост уровня занятости по данным официальной статистики (с 56,5% в 2000 году до 59,3% в 2008-м), поэтому почти наполовину увеличение занятости, по мнению отечественной исследовательницы О.Пищулиной, представляет собой статистический артефакт [Пищуліна, 2009б: с. 141]. Объяснение этому явлению можно дать исходя из изменения Госкомстатом в 2005 году методологии расчета численности занятых, а именно добавления к их категории лиц, производящих товары и услуги в домашнем хозяйстве для продажи, а также служащих Вооруженных Сил. Поэтому те, кто работает в личных крестьянских хозяйствах, были отнесены в сектор самостоятельной занятости, который, по данным Госкомстата, на 80% сформирован за счет неформальной занятости в сельском производстве. Если проанализировать такие противоречивые статистические данные, все равно очевидным представляется тот факт, что за пределами формальной экономики находится колоссальная “армия резервного труда”, объем которой из-за сложности и условности подсчетов остается приблизительным и, вероятно, превышает имеющиеся статистические показатели объемов неформальной занятости, которые составляют 4,5 млн человек.

Известный исследователь теневого хозяйства австрийский экономист Фридрих Шнайдер, подчеркивая, что теневая экономика в целом повышает благосостояние (люди сразу за работу или услугу получают наличными), в своем сравнительном международном исследовании отводит Украине первое место среди центральноевропейских стран по размерам “экономической тени”, оценивая ее в 55%. Наивысшие для остальной Европы показатели масштабов теневого хозяйства (30–33%) демонстрируют страны Южной Европы (Болгария, Румыния, Турция, Греция) при условно нормальном

уровне до 15%. В то же время в Швейцарии и Австрии самые низкие показатели — менее 10%.

Общепринято считать, что главными причинами распространения теневой экономики являются уровень и политика налогообложения: чем выше налоги и регуляторное давление, тем больше теневая экономика в стране. Важными факторами также выступают общие исторически обусловленные причины, такие как слабость правового поля и низкое доверие к государственным органам власти.

Нужно отметить, что феномен распространения неофициальной экономики в постсоветских странах с конца 1990-х годов заинтересовал многих зарубежных исследователей, сосредоточившихся главным образом на спорах измерения ее масштабов, но со временем все более убедительно звучали мнения о том, что некорректно относиться к явлению неформальной экономики как к порождению сугубо постсоветского периода. В частности, американские экономисты М.Алексеев и В.Пайн в 2001 году тщательно проверили и проанализировали методы измерения всех известных на то время исследовательских данных о размерах неформальной экономики в бывших советских республиках и после собственных расчетов пришли к выводу, что там этот тип экономики является в большей мере историческим феноменом и лишь частично детерминирован институциональными факторами [Alexeev, Paine, 2001]. В своем анализе они базировались на официальных экономических показателях СССР периода 1980–1989 годов, а именно на факте роста за этот период официального ВВП примерно на 21% и потребления электричества более чем на 36%. Согласно их предположениям, вклад неофициальной экономики в общий ВВП 1979 года составлял 12%, а уже десять лет спустя увеличился до 22%. Поэтому именно этот показатель 1989 года они использовали как базовый для дальнейших расчетов и сравнений постсоветского периода, в отличие от 12-процентного за тот же год, который приводили другие исследовательские группы (С.Джонсон, Д.Кауфман, А.Калиберда и др.). Основными причинами роста неофициальной экономики в СССР в 1979–1989 годах, как обнаружили Алексеев и Пайн, были: во-первых, все более острый дисбаланс между доходами домохозяйств и ограниченными возможностями для расходов; во-вторых, новые обстоятельства увеличения автономии государственных предприятий; в-третьих, антиалкогольная кампания с последующим “взрывом” самогонварения; и наконец, обострение инфляционных процессов. Кроме этого, всегда был важен региональный фактор, существенно влиявший на размеры неофициальной экономики в разных советских республиках, от 18% в РФ до 32,8% в южных республиках; именно специфические традиции в каждой из республик играли важную роль в распространении неофициальной экономической активности (табл. 7). В Украине сектор неофициальной экономики 1989 года, составляя 25,3% всей экономики, был средним по сравнению с другими республиками Союза, но уже в 1995 году стал одним из самых больших, достигнув 56,5%, причем такой уровень сохранился донныне. Замечу, что среди основных причин формирования сектора неформальной экономики особое внимание всегда уделяют фактору управления, то есть специфике управленческой системы в каждой из республик, на что указывали и другие исследователи этого экономического феномена. Исследование Алексеева и Пайна имело целью доказать, что резкий рост сектора неофици-

альной экономики не возникает внезапно и ниоткуда, он имеет определенную историческую связность, и установленные размеры дотрансформационной неофициальной экономики можно признать важным “предвестником” масштабов его дальнейшего распространения в постсоветский период.

Таблица 7

**Оценка неофициальной экономики
в советских республиках/постсоветских странах***

Страны	Доля неофициальной экономики, 1989, %	Индекс официального ВВП, 1995 (1989 = 100)	Индекс потребления электроэнергии (1989 = 100)	Доля неофициальной экономики, 1995, %
Азербайджан	32,8	31,4	70,1	69,9
Беларусь	28,6	56,1	61,2	34,5
Эстония	22,1	69,1	68,9	21,9
Грузия	32,8	16,0	37,6	71,4
Казахстан	32,8	46,5	62,3	49,8
Латвия	22,1	47,3	62,3	40,9
Литва	22,1	45,1	50,6	30,6
Молдова	28,6	43,0	58,8	47,8
Россия	18,0	49,1	74,0	45,6
<i>Украина</i>	<i>25,3</i>	<i>39,0</i>	<i>67,0</i>	<i>56,5</i>
Узбекистан	32,8	84,0	79,0	28,5

* *Источник:* [Alexeev, Pyne, 2001].

Итак, анализируя значение “вклада” неформального сектора в современную экономику Украины, всегда нужно учитывать то, что этот феномен не является достижением постсоветского периода, а имеет определенные традиции распространения в общественной среде, не возникает на пустом месте, а значит, не может таким же образом исчезнуть. Способы уменьшения объемов неформальной экономики известны, хоть и сложны для реализации. Но при четкой и определенной государственной политике, направленной на дерегуляцию и на оптимизацию налогового давления, можно существенно ограничить распространение неформальной экономической деятельности. Впрочем, в нашем случае, когда доля неофициальной экономики в Украине в течение пятнадцати лет не уменьшается, оставаясь на уровне 55–56%, представляется целесообразным обратиться к причинам отсутствия интереса к уменьшению сектора неформальной экономики со стороны властных институтов. Согласно выводам Ф.Шнайдера — экономиста, свыше 30 лет специализирующегося на измерении неофициальной экономики в мире, незаинтересованность власти в уменьшении неформального сектора может быть обусловлена тем, что, во-первых, налоговые потери считаются не столь важными по сравнению с доходами от неофициальной экономической деятельности, которые быстро расходуются в официальной экономике; во-вторых, теневые доходы повышают уровень жизни как минимум трети трудоспособного населения; в-третьих, — что почти

всегда важнее всего для каждой власти, по крайней мере постсоветской, — у людей, занятых в теневой экономике, остается меньше времени для другого, в частности для социальных протестов, участия в демонстрациях и т.п. [Schneider, 2009]. Вот почему каждой власти непросто определяться с приоритетами относительно неформальной экономики, а не потому, что такая борьба ей не по силам, хотя, конечно, проще было бы сделать работу в официальной экономике более привлекательной, чем в неофициальной.

***Семейная экономика как источник средств для жизни:
есть ли предел исчерпаемости?***

На фоне приведенных выше официальных статистических данных о жизненном уровне населения Украины, в частности процента тех, кто жил и живет за чертой прожиточного минимума, данные мониторинга Института социологии дают основания для выводов касательно скрытых живительных источников, доступных украинцам. Именно социологические оценки свидетельствуют об уровне и динамике народной способности преодоления жизненных трудностей (табл. 8).

Таблица 8

Динамика самооценки материального положения, %

Оцениваемые позиции	2002	2004	2006	2008	2010
Часто не имеем денег и продуктов — иногда нищенствуем	3,1	1,7	0,5	0,8	1,5
Не хватает продуктов питания — иногда голодаем	9,6	5,9	4,0	3,0	3,9
Хватает только на продукты питания	49,3	42,0	35,5	32,6	36,4
Хватает в целом на проживание	23,5	32,4	36,2	37,9	38,1
Хватает на все необходимое, но нам не до сбережений	11,6	13,9	15,7	20,7	15,9
Хватает на все необходимое, делаем сбережения	2,0	2,1	3,6	3,8	3,4
Живем в полном достатке	0,3	0,6	0,3	0,4	0,2
Не ответили	0,6	1,4	4,2	0,7	0,4

Хотя в начале 2000-х годов до 90% населения по официальной статистике жили, или точнее, существовали за чертой прожиточного минимума, однако, определяя необходимое для нормальной жизни, граждане неизменно указывали в социологических анкетах денежные суммы, вдвое превышающие прожиточный минимум, а для бедной жизни хотя бы на уровне этого минимума. При анализе таких социологических данных и благодаря простому включенному наблюдению у исследователей, конечно же, возникают вопросы не только о реальной стоимости повседневной жизни, но и, главное, о способности граждан его обеспечивать и, разумеется, о настоящей роли и значении прожиточного минимума в государственной социальной политике. Если в 1996 году более 52% граждан признавали, что им недостает умения жить в новых общественных условиях, то со временем эта доля су-

щественно снизилась, составляя в 2010 году уже 33%. Параллельно за этот период увеличилась доля тех, кому этого умения хватает — с 12,2% (1996) до 28,4% (2010) — и почти не изменились показатели группы затруднившихся с ответом — 32%. Важно также указать, что за последнее десятилетие доля граждан, которым не хватает подходящей работы, уменьшилась на 10% (с 56% в 2000-м до 46,5% в 2010-м), тогда как всего на 5% выросла доля тех, кто не ощущает нехватки такой работы (с 19% в 2000-м до 24,6% в 2010-м). С работой, которая бы их удовлетворяла, у украинцев, можно сказать, так и не сложилось, поскольку до 75% респондентов постоянно заявляли, что им сложно трудоустроиться по имеющейся квалификации с достаточным заработком, а в 2010 году эта категория возросла до 80%. Впрочем, даже с недостаточным заработком, но по своей квалификации, как свидетельствуют 60% граждан, трудоустроиться непросто.

И наконец, украинцы доказали себе и миру свою невероятную способность к выживанию, а анализ косвенных затрат в условиях постсоветского преодоления проблемы товарного дефицита свидетельствует еще и о способности постсоветских людей к жизни в современных условиях на фоне увеличения рыночных возможностей и предложений. А этого нельзя отрицать, несмотря на распространенные и социологически зафиксированные негативные общественные оценки вроде того, что социально-экономические изменения за двадцать лет привели к увеличению количества людей, которым не хватает уверенности в своих силах (с 30,5% в 1996-м до 42% в 2010-м). Трудовая эмиграция, социальная гибкость и предприимчивость, склонность к утаиванию своих доходов (даже в социологических исследованиях 20% респондентов отказываются указывать свои доходы) — все это нужно учитывать при изучении адаптационных свойств украинцев. Не стоит, однако, утверждать, что подобная способность к преодолению жизненных трудностей проявилась только в постсоветский период. Современные исследовательские материалы дают возможность убедиться в том, что способность к выживанию в целом присуща советским людям, которые прошли испытание школой советского образа жизни, а в последние двадцать лет эти жизненные силы только актуализировались и активизировались. Не к социальным же протестам советскому человеку прибегать, когда на жизнь не хватает!

Итак, было бы ошибкой считать, что неформальная занятость — порождение исключительно переходных и рыночных экономик; сегодня уже хорошо известно, что она существовала, хотя и не в таких масштабах, как сейчас, и в СССР, когда многочисленные портнихи и закройщицы, ремонтники, репетиторы, няни, зубные врачи-надомники, строители-шарашники и т.п. в свободное от официальной работы время или за счет него на своем рабочем месте выполняли дополнительную работу, отвечая тем самым на рост потребностей — как своих, так и остального населения — в условиях неразвитости сферы услуг советской экономики. Например, по данным американских исследователей Г.Офера и А.Винокура, при опросе в 1980-х годах почти 1000 семей, эмигрировавших из СССР в Израиль, стало известно, что 10–12% их семейного бюджета во время проживания в СССР составляли доходы от частного (к тому времени — теневого или неформального) сектора, а почти 18% всех расходов на семейные потребности приходилось на так называемый частный сектор [Латов, 2000: с. 135].

Современный российский исследователь советской повседневности И. Орлов, в свою очередь, обращает внимание на “очевидное влияние войны на эволюцию советской экономической системы именно с появлением “второй экономики”: полулегальной (использование полулегальных методов в интересах промышленного производства), нелегальной экономики “для себя” (кражи у государства, взятки, самогоноварение) и нелегальной коммерческой экономики (подпольное производство, спекуляция, валютные сделки и т.п.)” [Орлов, 2010: с. 224]. Напомню, что по расчетам советских экономистов в середине 1960-х годов реальные доходы трудящихся имели следующую структуру: доходы на базе зарплаты — 67%, доходы из общественных фондов потребления — 16%, доходы от личного подсобного хозяйства — 17%. Обычно эти усредненные данные разнились при анализе структуры доходов жителей города и села: если для рабочих-горожан зарплата составляла 70–85% реальных доходов и поступления из общественных фондов — до 30%, то у колхозников доходы от общественного хозяйства составляли 30–50%, из общественных фондов вдвое меньше — до 16%, тогда как большую часть составляли доходы от личного подсобного хозяйства — 30–50% [Бромлей, 1966: с. 13]. Направленные на снижение слишком высокого, по мнению советской власти, дохода от подсобного хозяйства административные меры 1959–1960 годов, заключавшиеся в обобществлении домашнего скота, сокращении количества домашней птицы, предельном сокращении размера приусадебных участков без повышения оплаты колхозного труда, привели лишь к усилению миграционных потоков из села в город. Несмотря на все официальные цифры повышения уровня жизни людей, советские экономисты вынуждены были признать, что “специфика материального положения разных категорий трудящихся, отличающихся своим культурно-квалификационным уровнем, размером заработной платы и семейным состоянием, остается фактически нераскрытой” [Бромлей, 1966: с. 14].

Можно лишь добавить, что в советский период реальный жизненный уровень всегда определялся не только в денежных единицах: сначала — по норме обеспечения по карточной системе, в дальнейшем — по доступу к ограниченными товарным и продовольственным ресурсам, который соответствовал позиции в номенклатурной иерархии. В такой системе именно властные полномочия и место в системе распределительных отношений определяли социальный статус разных групп населения. Многочисленные постановления совнаркомов, расширяя список разных привилегий для номенклатуры, порождали теневое перераспределение продуктов и товаров, недостаток которых ощущало население страны в течение всего советского периода, и довели его до хронического и остро выраженного дефицита и, как следствие, возникновения и распространения системы клиентелистского перераспределения дефицитных товаров и услуг, так называемого блата, который в 1990-е годы всесторонне изучала А. Леденева, российско-британский социолог.

Выживание как термин, характеризующий способность людей адаптироваться к трудным социально-экономическим условиям, в начале 1990-х только актуализировалось в контексте постсоветских трансформаций, в советские же времена не применялось в рамках социологического “воспевания” жизни советских людей, хотя как понятие никуда не исчезало. В новые времена этот феномен просто приобрел более резкие формы, когда населению пришлось прибегать к активизации своих традиций и привычек, что

получило в научном и публичном пространстве определение “стратегии выживания”. Авторитетный отечественный социолог И. Попова, анализируя повседневные идеологии, в свое время отмечала, что сама идея социализма стала для советских людей доктриной выживания: сложным комплексом не только примитивных распределительных представлений, но и простейших норм человеческих взаимоотношений, где ведущую роль играла ориентация на реальные условия и практические способы адаптации к ним. Той доктрине выживания соответствовала технология выживания и порожденные ею интересы в повседневном мире советских людей, которые могли выжить благодаря использованию определенных испытанных социальных техник и образцов. На смену технологии выживания со временем пришла технология достижения комфорта и благосостояния, имевшая при сохранении административно-командной советской экономики жесткие ограничения, снять которые мог уже только рынок. Однако без ответственного руководства и компетентной элиты и при отсутствии общей практики рыночного хозяйствования социально-экономическая ситуация лишь сделала явными практически не исчезающие действенные технологии выживания [Попова, 2000: с. 148–165].

Очевидно, что рыночная система с разнообразными видами трудовой деятельности в условиях прозрачной конкуренции и отсутствия монополизации способна изменить социально-экономическую ситуацию, но при отсутствии таких предпосылок в современной Украине экономическая система приобретает очертания не социального рыночного хозяйствования, а отечественного типа народного капитализма, характеризующегося полным недоверием к политическим и государственным структурам и тенезацией, уклонением от налогообложения, взяточничеством. С распадом советской системы и развалом ВПК украинская экономика так и оставалась нереструктурированной. Миллионы трудоспособных граждан в пределах известных им технологий выживания массово обратились к примитивным видам трудовой деятельности, таким как реализаторская, посредническая, обслуживающая, которые приносили ежедневную наличную “выручку” благодаря уклонению от официального трудоустройства и налогообложения. Действительно, параллельно с сокращением занятости в промышленности и в сельском хозяйстве, только за десять последних лет увеличилась на 12% занятость в сфере торговли, ремонта автомобилей и бытовой техники, ресторанном и гостиничном бизнесе; вдвое увеличилась занятость в секторе финансовых услуг и на треть — в секторе операций с недвижимостью. Не вызывает сомнения, что сокращение официального сектора экономики происходило одновременно с расширением сектора неформального, “тень” которого главным образом предполагала уклонение от уплаты налогов, двойную бухгалтерию, коррупцию и взяточничество, неорганизованную и “черную” торговлю, а как следствие — отток капитала, скрытую безработицу. Так, наибольшие размеры теневого оборота в сферах торговли (80%), строительства (66%), недвижимости (60%), в игорном бизнесе (53%), сфере общественного питания (53%), СМИ — (53%), транспорта и перевозок (46%) [Соціально-економічний стан, 2009: с. 190–191].

Возвращаясь к нашему главному вопросу, — каким образом украинский народ преодолевает социально-экономические проблемы постсоветского периода, и вообще, где находит средства для жизни, — следует обратить вни-

мание на социологические разработки в этом аспекте, к примеру, российских коллег. Ведь подобный вопрос возникал не только у украинских социологов; применительно к России его задавал себе еще в 2000 году британско-российский социолог Теодор Шанин в статье с красноречивым названием “Почему все еще не умер российский народ?”, когда попытался найти объяснение такого непривычного для иностранного социолога явления выживания постсоветского общества в жестких трансформационных условиях после разрушения советской системы и ее экономики. Т.Шанин заметил, что в таких условиях причина жизнеспособности кроется в неформальной деятельности. Однако на самом деле здесь следует употреблять более адекватное определение “эксплолярная экономика”, что позволяет объяснить феномен выживания населения, которое не “сдается”, находясь между полюсами политической элиты и богатых граждан и нищих бомжей и полубомжей. “Эксплолярные структуры существуют в России столько же, сколько государство, и дольше, чем рыночный капитализм, а советская экономическая система в действительности не смогла бы функционировать без них... При упадке государственной экономики и неспособности капиталистической экономики занять ее место рост эксплолярности для большинства населения является самой важной стратегией самозащиты” [Шанин, 2000].

Исследуя тип социальной экономики, сложившийся в постсоветской России, Шанин подчеркивает, что в этом контексте нельзя приравнивать теневую экономику к эксплолярной/неформальной, а нужно обратить внимание на то, что произошел массовый отход к семейной экономике выживания, где эксплолярные отношения приобретают разные формы с региональными и личностными отличиями. Такие отношения экономически значимы, однако никогда не бывают сугубо экономическими, поскольку предполагают неэкономические факторы на личном и социальном уровнях: обмен, обязанности родственников, кредиты и займы по доверию, поколенческое разделение труда, рост значимости самообеспечения благодаря приусадебному участку — все то, что при маленькой официальной зарплате или при ее отсутствии, но, с другой стороны, при наличии в семье реципиентов социальных трансфертов, подработок по другим специальностям и взаимопомощи снижает социальные риски. Вполне понятно, что изучая тип социальной экономики современной России, Т.Шанин, как ведущий исследователь крестьянства, делал акцент на крестьянском социальном происхождении большей части россиян, что существенно сказывается на их жизнеспособности вследствие развития семейной экономики самообеспечения.

Без сомнения, семейная экономика в Украине актуализирована не меньше, чем в России, особенно из-за весомой доли украинцев сельского происхождения и сохранения ими активных отношений с сельской родней. Это проявляется в поколенческой взаимопомощи, о чем свидетельствуют и статистические показатели распространения в сельской местности неформальной экономической деятельности, которая в целом составляет до 80% всей занятости в сельском хозяйстве. Поэтому безработица среди трудоспособных крестьян не свидетельствует об их бездеятельности — все обычно заняты работой на своих приусадебных и паевых земельных участках, дающих продукты для собственного потребления и продажи с целью получения денежных доходов. По статистике, сельское население у нас сократилось за 1991–2009 годы на 2,3 млн, а занятость в сельском хозяйстве, рыболовстве,

лесном хозяйстве — на 3,4 млн. Сегодня из 14,5 млн сельских жителей всего 893,2 тыс. заняты в сельском хозяйстве, охоте, рыболовстве, лесном хозяйстве. Среди них 78,7 тыс. работающих пенсионеров при имеющейся численности пенсионеров на селе 4319,3 тыс. человек (31,5% от всей массы пенсионеров, находящихся на учете ПФ). Нетрудоспособные граждане с минимальными доходами, которые получают целевую социальную помощь (от Пенсионного фонда), составляют на селе 242,7 тыс., малообеспеченные нетрудоспособные реципиенты денежной и натуральной помощи (от органов социальной защиты населения и других соответствующих учреждений) — 794,2 тыс. [Статистичний щорічник України, 2010].

Подытожив такие неутешительные параметры сельского “человеческого измерения”, приходим к выводу о том, что подавляющее большинство сельских жителей существуют преимущественно, если не исключительно, за счет ресурсов семейной экономики, создаваемой своими усилиями — временными заработками, наемной неофициальной работой на арендных землях, натуральным хозяйством для себя и для продажи, а также усилиями родственников — трудовых эмигрантов. Учитывая, что до 44% наших нынешних соотечественников родом из села, ресурсная семейная экономика охватывает не только жителей сельской местности, но и горожан, которые вместе с детьми и внуками вовлечены в воспроизводство традиционной культуры выживания украинцев.

Социологические данные свидетельствуют, что украинцы сегодня никому и ничему так не доверяют, как своей семье и родственникам, — 95%. В структуре денежных затрат домашних хозяйств доля помощи родственникам присутствует в каждой из групп с разными среднедушевыми доходами, и чем выше последние, тем ощутимее помощь: для домохозяйств с доходами свыше 1920 грн она составляет 6,2%, даже при доходах от 1200 до 1380 грн она составляет 3,8% [Статистичний щорічник України, 2010]. А согласно данным социального мониторинга-2010, в перечне видов реальной социальной помощи, полученной за 12 последних месяцев, доля сочувственной помощи со стороны родственников, друзей составляет 12,4% (и за все годы наблюдений не опускалась ниже 10%) и лишь немного уступает доле ежемесячной денежной выплаты (14,4%). Отмечу, что вместе с родителями живут 21% респондентов, по своей воле или вынужденно, однако вместе.

Вообще роль и значение семейной экономики доказал в свое время Нобелевский лауреат экономист Герри Беккер во многих тематических работах, которые базировались на разных оригинальных концептуальных подходах, но особый вес среди них в контексте экономики семьи получила его теория социальных взаимодействий, центральным положением которой является понятие социального дохода. Беккер трактует это понятие как “сумму собственного дохода индивида (его заработков и т.п.) и денежного эквивалента той ценности, которую для него составляют значимые характеристики других индивидов”, и называет это “доходом от социального окружения человека” [Беккер, 2003: с. 268]. Уделяя основное внимание взаимодействию между членами семьи, он выделяет значение и роль главы семьи, который, независимо от пола и возраста, перераспределяет денежные трансферты между членами семьи, максимизируя тем самым внутреннюю функцию полезности в пределах заданных бюджетных ограничений. Таким образом, глава семьи, руководствуясь заботой о ее общем благосостоянии, интег-

рирует функции полезности всех ее членов в одну согласованную “семейную” функцию, благодаря чему каждый член семьи, по крайней мере частично, застрахован от бед, которые могут выпасть на его долю.

Принимая во внимание положение Беккера о роли и значении наличия главы семьи, что дает основания рассматривать семью как организацию с тесными внутренними родственными связями, замечу, что в Украине, согласно социальным обследованиям домохозяйств, которые проводит Госкомстат, более половины (55%) домохозяйств во всех типах поселений возглавляют женщины, мужчины в возрасте 30–59 лет главенствуют в трети домохозяйств, на селе лица пенсионного возраста возглавляют домохозяйства чаще, чем в городе (49% против 37%) [Соціально-демографічні характеристики, s.a.]. Две трети домохозяйств имеют в своем составе работающих; в городах таких семей 70%, а в селе — 50%; личные подсобные хозяйства в виде земельных участков среди горожан имеют 36% домохозяйств, а в селе — почти все домохозяйства, 78% из которых к тому же содержат скот, птицу, тогда как среди городского населения — 30% домохозяйств [Соціально-економічний розвиток, s.a.].

Итак, в обстоятельствах невысоких заработков и низких пенсий, именно благодаря семейной экономике, разнообразным подработкам и деловым навыкам в сфере неформальной экономики, наши граждане в последнее десятилетие все чаще считают, что жить трудно, но терпеть можно. Так, в 1998 году треть граждан были согласны мириться с нуждой, а 60% заявляли, что хватит терпеть, то в 2010 году эти альтернативные позиции в их процентном значении поменялись местами — уже 53,4% наших соотечественников притерпелись, а треть заявляют, что не могут приспособиться.

Резюмируя результаты исследования поисков со стороны украинцев экономических ресурсов для обеспечения повседневной жизни в постсоветский период, следует указать, что это происходило в условиях конституционно декларируемого социального государства, а на самом деле иллюзорной социальной политики, сводящейся к “раздаче” разного рода привилегий и льгот и социальных выплат как пособий, регулярность и сумма которых определяются графиком избирательного процесса и социально-политической весомостью реципиентов. Политэкономическая игра с социальными стандартами по причине их бюджетной необеспеченности — не что иное, как проявление властного цинизма при всех правительствах и президентах в контексте задекларированных социальных стандартов, которые не выполняются, и униженных зарплат и пенсий, с одной стороны, и отголоска рейтингов “Forbes”, где определенные имена наших соотечественников занимают все лучшие позиции, с другой стороны. Поэтому двадцатилетний новейший период украинской истории актуализировал в обществе модели и практики социально-экономической адаптации — технологии выживания, сформированные в советский период, а в постсоветские времена квазирыночного хозяйствования распространяющиеся еще и в виде “народного капитализма”.

“Рыночная” некомпетентность власти и ее управленческих действий, несмотря на увеличение вчетверо частного сектора экономики и сокращение более чем вдвое государственного сектора, помешала предпринимательству стать движущей силой формирования открытой конкурентной рыночной среды, и предприимчивость и деловая инициатива людей вынуждены были реализовываться на ниве неформальной экономики в массовых масштабах.

Самозанятость преимущественно сосредоточена в неофициальной экономике, особенно в аграрном секторе, что означает формирование в обществе главным образом культуры выживания, а не культуры предпринимательства.

Декларативный властный вопль о масштабах теневой экономики, регулярно возникая, сводится исключительно к политическому шуму, ведь на самом деле с властных холмов в сохранении тени усматривают больше преимуществ, нежели недостатков. По крайней мере, занятым в неформальном секторе, как правило, не до социально-политических протестов. Такого рода политическую технологию поначалу с успехом применяла советская, а затем и постсоветская власть.

Наряду с исторически доказанной высокой адаптационной способностью украинцев, основывающейся на традиционной семейной экономике, власть имела в своем активе до сих пор не изжитую приязнь к “партии власти”, характерную для советского человека. На этом и построена наша фарсовая социальная политика, превращающая большинство населения в неимущих, нуждающихся в социальной опеке. К таким выводам, в частности, пришли отечественные социологи Е. Головаха и Н. Панина еще в 2006 году, когда в своей фундаментальной статье “Основные этапы и тенденции трансформации украинского общества” справедливо отметили, что воспроизводство феномена “единства партии и народа”, когда “партия” постоянно заботится, чтобы в обществе было как можно больше неимущих и зависящих от нее людей, должно в конце концов подвести их к пониманию того, что “рука, голосующая за сохранение старых порядков в экономике, все больше превращается в руку, протянутую за милостыней” [Головаха, Панина, 2006].

Источники

Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Беккер Г.С.; пер. с англ. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 672 с.

Бромлей Н.Я. Уровень жизни в СССР (1950–1965 гг.) / Н.Я. Бромлей // Вопросы истории. — 1966. — № 7. — С. 3–17.

Головаха Е. Основні етапи і тенденції трансформації українського суспільства: від перебудови до “помаранчевої революції” // Е. Головаха, Н. Панина // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2006. — № 3. — С. 32–52.

Економічна активність населення України 2006: Стат. зб. / Державний комітет статистики України. — К., 2007. — 228 с.

Економічна активність населення України 2007: Стат. зб. / Державний комітет статистики України. — К., 2008. — 224 с.

Економічна активність населення України 2008: Стат. зб. / Державний комітет статистики України. — К., 2009. — 234 с.

Економічна активність населення України 2009: Стат. зб. / Державний комітет статистики України. — К., 2010. — 207 с.

Івашенко О. Про анатомію економічної нерівності: соціологічні дослідження / О. Івашенко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2010. — № 4. — С. 29–56.

Латов Ю. Длинные “тени” общества “светлого будущего”: два опыта интерпретации / Ю. Латов // Вопросы экономики. — 2000. — № 8. — С. 131–145.

Мингиони Э. Неформальная экономика сквозь призму западного опыта: воздействие изменения режимов регулирования / Э. Мингиони // Неформальная экономика. Россия и мир.; ред. Т. Шанин. — М.: Логос, 1999. — С. 371–396.

Орлов И.Б. Советская повседневность. Исторический и социологический аспекты становления / И.Б. Орлов. — М. : ГУ ВШЭ, 2010. — 317 с.

Пищуліна О.М. Зміна методики розрахунку прожиткового мінімуму — крок до формування соціальної політики / О.М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети. — 2009. — № 1(10). — С. 109–114.

Пищуліна О.М. “Інституціональні пастки” функціонування ринку праці в Україні / О.М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети. — 2009. — № 4(13). — С. 140–147.

Попова И.М. Повседневные идеологии. Как они живут, меняются и исчезают / Попова И.М. — К. : ИС НАНУ, 2000. — 219 с.

Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2011 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : нац. доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. — К. : НВЦ НБУВ, 2009. — 687 с.

Соціально-економічний розвиток України в 2011 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Статистичний щорічник України за 2000 рік / за ред. Осауленка О.Г. — К. : Техніка, 2001. — 598 с.

Статистичний щорічник України за 2001 рік / за ред. Осауленка О.Г. — К. : Техніка, 2002. — 645 с.

Статистичний щорічник України за 2002 рік / за ред. Осауленка О.Г. — К. : Консультант, 2003. — 662 с.

Статистичний щорічник України за 2003 рік / за ред. Осауленка О.Г. — К. : Консультант, 2004. — 631 с.

Статистичний щорічник України за 2004 рік / за ред. Осауленка О.Г. — К. : Консультант, 2005. — 588 с.

Статистичний щорічник України за 2005 рік / за ред. Осауленка О.Г. — К. : Консультант, 2006. — 575 с.

Статистичний щорічник України за 2006 рік / за ред. Осауленка О.Г. — К. : Консультант, 2007. — 551 с.

Статистичний щорічник України за 2007 рік / за ред. Осауленка О.Г. — К. : Консультант, 2008. — 571 с.

Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. Осауленка О.Г. — К. : Держ. підприємство “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2010. — 566 с.

Україна як соціальна держава: гасло для політичної конкуренції чи шлях до солідаризації суспільства? / за заг. ред. В.Є. Вороніна. — К. : НІСД, 2009. — 108 с.

Хавина С. Буржуазная теория “второй экономики” / С. Хавина, Л. Суперфин // Вопросы экономики. — 1986. — № 11. — С. 104–112.

Харт К. Неформальные доходы и городская занятость в Гане / К. Харт // Неформальная экономика. Россия и мир / под ред. Т. Шанина. — М. : Логос, 1999. — С. 532–537.

Шанин Т. Почему до сих пор не умер русский народ. Эксплоярные структуры и неформальная экономика современной России / Т. Шанин // Эксперт. — 2000. — № 1–2 (213), 17 янв.

Alexeev M. A note on measuring the unofficial economy in the former Soviet Republics / M. Alexeev, W. Pyne // Economics of Transition. — Vol. 11(1). — 2003. — P. 153–175.

Mallet V. Europe: Hidden Economy / V. Mallet, G. Dinmore // The Financial Times. — 2011. — 9 June.

Schneider F. The Size of the Shadow Economy for 25 Transition Countries over 1999/00 to 2006/07. What do we know? [Electronic Resource] / F. Schneider. — Mode of access : http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/LatestResearch2010/ShadEcon_25Transitioncountries.pdf.

Soto H. De. The Other Path: The Informal Revolution / Soto H. De. — N. Y. : Harper and Row, 1989.