

Соціологія вартості (повсякденного) життя в сучасній Україні: в пошуках джерел

Анотація

У статті на базі державної статистики з прожиткового мінімуму, рівня його бюджетної забезпеченості та мінімальної зарплати проаналізовано динаміку рівня життя в Україні 1991–2010 років. Наведено порівняльні дані вартісної структури споживчих “інфляційних” кошків України, Польщі та Німеччини, що дало підстави для висновків про неадекватність соціального стандарту – прожиткового мінімуму в Україні, конституційно задекларований як соціальна держава.

Розгляд джерел існування українців у пострадянський період здійснено в термінах неформальної економіки (К.Гарт, Е.де Сото та ін.) та сімейної економіки (Г.Беккер, Т.Шанін та ін.) із залученням релевантної соціологічної інформації. Зарубіжний досвід вивчення неформальної економіки в пострадянських країнах підтвердив авторську гіпотезу про історичну тяглість (вимушеної) сформованої за часів СРСР здатності радянських людей до неформальної економічної діяльності в термінах доктрини виживання (І.Попова).

За відсутності компетентного управління та адекватної соціально-економічної політики в Україні заробітки в неофіційній економіці та традиційні ресурси сімейної економіки залишаються основними у формуванні та акумулюванні засобів до життя для більшості українців упродовж усього пострадянського періоду.

Ключові слова: *прожитковий мінімум, соціальний стандарт, споживчий кошик, рівень забезпеченості прожиткового мінімуму, неформальна економіка, сімейна економіка, соціальний дохід, державне управління*

Людині, яка має досвід закордонних поїздок, часто доводилось чути від інших людей та й самій переконуватися в тому, що в тій чи тій країні життя

дороге, дуже дороге або приблизно таке ж, як і вдома. В основі такого висновку зазвичай — ціни та зарплати, співвідношення котрих власне й визначає рівень життя у країні, але базою порівняння є свій емпіричний вітчизняний досвід. То скільки ж коштує повсякденне життя в сучасній Україні? Загалом до цього питання можна звести, напевно, всі соціологічні дослідження українського суспільства, звичайно беручи до уваги не лише сам грошовий вимір вартості життя пересічного українця, а й спосіб заробляння на це життя, де виявляються і наслідки перерозподілу державного бюджету, і соціоструктурні характеристики суспільних груп стосовно доступу до “джерел” та їхні ціннісні орієнтації, і рівень екологічної безпеки та й безпеки загалом, і доступ до освіти й охорони здоров'я, і рівень задоволення культурних потреб (за умови наявності останніх) тощо.

Про наш соціальний стандарт: історія питання

Користуючись і надалі таким образним стилем, можна зауважити, що вартість життя, своєю чергою, базується на його собівартості з додаванням накладних витрат, якщо вже йдеться про ціну. А собівартість життя може бути представлена таким собі набором основних товарів і послуг для щоденного споживання, необхідність і доцільність включення котрих у стандарт, як виявляється, встановлюється не стільки самими людьми, скільки політико-економічними державними установами країни за рекомендаціями фізіологів і спеціалістів з питань життя “по мінімуму”. Такий перелік товарів і послуг, необхідних для задоволення першочергових потреб людини, та його цінова оцінка милозвучно називають *споживчим кошиком*, припускаючи, що кожен із нас у своєму домогосподарстві саме таким “нехитрим” кошиком і послуговується в буденному житті. Вважається, що споживчий кошик відображає типову структуру споживання населення певної країни, а його асортимент, натуральний і вартісний вимір визначаються державними органами виконавчої влади в нетрях Кабміну, причому з огляду на найнижчі роздрібні ціни й тарифи на житлово-комунальні послуги. Важливо, що на основі системи споживчих кошиків нормативним способом формується *мінімальний споживчий бюджет* для основних соціально-демографічних груп у середньому на душу населення та на одного члена сім'ї різного складу. Так, відповідно до Закону України “Про мінімальний споживчий бюджет” від 7 серпня 1991 року, структура та величина мінімального споживчого бюджету формується зі споживчих кошиків за основними статтями видатків людини або сім'ї, а саме: продукти харчування, непродовольчі товари — одяг, білизна, взуття, предмети санітарії, гігієни, ліки, меблі, посуд, культтовари; витрати на житло та комунальні послуги, культурно-освітні заходи та відпочинок, транспорт і зв'язок; витрати на перебування гостей у дошкільних закладах та витрати на ведення особистого підсобного господарства в межах, що забезпечують задоволення особистих потреб; обов'язкові платежі. Слід нагадати, що споживчий кошик в Україні традиційно встановлюється ще за методологією Ленінградського інституту гігієни праці, тому й сьогодні можна посилатися на розробки 1990 року (хіба що в самій назві й тексті “Закону про споживчий бюджет” від 1991 року слова “Української

Соціалістичної Республіки” та “Української РСР” замінено словом “України”). Отже, за цим Законом склад споживчих кошків повинен затверджувати Кабмін України не рідше, ніж один раз на п’ять років, вартісна ж оцінка мінімального споживчого бюджету має переглядатися з урахуванням індексу цін на споживчі товари та послуги не рідше, ніж один раз на рік.

“Вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров’я набору продуктів харчування, мінімального набору непродовольчих товарів і мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб у розрахунку на місяць на одну особу” становить *прожитковий мінімум* відповідно до Закону України “Про прожитковий мінімум” від 15 липня 1999 року. Прожитковий мінімум є **базовим показником у всій державній системі соціального забезпечення**, щороку затверджуваним ВР України; за ним визначається загальна оцінка рівня життя в Україні, встановлюються розмір мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, розмір соціальної допомоги, допомоги сім’ям із дітьми, допомоги з безробіття, стипендій та інших соціальних виплат, а також державні й соціальні гарантії та стандарти забезпечення в галузях охорони здоров’я й освіти, і нарешті, величина неоподаткованого мінімуму доходів громадян. У цьому Законі вказані принципи формування наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, а найпершим принципом вказується визначення не рідше, ніж один раз на п’ять років, набору в натуральних показниках, набору послуг у нормативах споживання. У статті 5 “Моніторинг прожиткового мінімуму” Закону сказано про встановлення щомісячного фактичного розміру прожиткового мінімуму на одну особу на основі статистики споживчих цін для спостереження за динамікою рівня життя, а в прикінцевих положеннях йдеться про затвердження встановлених і розроблених за спеціальною методикою наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, що й було здійснено 14 квітня 2000 року, як засвідчила Постанова № 656 Кабінету Міністрів України за підписом прем’єр-міністра В.Ющенка.

Набори продуктів харчування для дітей, працездатних та непрацездатних осіб, наведені в Постанові, можуть викликати певний подив або іронію чи просто сум у пересічного українця. Звісно, особисті смаки тут не враховуються — лише рекомендації спеціалістів щодо добору певних продуктів харчування, виходячи з їхнього поживного складу та енергетичної цінності. За умов відсутності сьогодні товарного дефіциту будь-які продукти можуть потрапити до раціону працездатної та непрацездатної людини, проблема в іншому — достатність або дефіцит коштів на придбання вмісту споживчого кошика пересічним українцем доби історичної перемоги колись державної продовольчої програми. Набір предметів гардеробу для чоловіків і жінок працездатного віку та пенсіонерів є мінімальним, тому не випадає його аналізувати чи піддавати сумніву доцільність уведення тієї чи тієї товарної позиції, особливо стосовно терміну служби предметів, вказаного в роках, хоча державна мінімальна пропозиція у вигляді одного костюма на 5–7 років з однією краваткою на 10 років чи однієї сезонної сукні-спідниці на 5 років видається навіть цікавою.

Набір житлово-комунальних послуг охоплює, вважаємо, мінімальні витрати на водопостачання та водовідведення, газопостачання та електроенергію, необхідні для підтримання життєздатності однієї особи на рік з розрахунку на 21 кв. метр нормативного житла; інформаційні послуги та послуги зв'язку (15 хв. телефонної розмови на особу на місяць та 52 примірники передплатних чи придбаних газет/журналів на рік для середньостатистичної сім'ї, а також один конверт на місяць для листування, щоправда, не зазначено кількість марок і відповідно їхню вартість для листування в межах і поза межами України. Дозволено також мінімальні побутові послуги на рік, як-то: 4 стрижки, але одне “чоловіко-відвідування лазні-душової” (оригінальне написання збережено), натомість ремонти телевізорів, холодильників, пральних машин дозволені в десятих частках одиничного вимірювання, і справді, не щороку ж усе в хаті ламається, – загалом перелік наведених послуг не так вражає, як дозування їх за відсутності посилань на експериментальні підстави для обрахунку. Натомість транспортні послуги в середньому на одну особу на рік для дітей віком від 6 до 18 років і працездатного населення не без щедрості вказані в межах 147/524 поїздки міським та 27/95 приміським і залізничним транспортом. І ще, за такої щедрої роздачі життєво-необхідних товарів і послуг укладальникам нашого споживчого кошика видалися важливими і культурні потреби – відвідування кіно/театрів, клубів, музеїв, зоопарків, цирків, музичних установ, бібліотек, а також придбання книг – 12 разів/штук на рік на середньостатистичну сім'ю.

Зазначмо, що поняття споживчого кошика існує в багатьох країнах світу, ціна та склад його різняться, наприклад, в американця кошик містить до 300 позицій, у Великій Британії – 350, Німеччині – 475 продуктів і послуг, тоді як в Україні кошик скромно налічує близько 260 найменувань, причому його склад не переглядався з 2000 року, тобто з моменту його законодавчого встановлення¹. Ціна кошика в нас, однак, регулярно переглядається на основі експертизи, встановлюється КМ України й затверджується ВР України. Відтак, динаміка зростання загального показника прожиткового мінімуму вказує на те, що за десять років він збільшився на 620 гривень – з 270,10 грн на 01.01.2000 до 894 грн на 01.01.2011, проте за цей період мінімальна заробітна плата ніколи не діставалася навіть цього “разюче щедрого” рівня.

Згідно із законодавством України, прожитковий мінімум має бути основою для встановлення мінімальної заробітної плати, понад те, у статті 46 Конституції України вказано, що “пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом”. Проте аналіз динаміки мінімальної заробітної плати у зіставленні з прожитковим мінімумом свідчить, що розмір мінімальної зарплати з 2000 року ніколи не дорівнював прожитковому мінімуму, а становив до 80% його ве-

¹ 2005 року науково-експертна рада, створена на тристоронніх засадах за участю представників держави, профспілок та роботодавців переглянула і затвердила новий склад споживчого кошика і передала на розгляд Урядові України; цей склад мали затвердити 22.02.2006 року, але не оприлюднили, як того вимагає ст. 4 Закону “Про прожитковий мінімум”; з цієї причини рішення не набуло чинності.

личини. Нехтуючи конституційними положеннями, впродовж усієї новітньої історії України наша влада спромоглася лише 2010 року наблизити ці два показники рівня життя у країні до врівноваження, але сталося це за умов 60% падіння національної грошової одиниці 2008 року (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка прожиткового мінімуму та мінімальної зарплати в Україні, грн*

Дата введення	Розмір ПМ на одну особу на місяць, загальний показник	Розмір ПМ на одну працюючу/непрацюючу особу на місяць	Розмір мінімальної заробітної плати
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 (1.09.05)
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 (1.12.06)
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 (1.04.08)
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	839,0	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

* Складено автором на основі офіційних даних Міністерства економіки та соціальної політики; Держкомстату України.

Згідно із Законом України “Про оплату праці” від 24.03.1995 року мінімальна зарплата — це законодавчо встановлений розмір зарплати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватись оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт), причому відповідно до Європейської соціальної хартії мінімальна заробітна плата

має становити не менше за 2,5 величини прожиткового мінімуму, а співвідношення мінімальної і середньої зарплати має бути не нижчим за 1 : 3. І цього правила країни ЄС чітко дотримуються; у них мінімальний рівень заробітної плати завжди перевищує прожитковий мінімум. Наприклад, у Франції — на 59%, у Великій Британії — 53%, а в Голландії — на 100%. До того ж таку мінімальну заробітну плату там отримують лише 10% працівників. Натомість в Україні, за даними Міністерства соціальної політики, на квітень 2011 року мінімальну заробітну плату в розмірі 960 гривень, що не перевищує прожитковий мінімум, отримували 2,5 млн людей, тобто 8% зайнятого населення.

Згідно п. 5 ст. 38 Бюджетного кодексу України, розмір мінімальної заробітної плати належить вказувати в Законі про Державний бюджет на відповідний рік, але у 2010-му мінімальні значення заробітної плати встановили на основі Закону “Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати”. Прожитковий мінімум був законодавчо запроваджений як базовий соціальний стандарт, проте в дійсності таким не став, бо визначений його розмір ніколи не був досягнутий у масштабах всього населення, хоча частка населення з середньодушовими доходами на місяць, нижчими за прожитковий мінімум, за останні десять років і скоротилася втричі (табл. 2).

Таблиця 2

**Частка населення з середньодушовими доходами на місяць
нижчими за прожитковий мінімум, %***

Рік	За грошовими доходами	За загальними доходами
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

* Джерело: [Статистичний щорічник України, 2010].

На необхідності перегляду методології розрахунку прожиткового мінімуму й споживчого кошика наполягав свого часу третій Президент України, спираючись на думки економістів і фахівців з питань соціальної політики, котрі пропонували різні методики обрахунку розміру прожиткового мінімуму з використанням світового досвіду, зокрема з урахуванням економічних, правових та соціальних чинників з огляду на зміни соціально-економічних умов (див.: [Піщуліна, 2009: № 1]).

Таблиця 3

Структура сукупних витрат домогосподарств України, 2000–2009*

Аналізовані видатки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн	541,3	607,0	658,3	736,8	903,5	1229,4	1442,8	1722,0	2590,4	2754,1
Структура сукупних витрат домогосподарств, %										
Споживчі сукупні витрати:	93,3	93,7	92,8	93,3	92,6	91,1	90,5	90,0	86,2	87,8
продукти харчування та безалкогольні напої	64,9	62,6	59,1	58,6	57,5	56,6	53,2	51,4	48,9	50,0
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,0	2,8	2,6	2,8	2,8	2,9	2,6	2,6	2,2	3,2
непродовольчі товари та послуги, зокрема:	25,4	28,3	31,1	31,9	32,3	31,6	34,7	36,0	35,1	34,6
одяг і взуття	x	x	5,4	5,3	5,7	5,7	5,8	5,9	5,9	5,6
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	x	x	10,5	10,4	9,7	8,5	9,6	10,9	9,1	9,4
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	x	x	1,7	2,0	2,3	2,6	2,8	2,9	2,8	2,3
охорона здоров'я	x	x	3,0	2,8	2,8	2,5	2,5	2,5	2,7	3,1
транспорт (без приватного)	x	x	3,0	3,3	3,0	3,0	3,7	3,4	4,0	3,8
зв'язок	x	x	1,3	1,5	1,8	2,1	2,6	2,6	2,3	2,5
відпочинок і культура	x	x	1,9	2,3	2,4	2,6	2,4	2,4	2,5	1,8
освіта	x	x	1,2	1,1	1,3	1,1	1,4	1,3	1,3	1,3
ресторани та готелі	x	x	1,1	1,4	1,6	1,7	2,2	2,3	2,4	2,5
різні товари і послуги	x	x	2,0	1,8	1,7	1,8	1,7	1,8	2,1	2,3
Неспоживчі сукупні витрати	6,7	6,3	7,2	6,7	7,4	8,9	9,5	10,0	13,8	12,2
Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг	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, що структура споживчого кошика без належного коригування сьогодні не відповідає сучасним стандартам споживання, хоча перегляд деяких позицій і відбувався, коли, наприклад, 2007 року до переліку послуг були включені послуги мобільного зв'язку, кабельного телебачення, Інтернету. Зрештою, видається, що питання перегляду складу українського споживчого кошика, дуже активно обговорюване не тільки в громадському, а й у політичному середовищі, починаючи з середини 2010 буде якщо не розв'язане, то залагоджене. Проте співвідношення витрат за споживчими групами у вартісному вимірі внаслідок цінової агресії 2010–2011 років не може залишитися незмінним: видатки на харчування постійно перебирають на себе найбільшу частку в повсякденному споживанні пересічного українця, майже аврально зростають у ціні комунальні послуги, що абсолютно не відбивається на їхній якості.

Загальновідомо, що частка видатків на харчування вважається критерієм, за яким можна встановлювати межу бідності, в міжнародних статистичних порівняннях за методикою ООН прийнято вважати домогосподарство певної країни бідним, якщо на харчування йде від 60% і більше всіх доходів. За радянської доби середини 1960-х років структура сімейних видатків залежно від річного доходу на одного члена сім'ї (від 600 до 1200 руб.) становила 66,0–52,5% на продовольчі товари та 34,0–47,5% на непродовольчі, а квартирна плата не перевищувала 5–6% бюджету сім'ї [Бромлей, 1966: с. 16]. У сучасній Україні, за даними Держкомстату, одержаними у вибірковому обстеженні умов життя домогосподарств (“Витрати і ресурси домогосподарств”), частка видатків на продукти харчування та безалкогольні напої після найвищих 65,2% 1999 року почала поступово знижуватися із 2000 року, коли ці видатки становили 64,9% подушних сукупних видатків, але, зменшившись 2008 року до 48,9%, з наступного, кризового, 2009 року знову почала зростати, сягнувши 50,0%, натомість видатки на алкогольні напої та тютюнові вироби 2009 року стали найвищими за десять років спостережень (3,2%), й особливо помітною є різниця з попереднім 2008 роком (2,2%) (табл. 3).

Якщо, наприклад, взяти для порівняння структуру споживчих витрат у Німеччині та Польщі, тобто споживчого кошика, що зветься там інфляційним і щорічно визначається на базі даних про споживчі ціни на товари й послуги державними органами статистики цих країн, то вочевидниться порівняння не на користь України, де частки видатків на харчування впродовж усього пострадянського періоду залишаються дуже високими і 2009 року були вдвічі більшими, ніж у Польщі (25,7%) (2008) і вп'ятеро вищими, ніж у Німеччині (10,4%) (2005). Утім видатки на комунальні послуги українських громадян станом на 2009 рік були ще нижчими, ніж у Польщі (вдвічі) та ніж у Німеччині (втричі) (табл. 4).

Отже, попри всі конституційні вимоги прожитковий мінімум в Україні так і залишився лише декларативним соціальним стандартом, значення якого постійно розмивалося численними поправками та владними хитруваннями, а його використання, як виявилось, насправді не мало стосунку до встановлення на його базі мінімальної заробітної плати, бо обмежувалось лише визначенням розміру соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям та інвалідам, що підтверджують спеціалісти державного Інституту стратегічних

досліджень [Піщуліна, 2009а]. Понад те, 2001 року було запроваджено “нове-лу” так званого рівня забезпечення прожиткового мінімуму (РЗПМ), встановлюваного щорічно Законом про Держбюджет у відсотках до показника прожиткового мінімуму в середньому на 70% нижче (*sic!*) офіційно прийнятого значення прожиткового мінімуму. З 2004 року було встановлено диференційовані рівні РЗПМ для різних категорій населення для призначення державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям, що і нині регулюється Законом України “Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям” від 18.01.2006 року.

Таблиця 4

**Динаміка структури споживчих витрат
в інфляційному кошику Польщі та Німеччини***

Склад	Польща			Німеччина		
	2006	2007	2008	1995	2000	2005
Продукти харчування та безалкогольні напої	27,2	26,2	25,7	13,1	10,3	10,4
Напої алкогольні та тютюнові вироби	5,7	5,7	5,7	4,2	3,7	3,9
Одяг і взуття	5,0	5,6	5,6	6,9	5,5	4,9
Комунальні витрати на газ, електроенергію, водо/теплопостачання	20,3	20,4	19,0	27,5	30,2	30,8
Утримання житла	4,7	4,9	5,3	7,1	6,9	5,6
Здоров'я, догляд	5,3	5,1	5,1	3,4	3,5	4,0
Транспорт (без приватного)	4,6	–	–	–	–	–
Паливо до приватного транспорту	3,9	–	–	–	–	–
Транспортні послуги	–	8,4	8,9	13,9	13,9	13,2
Інформаційні послуги, зв'язок	5,6	5,4	5,2	2,3	2,5	3,1
Дозвілля, відпочинок і культура	6,6	7,0	7,3	10,4	11,0	11,6
Освіта	1,4	1,4	1,3	0,7	0,7	0,7
Ресторани і готелі	4,5	4,9	5,5	4,1	4,7	4,4
Інші товари та послуги	5,2	5,2	5,4	6,1	7,0	7,4

* Складено автором на основі офіційних статистичних даних (Główny Urząd Statystyczny Polscy; Statistisches Bundesamt).

Таким чином, введення цього відверто цинічного РЗПМ взагалі нівелювало значення прожиткового мінімуму, адже збільшення останнього не впливає на збільшення соціальних виплат, які реально прив'язані до РЗПМ. Цілком промовистим тут видається запитання працівників Інституту стратегічних досліджень, винесене в заголовок виданої 2009 року колективної монографії “Україна як соціальна держава: гасло для політичної конкуренції чи шлях до солідаризації суспільства?”. Якщо Стаття 1 Конституції України 1996 року визначає Україну як “суверенну і незалежну, демократичну, *соціальну* (курс. мій. — *О.І.*), правову державу”, то виникає запитання, яким же чином сучасний стан соціальної політики у країні співвідноситься

із задекларованими одразу після здобуття незалежності базовими принципами державотворення, які за 20 років так і не набули реального змісту. Вже цілком очевидно, що при розбудові держави пріоритетність надавали реформам економічних інституцій, натомість “соціальна сфера розглядалась як вторинна, похідна від економічної та як така, що обтяжує економіку”, тому-то в Україні й склалась не соціально орієнтована модель ринкової економіки, а так званий олігархічний капіталізм, орієнтований на задоволення економічних інтересів великого капіталу [Україна як соціальна держава, 2009: с. 3–4].

Олігархічний капіталізм vs народний капіталізм: кожному своє?

Наведені вище разючі щорічні цифрові значення прожиткового мінімуму, в реальності навіть для животіння не достатнього, викликають ще більший подив при аналізі динаміки життєвого рівня населення України, поданої офіційною державною статистикою. Так, 2001 року майже 90% населення мали місячні грошові середньодушові доходи, нижчі за прожитковий мінімум, і навіть якщо ця частка за десять років і скоротилась до 30%, то це не знімає запитання, чи воляння: “Як цей народ живе й виживає?” Звичайно, це не стосується “золотої” сотні капіталістів-олігархів, чії статки стрімко зростали, сягнувши 2010 року за сумою активів 83 млрд дол. (що дорівнює 61% ВВП країни), тим самим доводячи реальну спроможність української економіки та реальну сутність позірної державної соціальної політики.

Однак питання залишається відкритим: яким чином пересічні українці фізично вижили, а за непрямими витратами, наведеними раніше автором [Іващенко, 2010], навіть упоралися з нищівною державною системою господарювання? Перша й очевидна відповідь, що виникає у дослідника, — це зворушлива здатність українців до соціальної адаптації за будь-яких економічних умов завдяки підприємливості й так би мовити схильності до народного капіталізму. З початку 1990-х років, коли завалилася радянська командно-адміністративна економіка, мільйони радянських громадян, опинившись перед вибором способу виживання, почали звертатися до примітивних способів господарювання, на кшталт бартеру й перепродажу, активізуючи економічну “тінь”, яка загалом ніколи не зникала, тільки тепер розширилася до обсягів цілого неформального сектору економіки.

Зауважмо, що ситуація у сфері зайнятості головню змінювалася з розширенням недержавного сектору і створенням там нових робочих місць, коли державний сектор економіки країни за умов приватизації постійно звужувався. Так, за даними досліджень Інституту соціології НАН України, на 2006 рік частка зайнятих у державному секторі порівняно з 1994 роком скоротилась вдвічі: з 51,2% до 24,8%, натомість вчетверо — до 25,4% — збільшився приватний сектор. Так, 1994 року він ледве налічував 6,1%, а 2010-го працівників у приватному секторі стало вже майже в’ятеро більше — 29,8%, а в державному було зафіксовано найменший рівень зайнятості за весь період моніторингових спостережень — 19,6%.

Державна статистика, зі свого боку, з початку 2000-х років постійно вказувала на зростання приватного сектору й зайнятості в ньому порівняно з державним сектором: уже у 2006 році в приватному секторі було зайнято 48,1% від загальної чисельності працівників у всіх секторах власності, в державному — 27,2%, а в комунальному та комунально-корпоративному — 24,5%. У соціологічних дослідженнях це явище було зафіксовано дещо пізніше, коли зростання самоідентифікації зайнятих у приватному секторі засвідчило легітимацію в масовій свідомості українців роботи у приватному секторі як постійної. Тут також ішлося про розширення масштабів формалізації роботи в недержавному секторі, перехід від латентної неформальної зайнятості до задекларованої трудової діяльності в приватному секторі як підприємця чи найманого працівника. Ринкові зміни суттєво позначилися на перегляді традиційного для пострадянського працівника соціального взірця у вигляді єдино можливої роботи на одному робочому місці лише в державному закладі чи на підприємстві. Сьогодні більшість працівників зосереджені саме в недержавному секторі. За галузевим розподілом у державному секторі економіки майже повністю залишились освіта, охорона здоров'я, державне адміністрування, натомість сільське господарство, рибальство, промисловість майже повністю відійшли до приватного сектору, а також значно меншою мірою, — транспорт, зв'язок і торгівля. При цьому сфера послуг, недостатньо розвинена за радянських часів, і досі не досягла європейського рівня.

Поява нових форм зайнятості, властивих приватному сектору, змінила суспільне ставлення до зайнятості в державному секторі як єдино можливої, коли пошуки роботи й заробітку підводили до працевлаштування у приватному секторі, самозайнятості та різного роду альтернативної зайнятості (сезонна, випадкова, тимчасова) вже не тільки як додаткової. Зазначмо, що в 1994 році 80,4% опитаних засвідчили, що не змінювали свого місця роботи, та за якихось п'ять-шість років частка таких скоротилася майже вдвічі — до 43% (2001).

При аналізі структури зайнятості часто непросто коректно віднести працівника до певного сектору економіки внаслідок поширеності поєднання роботи в обох секторах — державному і приватному (якщо встановлювати зайнятість як основну чи додаткову роботу лише за формальними ознаками). У переліку занять поза основним місцем роботи на працю за сумісництвом для додаткового заробітку за весь час спостережень вказували 10–12% респондентів, але 2010 року люди, які отримували додаткову оплату за роботу в позаробочий час, становили майже третину — 28,9%.

З року в рік моніторингові опитування показували, що нашим співгромадянам не вистачає можливостей підробляти; 47,9% навіть були ладні братися за першу-ліпшу роботу, аби тільки платня була хорошою. Задля більших грошей або платні чверть опитаних (24,6%) здатні пожертвувати улюбленою професією, якщо робота не дає достатнього заробітку. Взагалі активний “підробіток” за наявності основної роботи характерний для більшості працездатних, які для додаткового заробітку найчастіше вдаються до сезонних сільськогосподарських і будівельно-ремонтних робіт, продажу й перепродажу товарів, охоронної й вантажної роботи, послуг автоперевезення

власним транспортом, ремонту автівок і побутової техніки. Комерційна діяльність у вигляді продажу й перепродажу товарів хоч і наявна в цьому переліку, однак уже суттєво видозмінилася з 1990-х років, перейшовши тепер від розряду економічного туризму (човникарство) як додаткової зайнятості до статусу основної роботи.

За умов складності та неоднозначності сфери зайнятості під час суспільних змін статусна самооцінка працюючих респондентів у соціологічних обстеженнях вважається адекватнішою, ніж за офіційною статистикою у термінах міжнародної класифікації статусів зайнятості, запровадженої Держкомстатом України 1995 року і застосовуваною у моніторингу ІС НАНУ від 2001-го. Ці працівники ідентифікують себе як такі, що працюють за наймом; роботодавці; самозайняті; безкоштовно працюючі члени сім'ї. Соціологічно було відстежено, що від 2002 до 2010 дуже мало збільшилася група роботодавців (з 1,5% до 1,9%), натомість зменшилася група самозайнятих (з 8,6% до 5,2%) і найманих працівників (з 45,1% до 40,8%). Однак найбільше зросла група непрацюючих.

І справді, за двадцять років вирізнився високий відсоток *непрацюючих* із постійною динамікою до зростання, котрий навіть за умови врахування частки пенсіонерів (яка щороку збільшується, сягаючи близько третини населення), учнів і домогосподарок (сумарно до 10%), вражає; причому 2010 року непрацюючих виявилось більше, ніж в усі попередні роки (48,7%). Не переводячи тему непрацюючих у площину обговорення “економічного навантаження” на працюючих, проаналізуємо дані соціологічного моніторингу щодо складу групи непрацюючих — не просто безробітних, а таких, що набули якості “залишкової” групи *не класифікованих за статусом осіб або нерехідної за статусом зайнятості* групи. Тут видається слушним аналіз радше не в термінах соціальної політики та проблеми соціального порядку загалом, а з огляду на вияви соціально-економічного розшарування через збільшення групи тих, хто не має постійного місця роботи й постійно підробляє або взагалі не має жодних джерел доходу (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка структурного складу групи незайнятих, 1994–2010, %

Види діяльності	1994	1998	2000	2003	2005	2008	2010
Учень	3,5	2,9	3,4	4,3	4,0	4,6	4,8
Непрацюючий пенсіонер	23,1	27,5	27,0	28,2	28,9	26,4	25,4
Домогосподарка	6,0	5,6	5,8	5,6	5,7	5,8	6,2
<i>Не маю постійного місця роботи, але підробляю у різних місцях залежно від обставин</i>	3,0	4,3	4,5	7,1	5,0	5,1	6,3
Не працюю і не маю ніяких джерел доходу	4,0	8,2	11,8	4,1	2,8	1,8	4,4

Саме ті, хто не має постійного місця роботи, й утворюють групу *альтернативної зайнятості* (сезонної, випадкової, тимчасової), котра майже

повністю функціонує в неформальному секторі зайнятості. Це, як правило, ті, хто наймається на роботу неформально, частіше у приватному секторі (37%) і зазвичай без укладання трудового контракту, причому в цих найманих працівників (80%) робота здебільшого не відповідає професійному й освітньому рівню — таких майже 60% і тільки у 13,6% робота збігається з фахом.

Сектор неформальної зайнятості, однак, не обмежується тими, хто наймається на роботу неформально, а поповнюється і за рахунок тих, хто займається трудовою діяльністю, зокрема індивідуальною, без належної реєстрації з метою уникання оподаткування. Дотримуючись думки, що більшість самозайнятих власне й утворюють сектор неформальної зайнятості, слід указати на те, що цей сектор характеризується як особлива сфера не зареєстрованої й не враховуваної офіційною статистикою діяльності з виробництва товарів і послуг, не заборонених законом. Масштаби поширення сектору неформальної зайнятості в різних країнах різняться залежно від рівня економічного розвитку та інших реалій конкретного історичного періоду. Проте, незалежно від країни, слід розрізняти економічну діяльність у неформальному секторі та неформальну діяльність у формальному секторі. У першому випадку діяльність офіційно не оформлюється, а здійснюється переважно індивідуально або сім'ями на свій ризик і здебільше з метою самозабезпечення на засадах усних домовленостей у межах довірчих відносин. У другому випадку — це діяльність неофіційних найманих працівників у зареєстрованих організаціях або офіційних найманих працівників, які окрім основної роботи виконують ще додаткову з виплатами “у конвертах”. Очевидно, що в контексті самозайнятості коректно брати до уваги лише діяльність у неформальному секторі. Спільними для ринкових економік є такі основні характеристики зайнятості в неформальному секторі: по-перше, вона не реєструється; по-друге, здебільше дає невеликий дохід, який аж ніяк не може асоціюватися з нагромадженням капіталу; по-третє, для більшості “неформалів” залишається нереальним використання кредитів, підвищення професійного рівня і взагалі вихід на організований ринок через брак конкурентоспроможності; і наостанок, зайняті в неформальному секторі не підлягають соціальному захисту та чинності норм трудового законодавства.

У сучасній науці не існує єдиного тлумачення неформальної та тіньової економіки й зайнятості; автори досліджень, як правило, наводять весь перелік доступних і відомих їм визначень і переважно спиняються на визначенні поняття неформальної діяльності Міжнародною організацією праці (МОП) як на найприйнятнішому, що, очевидно, дає певні переваги для порівняльних досліджень. МОП розглядає неформальний сектор як сукупність дрібних господарських одиниць, утворених незалежними, самостійними працівниками, що виробляють або розподіляють товари й послуги. Необхідно зазначити, що невраховувану економічну діяльність великих розмірів називають тіньовою, як таку, що відмовляється від процедури реєстрування з метою уникнення оподаткування, контролю й регулювання прибутків з боку держави й тим самим переходить у площину правового аналізу. Неформальний сектор, функціонуючи поза межами формальної

економіки, все-таки має за мету інше — виробництво товарів і надання послуг, запитуваних ринком, у невеликих обсягах, при цьому дохід від реалізації їх іде на підтримання й відтворення життя.

Отже, тіньова економіка в широкому розумінні визначається як нелегальна, не підпорядкована державним і фіскальним органам контролю, а неформальна, хоч і може вважатися частиною тіньової, однак уникає реєстрації часто-густо лише через неможливість покриття всіх видатків процедури офіційної реєстрації та, що особливо важливо, підтримання свого подальшого функціонування за умов, наявних у формальному секторі. Маю на увазі регулярні вагомні приховані внески офіційним структурам трансакційного гатунку, неспроможність сплачувати які може призвести і часто призводить до закриття підприємств. МОП, даючи офіційне визначення неформальної діяльності, наголошує доречність урахування при цьому періодичності її здійснення: професійна діяльність — як основна, так і вторинна зайнятість, що приносить дохід і здійснюється на постійних засадах поза легальними, регульованими, контрактними відносинами [Мингиони, 1999: с. 377].

Конкретизуючи феномен неформальної зайнятості з акцентом на його поширенні у країнах, що розвиваються, соціологи вивчають той сегмент неформальної зайнятості, який формується (здебільшого бідними) громадянами, що працюють індивідуально задля отримання якого-небудь доходу, подеколи єдиного засобу до існування. Таке пояснення неформальної зайнятості належить англійському антропологу Кіту Гарту, котрий уперше в 1971 році при вивченні структури зайнятості міського населення в Аккрі (Гана) застосував це поняття для означення нерегульованих формальними державними інституціями різних видів трудової активності бідності [Харт, 1999: с. 532–537]. Стверджуючи, що “відкинуті структурою формальних можливостей члени низів міського пролетаріату шукають неформальні способи збільшення своїх доходів”, він тим самим довів спричиненість виникнення неформальної зайнятості бідністю й соціально-економічною відсталістю. Гарт одним із перших зробив наголос на тому, що осіб, що формально не є зайнятими, аж ніяк не можна вважати безробітними, адже вони багато працюють, поєднуючи різні заняття з метою розширення джерел отримання доходів. Регулярність залучення до такої діяльності — основна ознака неформальної зайнятості на відміну від випадкової. Формальних джерел доходу, як-то зарплатня в державному або приватному секторі, трансфертні платежі (пенсія, допомога з безробіття), не так багато, до того ж вони не завжди доступні або не завжди достатні на відміну від численних неформальних можливостей отримання доходів (певним обмеженням тут слугує тільки законність). Гартові вдалося структурувати за цією умовою джерела неформального легального заробітку, які не втратили актуальності й дотепер: а) первинна і вторинна діяльність — землеробство, вирощування овочів і фруктів на продаж, робота за контрактом на будівництві, самозайняті ремісники, чоботарі, шевці, броварі; б) третинні підприємства з відносно великим капіталовкладенням — житлові, транспортні підприємства, спекуляція й оренда; в) дрібні послуги — базарні робітники, дрібні торговці, доставляння їжі, обслуга барів, носильники тощо; г) інші послуги — музиканти, пралі,

чистильники взуття, перукарі, прибиральники, фотографи, ремонтники автомобілів і предметів побутового вжитку, працівники ритуальних служб, медицини й астрології; д) приватні трансфертні платежі — подарунки грошові й товарні, позики, жебрацтво.

За Гартом, неформальні нелегальні способи отримання доходів відбуваються через різні послуги, як-то: вербування й торгівля жінками, бандитизм, збут краденого, лихварство за нелегальними відсотковими ставками, наркобізнес, проституція, сутенерство, контрабанда, хабарництво, політична корупція, рекет і такі трансфертні платежі, як-то — дрібні крадіжки, злодійство, пограбування, розтрати і прокручування чужих грошей, шахрайство, азартні ігри тощо. Концептуальний підхід Гарта до вивчення неформальної зайнятості виявився тим поштовхом, який спричинив перегляд багатьох усталених поглядів на проблему зайнятості й економічного розвитку, поклав початок науковій дискусії про неформальність в економіці на багато десятиліть. Понад те, підхід Гарта сприяв актуалізації концепції реальної економіки, згідно з якою економічний рівень країн оцінюється на основі витрат і споживання, на протигагу офіційним показникам виробництва й доходів, які не завжди, ба й переважно не піддаються перевірці, тим самим унеможливаючи відстеження справжнього економічного стану країн, офіційні низькі показники якого часто можуть бути лише свідченням того, що економіка стала менш формальною.

У сучасній науці економ-соціологічного спрямування методологічний підхід К.Гарта дістав назву структуралістського й залишався основним у царині дослідження неформальної зайнятості впродовж тривалого часу, причому в середовищі не тільки науковців, але й функціонерів МОП, що мають на меті випрацювання політики зайнятості й подолання бідності у країнах, що розвиваються. Однак із публікацією 1987 року праці перуанського економіста Ернандо де Сото "Інший шлях. Невидима революція у третьому світі" у сферу досліджень неформальної економіки революційно "увірвався" новий легалістський підхід, який миттєво заволодів умами дослідників і змінив усталені методологічні пріоритети, передусім завдяки оригінальній, навіть дещо "оптимістичній" точці зору на природу виникнення неформальної зайнятості зокрема і функціонування тіньової економіки взагалі. На відміну від К.Гарта, Е. де Сото вбачає головну причину виникнення неформальної зайнятості не в бідності й відсталості, а в забюрократизованості й зарегульованості сучасних ринкових господарських інституційних структур. Окрім того, де Сото стверджує, що тіньова економіка є закономірною формою становлення "народних" масових форм капіталістичного підприємництва [De Soto, 1989]. Адже бізнесмени-олігархи завдяки тісному зв'язку із владними структурами функціонують за особливими правилами, не переобтяжуючи себе бюрократичними процедурами та правовими обмеженнями, які зазвичай обертаються нездоланими перешкодами на шляху дрібного підприємництва. За вдалим порівнянням автора концепції, сфера легального великого бізнесу стає немовби заповідником, де немає місця малому та дрібному бізнесу, якому, таким чином, доводиться переміщатися у тіньовий сектор. Згідно з концепцією де Сото, на відміну від легального великого бізнесу, як правило, пов'язаного із владою, зростання тіньової еко-

номіки у країнах “третього світу” слід розглядати саме як форму розвитку “нормального” підприємництва. Наполягаючи на тому, що зростання неформального сектору свідчить насамперед про поширення проявів динамічності й підприємливості людей, Е. де Сото вважає, що розміри цього сектору можна коригувати лише шляхом економічного дерегулювання.

Особливого наголосу набули проблеми неформального сектору в численних спробах російських та зарубіжних дослідників проаналізувати й пояснити характер трудових відносин і ситуації, що склалася у сфері праці, в пострадянських країнах. Попри всі негаразди трансформаційного періоду (нестабільність, постійне скорочення державного сектору, безробіття), він не став катастрофічним з огляду на життєздатність пострадянських країн — тіньова, друга, неформальна економіка запрацювала набагато активніше порівняно з офіційною формальною, тим самим доводячи неспроможність пострадянських можновладців, незалежно від конкретної країни, врегулювати й реструктурувати економіку. Відсутність досвіду, закостенілість послідовників і дійових осіб адміністративно-командної системи поряд з авантюрними, з імітацією інноваційності рішеннями призвели до того, що країни стали виживати й “дихати” через легені “неформального сектору”. Нагадаю, що офіційна радянська наука заперечувала існування неформального сектору за радянських часів, який тоді трактували як джерело нелегальних приробітків, що слугували лише додатком до основних доходів. Проте тіньову економіку в СРСР — “другу економіку” — вивчали досить активно у 1970-х роках советологи. Зокрема, американський економіст Г.Гросман, який вважався родоначальником концепції “другої економіки”, проаналізував радянське тіньове господарство, що включало діяльність із виробництва та обміну, яка задовольняє одну із двох вимог — або ця діяльність здійснюється з метою прямої особистої вигоди, або не відповідає чинному законодавству. Хоча у визначенні тіньової економіки за радянських умов з боку багатьох советологів (Г.Шредер, Р.Грінслейд, Х.Грамацький, Ф.Фельдбрюге, Т.Бак та ін.) спостерігалася різноспрямованість, проте більшість із них погоджувалися з тим, що, втручаючись у всі сфери виробництва і споживання, тіньова економіка виходить з-під контролю соціалістичної держави, виконуючи при цьому багато функцій: інформаційну, постачальну, стабілізаційну, інноваційну. Функція неформальної діяльності розглядалася в контексті індивідуально-трудової діяльності, і в різних її формах, наявних тоді, вбачалися навіть передумови і прояви приватного підприємництва [Хавина, Суперфин, 1986].

Зі зміною соціально-економічних відносин у пострадянський час ситуація у сфері неформальної діяльності змінилася на протилежну — неформальні доходи почали відігравати роль основних засобів життєдіяльності, а неформальну зайнятість перестали розглядати як суто нелегальну з прихованими доходами. Незважаючи на розбіжності наведених вище основних теоретико-методологічних підходів до вивчення неформальності в царині зайнятості, концепції неформальної економіки вартують уваги вже за те, що наголошують важливість соціально значущої економічної діяльності, здійснюваної поза офіційними економічними рамками. Тому, на думку відомого італійського економ-соціолога Енцо Мінгіоні, пошук нових моделей регу-

лювання сфери зайнятості належить здійснювати з урахуванням наявності й усталеності неформальної діяльності [Мингиони, 1999].

Однією з основних форм економічної діяльності, що утворює сектор неформальної економіки, традиційно залишається самозайнятість за умов приховування доходів і ухилення від сплати податків, адже ще К.Гарт наполягав на тому, що “відмінність між формальними й неформальними можливостями отримання доходу, по суті, базується на відмінності між роботою за наймом і самозайнятістю” [Харт, 1999: с. 534].

Формування тіньового, або, точніше, неформального сектору в Україні почалося в 1990-ті, розміри його звичайно неможливо точно визначити, хоча експерти не полишають спроб, вправляючись в оцінках масштабів тіньового сектору в економіці сучасної України. Проте тіньова економіка на те й прихована в тіні, щоби ніхто не зміг її “вирахувати”. Навіть подекуди, що в зарубіжних експертних колах створено нішеву галузь, яка займається “вгадуванням” розмірів тіньової зони, хоча й до сьогодні немає узгодженої позиції щодо найкращих методів її вимірювання [Alexeev, Rупe, 2011].

В Україні з 1999 року визначення обсягів зайнятості у неформальному секторі здійснюється за методикою, затвердженою Держкомстатом України. В основу методики покладені положення Резолюції про статистику зайнятості в неформальному секторі, ухваленої 1993 року на 15-й Міжнародній конференції статистиків праці. Згідно з цим методом, до неформального сектору належать усі зайняті на незареєстрованих виробничих одиницях сектору домашніх господарств за такими критеріями: ринкова спрямованість економічної діяльності, обмежене число працівників та відсутність державної реєстрації підприємницької діяльності. Беручи до уваги національні особливості поширення неформальних трудових відносин, перелік критеріїв формування неформального сектору слід збільшити, долучивши до цієї категорії осіб, що працюють за усною домовленістю без укладання трудових контрактів із роботодавцем в офіційному секторі [Статистичний щорічник України, 2007]. З використанням зазначеної методики перші дані про обсяг неформального сектору в Україні були одержані Держкомстатом стосовно 2004 року: 3939,5 тис. осіб, або 19,4% від усього зайнятого населення. За роки спостережень рівень неформальної зайнятості поступово зростає, сягнувши 2009 року 4 469,9 тис. осіб, або 22,1% від усього зайнятого населення. Найбільше в неформальному секторі, за даними 2009 року, представлене сільське господарство — 66%, будівництво — 12% та сфера послуг (торгівля, ремонтні роботи, готелі та ресторани) — 12,8%. Неформально зайняті громадяни переважно мають повну загальну середню освіту (58,4%), за віком однаково представлені когорти молоді до 24 років і літніх людей 60–70 років (по 15%), але все ж таки частіше (38%) це люди середнього (40–49 років) і старшого (50–59 років) віку. Рівень зайнятості населення в неформальному секторі різниться також за регіональною ознакою: від 58% у Чернівецькій області до 4,1% у Києві [Статистичний щорічник України, 2010]. Завважмо, що визначений Держкомстатом рівень неформальної зайнятості різниться (у менший бік) з експертними оцінками та даними Міністерства економіки України, котре уповноважене опікуватися питаннями тіньового, або неформального, сектору й замірюваннями котрого в період

2008–2010 років цей сектор становив 34–36% економіки країни. За двадцять років, за статистичними спостереженнями, відбулося зниження загальної зайнятості на 21% та скорочення вдвічі чисельності найманих працівників підприємств, установ та організацій; удвічі за цей період знизилася зайнятість у промисловості (з 30,6% до 15,8% від загальної зайнятості) та вчетверо — у сільському господарстві (з 17,1% до 4,4%) (табл. 6).

Таблиця 6

Динаміка зайнятості населення України, тис. *

Рік	Усього зайнято	Наймані працівники підприємств, установ та організацій	Промисловість	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство
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

* Джерело: [Статистичний щорічник України, 2010].

Загалом при аналізі ситуації, що склалася на ринку праці України, слід акцентувати увагу на тому, що паралельно з падінням динаміки виробництва відбувалось зростання рівня зайнятості за даними офіційної статистики (з 56,5 у 2000 році до 59,3% 2008 р.), тому майже на половину збільшення зайнятості, на думку вітчизняної дослідниці О.Піщуліної, являє собою статистичний артефакт [Піщуліна, 2009б, с. 141]. Пояснення цього явища можна дати виходячи зі зміни Держкомстатом у 2005 році методології розрахунку чисельності зайнятих, а саме долучення до їх числа осіб, які виробляють товари й послуги в домашньому господарстві для продажу, а також службовців Збройних Сил. Тому ті, хто працює в особистих селянських господарствах, були віднесені до сектору самостійної зайнятості, котрий, за даними Держкомстату, на 80% сформований за рахунок неформальної зайнятості в сільському виробництві. Якщо проаналізувати такі суперечливі статистичні дані, все ж очевидним видається той факт, що колосальна “армія резервної праці” перебуває поза межами формальної економіки, обсяг якої через складність та умовність підрахунків лишається здогадним і, ймовірно, перевищує наявні статистичні показники обсягів неформальної зайнятості, які становлять 4,5 млн осіб.

Відомий дослідник тіньової економіки австрійський економіст Фридрих Шнайдер, підкреслюючи, що тіньова економіка загалом підвищує добробут (люди одразу за роботу чи послугу отримують готівку), у своєму порівняльному міжнародному дослідженні відводить Україні перше місце серед центральноєвропейських країн за розмірами “економічної тіні”, оцінюючи її у 55%. Загалом найвищі для решти Європи показники масштабів тіньової економіки (30–33%) демонструють країни Південної Європи (Болгарія, Румунія, Туреччина, Греція) за умовно нормального рівня до 15%. Натомість у Швейцарії та Австрії найнижчі показники — менш як 10%.

Загальноприйнятою є думка, що головними причинами поширення тіньової економіки є рівень і політика оподаткування: що вищі податки та

регуляторний тиск, то більша тіньова економіка у країні. Важливими чинниками також є спільні історичні причини, такі як слабкість правового поля та низька довіра до державних органів влади.

Варто зазначити, що феномен поширення неофіційної економіки в пострадянських країнах з кінця 1990-х років зацікавив чимало зарубіжних дослідників, які головню зосереджувалися на способах вимірювання її масштабів, але з часом дедалі переконливіше стали лунати думки про те, що некоректно ставитись до явища неформальної економіки як суто породження пострадянського періоду. Зокрема, американські економісти М.Алексеев та В.Пайн 2001 року ретельно перевірили і проаналізували методи вимірювання всіх відомих на той час дослідницьких даних про розміри неформальної економіки в колишніх радянських республіках і після власних розрахунків дійшли висновку, що там цей тип економіки є більшою мірою історичним феноменом і лише частково детермінується інституціональними чинниками [Alexeev, Pyne, 2001]. У своєму аналізі вони базувалися на офіційних економічних показниках СРСР періоду 1980–1989 років, а саме на факті зростання за цей період офіційного ВВП приблизно на 21% і споживання електрики більш як на 36%. Згідно з їхніми припущеннями, внесок неофіційної економіки в загальний ВВП 1979 року становив 12%, а вже десять років по тому він зріс до 22%. Тож саме цей показник 1989 року вони використовували як базовий для подальших розрахунків і порівнянь пострадянського періоду, на відміну від 12-відсоткового показника за цей же рік, що його наводили інші дослідницькі групи (С.Джонсон, Д.Кауфман, А.Каліберда та ін.). Основними причинами зростання неофіційної економіки в СРСР у 1979–1989 роках, як виявили Алексеев і Пайн, були: по-перше, дедалі відчутніший дисбаланс між доходами домогосподарств і обмеженими можливостями для витрат; по-друге, нові обставини зростання автономії державних підприємств; по-третє, антиалкогольна кампанія з подальшим “вибухом” самогонваріння; й наостанок, загострення інфляційних процесів. Крім цього, завжди був важливим регіональний чинник, який суттєво впливав на розміри неофіційної економіки в різних радянських республіках, — від 18% у РФ до 32,8 % у південних республіках; саме специфічні традиції в кожній з республік відігравали важливу роль у поширенні неофіційної економічної активності (табл. 7). В Україні сектор неофіційної економіки 1989 року, становлячи 25,3% всієї економіки, був середнім порівняно з іншими республіками Союзу, проте вже 1995 року став одним із найбільших, сягнувши 56,5%, причому такий рівень зберігся й понині. Зауважу, що серед основних причин формування сектору неформальної економіки особливу увагу завжди приділяють чиннику управління, тобто специфіці управлінської системи в кожній з республік, на що вказували й інші дослідники цього економічного феномена. Дослідження Алексеева і Пайна мало на меті довести, що різке зростання сектору неофіційної економіки не виникає раптом і нізвідки, воно має певну історичну тяглість, і встановлені розміри дотрансформаційної неофіційної економіки можна визнати важливим “провісником” масштабів його подальшого поширення в пострадянський період.

Таблиця 7

**Оцінювання неофіційної економіки
в радянських республіках/пострадянських країнах***

Країни	Частка неофіційної економіки, 1989, %	Індекс офіційного ВВП, 1995 (1989 = 100)	Індекс споживання електроенергії (1989 = 100)	Частка неофіційної економіки, 1995, %
Азербайджан	32,8	31,4	70,1	69,9
Білорусь	28,6	56,1	61,2	34,5
Естонія	22,1	69,1	68,9	21,9
Грузія	32,8	16,0	37,6	71,4
Казахстан	32,8	46,5	62,3	49,8
Латвія	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
Росія	18,0	49,1	74,0	45,6
<i>Україна</i>	25,3	39,0	67,0	56,5
Узбекистан	32,8	84,0	79,0	28,5

* Джерело: [Alexeev, Pyle, 2001].

Отже, аналізуючи значення “внеску” неформального сектору в сучасну економіку України, завжди слід брати до уваги факт того, що це явище не є здобутком пострадянського періоду, а має певні традиції поширення в суспільному середовищі, не виникає на пустому місці, тож і не може таким же чином зникнути. Способи зменшення обсягів неформальної економіки відомі, хоч і складні для реалізації. Та за чіткої й певної державної політики, спрямованої на дерегуляцію й на оптимізацію податкового тиску, можна суттєво обмежити поширення неформальної економічної діяльності. Проте в нашому випадку, коли частка неофіційної економіки в Україні впродовж п’ятнадцяти років не зменшується, залишаючись на рівні 55–56%, видається доречнішим звернутися до причин відсутності інтересу до зменшення сектору неформальної економіки з боку владних інституцій. Згідно з висновками Ф.Шнайдера — економіста, котрий понад 30 років спеціалізується на вимірюванні неофіційної економіки у світі, незацікавленість влади в зменшенні неформального сектору може бути зумовлена тим, що, по-перше, податкові втрати вважаються не такими важливими порівняно з доходами від неофіційної економічної діяльності, що швидко витрачаються в офіційній економіці; по-друге, тіньові доходи підвищують рівень життя щонайменше третини працездатного населення; по-третє, — що майже завжди найважливіше для кожної влади, принаймні пострадянської, — люди, зайняті в тіньовій економіці, мають менше часу для іншого, як-то соціальні протести, участь у демонстраціях тощо [Schneider, 2009]. Тому саме з цих причин кожній владі непросто визначитися з пріоритетами стосовно неформальної економіки, а не тому, що така боротьба їй не до снаги, хоча, звичайно, най-

простіше було б зробити працю в офіційній економіці привабливішою за неофіційну.

**Сімейна економіка як джерело засобів життя:
межі вичерпності існують?**

На тлі вищенаведених офіційних статистичних даних про життєвий рівень населення України, зокрема відсоток тих, хто жив і живе нижче за межу прожиткового мінімуму, дані моніторингу Інституту соціології дають підстави для висновків щодо прихованих життєдайних джерел, доступних українцям. Саме соціологічні оцінки свідчать про рівень і динаміку народної спроможності подолання життєвої скрути (табл. 8).

Таблиця 8

Динаміка самооцінки матеріального становища, %

Оцінювані позиції	2002	2004	2006	2008	2010
Часто не маємо грошей та харчів — інколи жебракуюмо	3,1	1,7	0,5	0,8	1,5
Не вистачає продуктів харчування — інколи голодуємо	9,6	5,9	4,0	3,0	3,9
Вистачає лише на продукти харчування	49,3	42,0	35,5	32,6	36,4
Вистачає загалом на прожиття	23,5	32,4	36,2	37,9	38,1
Вистачає на все необхідне, але нам не до заощаджень	11,6	13,9	15,7	20,7	15,9
Вистачає на все необхідне, робимо заощадження	2,0	2,1	3,6	3,8	3,4
Живемо у повному достатку	0,3	0,6	0,3	0,4	0,2
Не відповіли	0,6	1,4	4,2	0,7	0,4

Хоча на початку 2000-х років до 90% населення за офіційною статистикою жило, чи точніше існувало за межею прожиткового мінімуму, однак, визначаючи необхідне для нормального життя, громадяни незмінно вказували в соціологічних анкетах грошові суми, вдвічі вищі за прожитковий мінімум, а для бідного життя хоча б на рівні цього мінімуму. При аналізі таких соціологічних даних та завдяки простому включеному спостереженню в дослідників, звісно, виникають запитання не тільки про реальну вартість повсякденного життя, а й, головне, про здатність громадян його забезпечувати і, звичайно, про справжню роль і значення прожиткового мінімуму в державній соціальній політиці. Якщо 1996 року понад 52% громадян визнавали, що їм бракує вміння жити в нових суспільних умовах, то із плином часу ця частка суттєво знизилась, становлячи 2010 року вже 33%. Паралельно за цей період збільшилася частка тих, кому цього вміння вистачає — з 12,2% (1996) до 28,4% (2010) — та майже не змінилися показники групи тих, хто вагався з відповіддю, — 32%. Важливо також зазначити, що за останнє десятиліття частка громадян, яким бракує підходящої роботи, зменшилася на

10% (з 56% 2000-го до 46,5% 2010-го), тоді як лише на 5% зросла частка тих, хто не відчуває брак такої роботи (з 19% 2000-го до 24,6% 2010-го). З роботою, яка б їх задовольняла, в українців, можна сказати, так і не склалося, адже до 75% респондентів постійно заявляли, що їм важко працевлаштуватися за наявною кваліфікацією з достатнім заробітком, а 2010 року ця категорія зросла до 80%. Утім, навіть із недостатнім заробітком, але за своєю кваліфікацією, як свідчать 60% громадян працевлаштуватися важко.

Та зрештою українці довели собі та світові свою неймовірну спроможність до виживання, а аналіз непрямих витрат за умов пострадянського подолання проблеми товарного дефіциту свідчить ще й про здатність пострадянських людей до життя в сучасних умовах на тлі збільшення ринкових можливостей і пропозицій. А цього не можна заперечувати, попри поширені й соціологічно фіксовані негативні суспільні оцінки на кшталт того, що соціально-економічні зміни за двадцять років призвели до поширення людей, яким бракує упевненості у своїх силах (з 30,5% 1996-го до 42% 2010-го). Трудова еміграція, соціальна гнучкість і підприємливість, схильність до приховування своїх доходів (навіть у соціологічних дослідженнях 20% респондентів відмовляються вказувати свої доходи) — усе це варто враховувати при вивченні адаптаційних властивостей українців. Не слід, однак, стверджувати, що така спроможність до подолання життєвої скрути виявилася лише в пострадянський період. Сучасні дослідницькі матеріали дають змогу пересвідчитися в тому, що спроможність до виживання загалом притаманна радянським людям, які пройшли випробування школою радянського способу життя, а останніми двадцятьма роками ці вітальні сили лише актуалізувалися й активізувалися. Не до соціальних же протестів радянській людині вдаватися, коли не вистачає на прожиття!

Отже, помилково вважати, що неформальна зайнятість — породження лише перехідних і ринкових економік, сьогодні вже добре відомо, що вона існувала, хоча й не в таких масштабах, як сьогодні, і в СРСР, коли численні кравчині та закрійники, ремонтники, репетитори, няні, зубні лікарі-надомники, будівельники-шарашники тощо у вільний від офіційної роботи час або за рахунок його на своєму робочому місці виконували додаткову роботу, за яку отримували додаткові доходи, відповідаючи тим самим на зростання потреб — як своїх, так і решти населення — за умов нерозвиненості сфери послуг радянської економіки. Наприклад, за даними американських дослідників Г.Офера й А.Винокура при опитуванні у 1980-х роках майже 1000 сімей, які емігрували з СРСР до Ізраїлю, стало відомо, що 10–12% їхнього сімейного бюджету за часів проживання в СРСР становили доходи від приватного (на той час — тіньового або неформального) сектору, а майже 18% усіх витрат на сімейні потреби припадало на, так би мовити, приватний сектор [Латов, 2000: с. 135].

Сучасний російський дослідник радянської повсякденності І.Орлов, своєю чергою, звертає увагу на “очевидний вплив війни на еволюцію радянської економічної системи саме з появою “другої економіки”: напівлегальної (використання напівлегальних методів в інтересах промислового виробництва), нелегальної економіки “для себе” (крадіжки в держави, хабарі, самогонуваріння) та нелегальної комерційної економіки (підпільне вироб-

ництво, спекуляція, валютні операції тощо)” [Орлов, 2010: с. 224]. Нагадаю, що за розрахунками радянських економістів всередині 1960-х років реальні доходи трудящих мали таку структуру: доходи на базі зарплати — 67%, доходи із суспільних фондів споживання — 16%, доходи від особистого підсобного господарства — 17%. Звичайно ці усереднені дані різнилися при аналізі структури доходів жителів міста і села: якщо для робочих-городян зарплата становила 70–85% реальних доходів і надходження із суспільних фондів — до 30%, то в колгоспників доходи від суспільного господарства становили 30–50%, із суспільних фондів удвічі менше — до 16%, тоді як більшу частку становили доходи від особистого підсобного господарства 30–50% [Бромлей, 1966: с. 13]. Спрямовані на зниження надто великого, на думку радянської влади, доходу від підсобного господарства адміністративні заходи 1959–1960 років, які полягали в усупільненні домашньої худоби, скороченні кількості домашньої птиці, граничному скороченні розміру присадибних ділянок без підвищення оплати колгоспної праці, призвели лише до посилення міграційних потоків із села до міста. Попри всі офіційні цифри зростання рівня життя людей, радянські економісти мусили визнати, що “специфіка матеріального становища різних категорій трудящих, що відрізняються своїм культурно-кваліфікаційним рівнем, розміром заробітної плати та сімейним станом, залишається фактично нерозкритою” [Бромлей, 1966: с.14].

Можна тут лише додати, що в радянський період реальний життєвий рівень завжди визначався не тільки в грошових одиницях: спочатку — за нормою забезпечення за картковою системою, надалі — за доступом до обмежених товарних і продовольчих ресурсів, який відповідав позиції у номенклатурній ієрархії. В такій системі саме владні повноваження та місце в системі розподільчих відносин визначали соціальний статус різних груп населення. Численні постанови раднаркомів, розширюючи список різних привілеїв для номенклатури, породжували тіньовий перерозподіл продуктів і товарів, нестачу яких відчувало населення країни впродовж усього радянського періоду, й довели її до хронічного й гостро вираженого дефіциту і, як наслідок, до виникнення й поширення системи клієнтелістського перерозподілу дефіцитних товарів і послуг, так званого блату, який у 1990-ті роки ретельно вивчала А.Ледєнова, російсько-британський соціолог.

Вживання як термін, що характеризує здатність людей адаптуватися до важких соціально-економічних умов, на початку 1990-х тільки актуалізувалося в контексті пострадянських трансформацій, бо за радянських часів не застосовувалось у рамках соціологічного “оспівування” життя радянських людей, хоча як поняття нікуди не зникало. За нових часів цей феномен лише набув різкіших форм, коли населення змушене було вдаватися до активізації своїх традицій і звичок, що набуло в науковому та публічному просторі визначення “стратегій виживання”. Авторитетний вітчизняний соціолог І.Попова, аналізуючи повсякденні ідеології, свого часу зауважила, що сама ідея соціалізму стала для радянських людей доктриною виживання: складного комплексу не тільки примітивних розподільчих уявлень, а й найпростіших норм людських взаємин, де провідну роль відігравала орієнтація на реальні умови та практичні способи адаптації до них. Тій доктрині вижи-

вання відповідала технологія виживання і породжені нею інтереси в повсякденному світі радянських людей, які могли вижити завдяки використанню певних випробуваних соціальних технік і взірців. На заміну технології виживання з часом прийшла технологія досягнення комфорту й добробуту, яка за збереження адміністративно-командної радянської економіки мала жорсткі обмеження, зняти які міг уже тільки ринок. Проте без відповідального керівництва й компетентної еліти і за відсутності загальної практики ринкового господарювання соціально-економічна ситуація лише уявила практично непозбутні дієві технології виживання [Попова, 2000: с. 148–165].

Очевидно, що ринкова система з різноманітними видами трудової діяльності за умов прозорої конкуренції та відсутності монополізації здатна змінити соціально-економічну ситуацію, але за відсутності таких передумов у сучасній Україні економічна система набуває обрисів не соціального ринкового господарювання, а вітчизняного типу народного капіталізму, означеного повною недовірою до політичних і державних структур і тінізацією, униканням оподаткування, хабарництвом. З розпадом радянської системи й розвалом ВПК українська економіка так і залишалася нереформованою. Мільйони працездатних громадян у межах відомих їм технологій виживання масово вдалися до примітивних видів трудової діяльності, таких як реалізаторська, посередницька, обслуговувальна, котрі давали щоденну готівкову “виручку” через уникання офіційного працевлаштування й оподаткування. І справді, паралельно зі скороченням зайнятості у промисловості та в сільському господарстві тільки за десять останніх років зросла на 12% зайнятість у сфері торгівлі, ремонту автомобілів та побутової техніки, ресторанный та готельний бізнесі; удвічі збільшилася зайнятість у секторі фінансових послуг і на третину — в секторі операцій з нерухомістю. Не викликає сумніву, що скорочення офіційного сектору економіки відбувалося одночасно з розширенням сектору неформального, “тінь” якого головно мала за підставу ухиляння від сплати податків, подвійну бухгалтерією, корупцію та хабарництво, неорганізовану й “чорну” торгівлю, а як наслідок — вплив капіталу, приховане безробіття. Так, розміри тіньового обігу є найбільшими у сферах торгівлі (80%), будівництва (66%), нерухомості (60%), у гральному бізнесі (53%), галузях громадського харчування (53%), ЗМІ (53%), транспорту і перевезень (46%) [Соціально-економічний стан, 2009: с. 190–191].

Повертаючись до головного нашого питання, — яким чином український народ дає собі раду з соціально-економічними проблемами пострадянського періоду, та й взагалі, де знаходить засоби до життя, варто звернути увагу на соціологічні напрацювання в цьому аспекті, наприклад, російських колег. Адже подібне питання виникало не тільки в українських соціологів; стосовно Росії його ставив собі ще 2000 року британсько-російський соціолог Теодор Шанін у статті з промовистою назвою “Чому досі ще не вмер російський народ?”, коли спробував знайти пояснення такого незвичного для іноземного соціолога явища виживання пострадянського суспільства за жорстких трансформаційних умов після руйнації радянської системи та її економіки. Т.Шанін зауважив, що за таких умов причина життєспромож-

ності криється в неформальній діяльності. Однак насправді тут слід вживати адекватніше визначення “експолярна економіка”, яке дає змогу пояснити феномен виживання населення, яке не “здається”, перебуваючи між полюсами політичної еліти та багатих громадян і злиденних бомжів і напівбомжів. “Експолярні структури існують у Росії стільки ж, скільки держава, і довше, ніж ринковий капіталізм, а радянська економічна система насправді не змогла б функціонувати без них... При занепаді державної економіки та нездатності капіталістичної економіки заступити її місце зростання експолярності для більшості населення постає найважливішою стратегією самозахисту” [Шанин, 2000].

Досліджуючи тип соціальної економіки, що склався в пострадянській Росії, Шанин наголошував, що в цьому контексті не можна прирівнювати тіньову економіку до експолярної/неформальної, а слід звернути увагу на те, що відбувся масовий відхід до сімейної економіки виживання, де експолярні відносини набувають різних форм з регіональними та особистісними відмінностями. Такі відносини економічно значущі, проте ніколи не бувають суто економічними, адже передбачають неекономічні чинники на особистому та соціальному рівнях: обмін, обов’язки родичів, кредити та позики за довірою, поколінний поділ праці, зростання значення самозабезпечення завдяки присадибній ділянці — все те, що за малої офіційної зарплати або за її відсутності, але, з іншого боку, за наявності в сім’ї реципієнтів соціальних трансфертів, підробітків за іншими спеціальностями та взаємодопомоги знижує соціальні ризики. Цілком зрозуміло, що, досліджуючи тип соціальної економіки сучасної Росії, Т.Шанин, як провідний дослідник селянства, робив акцент на селянському соціальному походженні великої частини росіян, що істотним чином позначається на їхній життєздатності через розвиток сімейної економіки самозабезпечення.

Поза сумнівом, сімейна економіка в Україні актуалізована не менше, ніж у Росії, особливо внаслідок вагомості частки українців сільського походження і збереження ними активних стосунків із сільськими родичами. Це виявляється у поколіннєвій взаємодопомозі, про що свідчать і статистичні показники поширення в сільській місцевості неформальної економічної діяльності, яка загалом становить до 80% усієї зайнятості в сільському господарстві. Тому безробіття серед працездатних селян не свідчить про їхню бездіяльність — усі зазвичай зайняті роботою на своїх присадибних та пайових земельних ділянках, які дають продукти для власного споживання і продажу з метою отримання грошових доходів. За статистикою, сільське населення в нас скоротилося за період 1991–2009 років на 2,3 млн, а зайнятість у сільському господарстві, рибальстві, лісному господарстві — на 3,4 млн. Сьогодні з 14,5 млн сільських мешканців лише 893,2 тис. зайняті в сільському господарстві, мисливстві, рибальстві, лісовому господарстві. Серед них 78,7 тис. працюючих пенсіонерів за наявної чисельності пенсіонерів на селі 4319,3 тис. осіб (31,5% від загалу пенсіонерів на обліку ПФ). Непрацездатні громадяни з мінімальними доходами, котрі отримують цільову соціальну допомогу (від Пенсійного фонду), становлять на селі 242,7 тис., малозабезпечені непрацездатні реципієнти грошової й натуральної допомоги (від

органів соціального захисту населення та інших відповідних установ) — 794,2 тис. [Статистичний щорічник України, 2010].

Підсумувавши такі невітні параметри сільського “людського виміру”, доходимо висновку, що більшість сільських мешканців існують переважно, якщо не виключно, за рахунок ресурсів сімейної економіки, створюваних своїми зусиллями — тимчасовими заробітками, найманою неофіційною роботою на орендних землях, натуральним господарством для себе і для продажу, а також зусиллями родичів — трудових емігрантів. Зважаючи на те, що до 44% наших сьгоднішніх співвітчизників походять із села, ресурсна сімейна економіка охоплює не лише мешканців сільської місцевості, а й городян, які разом із дітьми й онуками залучені до відтворення традиційної культури виживання українців.

І справді, соціологічні дані свідчать, що українці сьогодні нікому і нічому так не довіряють, як своїй сім’ї та родичам — 95%. У структурі грошових витрат домашніх господарств частка допомоги родичам існує в кожній із груп з різними середньодушовими доходами, і чим більші останні, тим більшою є допомога: для домогосподарств з доходами понад 1920 грн вона становить 6,2%, навіть при доходах від 1200 до 1380 грн вона становить 3,8% [Статистичний щорічник України, 2010]. А згідно з даними соціального моніторингу-2010, в переліку видів реальної соціальної допомоги, отриманої за 12 останніх місяців, частка співчутливої допомоги з боку родичів, друзів становить 12,4% (і за всі роки спостережень була не нижчою за 10%), і лише трохи поступаючись частці щомісячної грошової виплати (14,4%). Принагідно зазначу, що разом із батьками живуть 21% респондентів, за своєю волею чи вимушено, однак разом.

Взагалі роль і значення сімейної економіки було доведено свого часу Нобелівським лауреатом економістом Гері Беккером у багатьох тематичних працях, що базувалися на різних оригінальних концептуальних підходах, але особливої ваги серед них у контексті економіки сім’ї набула його теорія соціальних взаємодій, центральним положенням якої є поняття соціального доходу. Беккер трактує це поняття як “суму власного доходу індивіда (його заробітків тощо) і грошового еквіваленту тієї цінності, котру для нього становлять значущі характеристики інших індивідів”, і називає це “доходом від соціального оточення людини” [Беккер, 2003: с. 268]. Приділяючи основну увагу взаємодії між членами сім’ї, він виокремлює значення і роль глави сім’ї, котрий, незалежно від статі й віку, перерозподіляє грошові трансферти між членами родини, тим самим максимізує внутрішню функцію корисності в межах заданих бюджетних обмежень. Таким чином, глава сім’ї, керуючись турботою про її загальний добробут, інтегрує функції корисності всіх її членів в одну узгоджену “сімейну” функцію, завдяки чому кожний член сім’ї, принаймні частково, є застрахованим від негараздів, що можуть його спіткати.

Зважаючи на положення Беккера про роль і значення наявності глави сім’ї, що дає підстави розглядати сім’ю як організацію з тісними внутрішніми родинними зв’язками, зазначу, що в Україні, згідно із соціальними обстеженнями домогосподарств, що їх провадить Держкомстат, більш як половину (55%) домогосподарств у всіх типах поселень очолюють жінки,

чоловіки віком 30–59 років головуєть у третині домогосподарств, на селі особи пенсійного віку очолюють домогосподарства частіше, ніж у місті (49% проти 37%) [Соціально-демографічні характеристики, s.a.]. Дві третини домогосподарств мають у своєму складі працюючих осіб; у містах таких сімей 70%, а на селі — 50%; особисті підсобні господарства у вигляді земельних ділянок серед городян мають 36% домогосподарств, а на селі — майже всі домогосподарства, 78% з яких до того ж утримують худобу, птицю, тоді як серед міського населення — 30% домогосподарств [Соціально-економічний розвиток, s.a.].

Отже, за обставин невисоких заробітків і низьких пенсій саме завдяки сімейній економіці, різноманітним підробіткам і діловим навичкам у царині неформальної економіки наші громадяни за останнє десятиліття дедалі частіше вважають, що жити важко, але терпіти можна. Так, 1998 року третина громадян були ладні терпіти, а 60% заявляли, що вже годі, то 2010 року ці альтернативні позиції у їхньому відсотковому значенні помінялися місцями — вже 53,4% наших співвітчизників притерпілися, третина ж заявляють, що не здатні привычитися.

Резюмуючи результати дослідження пошуків з боку українців економічних ресурсів для забезпечення повсякденного життя в пострадянський період, варто зазначити, що це відбувалось за умови конституційно декларованої соціальної держави, а насправді позірної соціальної політики, зведеної до “роздачі” різного роду привілеїв та пільг і соціальних виплат як допомоги, регулярність і сума котрих визначаються графіком виборчого процесу та соціально-політичною вагомістю реципієнтів. Політекономічна гра із соціальними стандартами через їх бюджетну незабезпеченість — ніщо інше як прояв владного цинізму за всіх урядів і президентів у контексті задекларованих соціальних стандартів, які не виконуються, і принизливих зарплат та пенсій, з одного боку, і відлуння рейтингів “Forbes”, де певні імена наших співвітчизників посідають дедалі ліпші позиції, з іншого боку. Тому двадцятилітній новітній період української історії актуалізував у суспільстві моделі та практики соціально-економічної адаптації — технології виживання, сформованої в радянський період, а в пострадянські часи квазіринкового господарювання поширювані ще й у вигляді “народного капіталізму”.

“Ринкова” некомпетентність влади та її управлінських дій, попри збільшення вчетверо приватного сектору економіки і скорочення більш як удвічі державного сектору, завадила підприємництву стати рушійною силою формування відкритого конкурентного ринкового середовища, і підприємливість та ділова ініціатива людей мусили реалізуватися на ниві неформальної економіки у масових масштабах.

Самозайнятість переважно зосереджена в неофіційній економіці, особливо в аграрному секторі, що означає формування в суспільстві здебільшого культури виживання, а не культури підприємництва.

Декларативний владний лемент про масштаби тіньової економіки, регулярно здіймаючись, зводиться суто до політичного шуму, позаяк насправді із владних пагорбів у збереженні тіні вбачається більше переваг, ніж вад. Принаймні, зайнятим у неформальному секторі, як правило, не до соціаль-

но-політичних протестів. Такого роду політичну технологію з успіхом використовувала спочатку радянська, а потім і пострадянська влада.

Поряд з історично доведеною високою адаптаційною спроможністю українців, ґрунтованою на традиційній сімейній економіці, влада мала в активі ще й досі непозбутню прихильність до “партії влади”, характерну для радянської людини. На цьому й побудована наша фарсова соціальна політика, перетворює більшість населення на незаможних, що потребують соціальної опіки. Таких висновків, зокрема, дійшли вітчизняні соціологи Є. Головаха та Н. Паніна ще 2006 року, коли у своїй фундаментальній статті “Основні етапи і тенденції трансформації українського суспільства” справедливо зазначили, що відтворення феномена “єдності партії і народу”, коли “партія” постійно піклується, щоб у суспільстві було якомога більше незаможних і залежних від неї людей, має зрештою підвести їх до розуміння, що “рука, яка голосує за збереження старих порядків в економіці, дедалі більше стає рукою, протягнутою за милістю” [Головаха, Паніна, 2006].

Джерела

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 Є. Основні етапи і тенденції трансформації українського суспільства: від перебудови до “помаранчевої революції” // Є. Головаха, Н. Паніна // 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.

Іващенко О. Про анатомію економічної нерівності: соціологічні дослідження / О. Іващенко // 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: воздействия 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 методик розрахунку прожиткового мінімуму — крок до реформування 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.