

УДК 316. 334

ОЛЬГА ИВАЩЕНКО,

кандидат философских наук, старший научный сотрудник отдела социальных структур Института социологии НАН Украины

Об анатомии экономического неравенства в современной Украине: социологические опыты

Аннотация

Статья посвящена поиску интерпретаций общественного восприятия экономического неравенства в современном украинском обществе согласно данным модуля “Социальное неравенство–2009” в рамках Международной программы социальных исследований (ISSP) с привлечением широкого конкретного статистического и социологического материала. Социологический анализ общественного отношения к неравенству в доходах осуществлен с учетом особенностей социально-экономической ситуации в УССР и современной Украине. Общее и отличное в контексте неравенства при сравнении Украины и Польши дают автору основания для изменения акцентов в изучении неравенства только как следствия незавершенного рыночного реформирования с выделением ряда значимых черт социального и экономического поведения украинцев при конвергенции культуры выживания и культуры потребления. Социально-экономическое неравенство в современной Украине в целом уже следует рассматривать под углом зрения демократизации уровня жизни, отойдя при этом от концепции “общества блага” Д.Гэлбрейта к “обществу потребления” Ж.Бодрийяра.

Ключевые слова: экономическое неравенство, теневая экономика, социальная справедливость, общество потребления

Украина за годы независимости добилась статуса демократического государства с рыночной экономикой, стала членом ВТО, однако изменения исторического масштаба, согласно сравнительным международным показателям, заметного ощущения счастья и удовлетворенности жизнью украинцам не принесли. Почти двадцать лет новейшей истории Украины хотя и привели к существенным, но преимущественно скорее к формальным изменениям общественно-политического и экономического характера, все еще

можно уверенно констатировать, что основными “достижениями” новейшей Украины оказались не политически декларируемые социально направленная рыночная экономика и демократическое национальное государство, а глубокое социальное расслоение. *Действительно ли за два десятилетия рыночных реформ преобладающей части населения Украины так и не удалось улучшить свою жизнь? Что именно могло повлиять на формирование твердой убежденности граждан Украины в слишком большом различии в доходах в стране?* Поиск ответов на эти вопросы, ставший целью данного исследования, лежит в плоскости изучения проблемы экономического неравенства как наиболее весомой составляющей социального неравенства. Экономическое неравенство, означающее различия между отдельными людьми и определенными группами людей по размерам доходов и накопленному богатству, проявляется далее в различиях в уровнях затрат и потребления. Все общества не равны, только степень проявления неравенства в них разная, за что каждое государство несет ответственность, учитывая возможные социальные последствия, которые могут выражаться не только в ощущении социальной несправедливости, но и в более резонансных событиях общественного характера.

Испытание неравенством: от советской к рыночной Украине

Принято считать, что именно уровень и качество жизни обусловили трансформационные процессы в СССР и странах Центрально-Восточной Европы, когда “мотором антикоммунистических революций оказалось массовое стремление к модернизации, которое формулировалось как желание жить “как на Западе”. При этом для одних — это стандарты жизни западноевропейской элиты, для других — уровень пособий по бедности, по безработице и т.п.” [Шкаратан, Ильин, 2006: с. 263]. Статистические данные с конца 1990-х годов фиксировали постоянное снижение доли населения со среднедушевыми доходами ниже прожиточного минимума с 80,2% в 1999-м до 18,1% в 2008 году [Держкомстат, 1998–2010]. Одновременно разница в доходах проявлялась все более резко, массово нарастало ощущение социально-экономического неравенства, достигнув в 2009 году почти 95%, согласно данным модуля “Социальное неравенство”, впервые проведенного в Украине в рамках проекта ISSP 2009 года.

То есть надежды на то, что рыночные реформы в отдаленной перспективе дадут ощутимые результаты в плане повышения жизненных стандартов для большинства граждан, у нас не оправдались, вместо этого усилилась общественная обеспокоенность чрезмерной разностью в доходах. Хотя разница в доходах всегда считалась одним из неизбежных социально-экономических последствий свободного рынка, поскольку, с одной стороны, она дает толчок общественной мотивации как предпосылке развития свободного рынка, а с другой — является социальным проявлением последствий данного трансформационного процесса в результате увеличения различий между субъектами рыночного развития в терминах ресурсов материального и личностного характера, успешности или эффективности трудовых и деловых усилий либо просто везения. Речь идет о тех, кто, “приняв рыночную перспективу, был готов и к восприятию неравенства как обязательной или неизбежной составляющей привлекательного “пакета свободного рынка” [Kelly, Zagorski, 2003:

р. 5]. А отношение к различию в доходах в странах Центральной и Восточной Европы, вступивших в конце 1980-х годов на путь рыночных преобразований, должно отражать общественные настроения, касающиеся восприятия неравенства, и сложившееся общественное мнение о справедливости доходов, заработной платы и распределения национального дохода в целом. Общественно выраженные эгалитарные нормы в отношении легитимности доходов и заработков, в свое время инспирированные и подкрепленные советской пропагандой, теперь должны были впитывать новый опыт постсоветской ревизии, опосредствованной испытанием общества резкими изменениями социально-политического и экономического характера.

Известно, что подавляющее большинство жителей Украины в советском прошлом за счет уравнилельных механизмов социальной политики при социалистическом хозяйствовании имели невысокий или средний достаток, и только 6% (из депрессивных сельских районов) считались бедными, а доля зажиточных семей с зарплатой более 450 руб. составляла 3%, но в начале 1990-х годов доходы средней (украинской) семьи по статистике упали на 60%, вытеснив 27,3% граждан в серую зону бедности [Україна. Подолання бідності, 2005]. Зарубежные советологи, впрочем, отмечали, что в СССР разница между максимальными и минимальными доходами в 1960-е годы составляла примерно 40 : 1, тогда как в западных странах — Западной Германии, США и Англии — 10 : 1, а максимальная ставка подоходного налога, независимо от величины заработной платы, равнялась 13%. Доходы высших советских чиновников не были открытыми для общественности, тем не менее исследователям удалось узнать, что в 1959 году более 2/3 всех рабочих и служащих получали в среднем месячную зарплату около 60 новых рублей, тогда как академик — 1500 руб., а директор завода — 1000 руб. Даже если в 1965 году среднемесячная зарплата возросла до 95 рублей, то суммарный месячный доход высших чиновников оценивался в 4000 руб. Таким образом, разница в доходах рядовых граждан и партноменклатуры составляла 1 : 40, и это при условии, что высокие доходы в социалистическом обществе дефицита характеризовались как “справедливые”, а в капиталистическом обществе благосостояния — как “несправедливые” [Шек, 2010: с. 310]. Я. Корнай также утверждает, что Советский Союз не был эгалитарным, но неравенства были ограниченными, поскольку распределение благ должно было соответствовать выполняемой работе, важность и значимость которой устанавливала господствующая партия. Поэтому передовик производства получал больше, чем рядовой работник, а партийный функционер больше, чем университетский профессор [Kornai, 2009].

Необходимым условием корректного изучения экономического неравенства в советские и постсоветские времена является учет реалий командно-административной экономики СССР, в условиях существования которой не следовало бы оценивать экономическое неравенство исключительно в денежном измерении, ведь социально-экономическое неравенство до 1991 года базировалось не только на зарплатах, но и на всевозможных льготах, политических и бюрократических привилегиях. Потому-то ожидалось, что переход к рыночной экономике уменьшит весомость этих социальных признаков, побудив большинство населения инвестировать в свою рабочую силу посредством неутомимого труда ради “улучшения своей жизни уже сегодня”. Новейшая история, однако, показала, что “подобные” новорыночные, а по сути

номенклатурные, преимущества благодаря “умелой” политике оказались пролонгированно реализованными управленческим меньшинством, быстро установившим новые “правила игры” для большинства, в терминах отнюдь не декларируемого свободного рынка, а непрозрачной неконкурентной квазирыночной среды при отсутствии правового поля, где победителями не становились, а в основном “назначались” той же самой бюрократической властью. И именно здесь следует искать источники разветвления масштабной тенезации экономики Украины, самые высокие мировые показатели которой с 1990-х годов обеспечили стране “международную славу”.

Впрочем, несмотря на общее для республик СССР легитимированное к тому времени неравенство в доходах и соответствующее невысокое (29%) общее для СССР значение коэффициента Джини — одного из важнейших показателей неравенства распределения доходов, подчеркну, что на советском социально-экономическом фоне конца 1980-х выделялась только Украина, где коэффициент Джини в 1989 году, накануне рыночных преобразований, имел самые низкие для всего СССР 23,5%, на что, в частности, указывали зарубежные исследователи [Atkinson, Micklewright, 1992: p. 136] (табл. 1). Это обстоятельство, если рассматривать коэффициент Джини в качестве своеобразного маркера социального неравенства, в определенной мере свидетельствует о более выраженной эгалитаристской ситуации в УССР накануне рыночных изменений, чем в остальных советских республиках.

Таблица 1

Коэффициент Джини и индекс потребительских цен для стран Восточно-Центральной Европы, %

Страна	Коэффициент Джини		Индекс потребительских цен 2009**
	1989*	2007**	
Чехия/Словакия (1988)	20,1	25,8	2,9
Украина	23,5	28,2	12,8
Беларусь	23,8	27,9	8,4
Венгрия (1987)	24,4	30,0	7,9
Молдавия	25,8	35,6	12,4
Армения	25,9	33,8	4,4
<i>Польша</i>	<i>26,9</i>	<i>34,9</i>	<i>2,4</i>
Латвия	27,4	35,7	10,1
Литва	27,8	35,8	5,7
Россия	27,8	37,5	9,0
СССР	28,9	—	—
Казахстан	28,9	33,9	10,8
Грузия	29,2	40,8	9,2

Источники:

* См.: [Atkinson, Micklewright, 1992].

** См.: [World Bank, 2009].

Напомню, что коэффициент Джини широко применяется в международной сравнительной отчетности и согласно классификации Всемирного банка характеризует неравномерность распределения доходов в разных странах: очень высокая степень неравенства в интервале 50–60%, высокая — в интервале 40–50%, умеренная — в интервале 30–40%, низкая — в интервале 20–30%. Так, по данным отчета Всемирного банка за 2009 год Украина относится к группе стран с низким значением коэффициента Джини и, следовательно, с не слишком острым социальным неравенством. Однако социологические опросы продолжают убеждать в обратном — в углублении различия между доходами богатых и бедных, ведь всего 5% опрошенных украинцев не усматривают сильной дифференциации в доходах в стране. Таким образом, значение коэффициента Джини, несмотря на его популярность, не в полной мере отражает реальную социальную картину, особенно в странах посткоммунистического типа, где без учета доли теневой экономики нельзя адекватно оценивать процессы распределения и перераспределения национального дохода.

Поиски объяснений формирования отношения к резкой дифференциации доходных групп приводят к необходимости учета не только самого уровня доходов, но и покупательной способности национальной валюты, то есть соотношения реальной заработной платы с уровнем потребительских цен. Для этого следует обратиться к сравнительному значению индекса потребительских цен как весьма полезному исследовательскому аналитическому показателю, который измеряется стоимостью потребительской корзины (продукты питания, одежда, медицинское обслуживание, жилищно-коммунальные услуги, отдых и т.п.), давая тем самым оценку инфляции в той или иной стране в течение конкретного года. Международное сравнение значений индекса потребительских цен, воспроизводя уровень покупательной способности национальной денежной единицы с позиции среднестатистического гражданина, отражает уровень инфляционной опасности, сигнализируя об экономической нестабильности или, проще, экономической проблемности той или иной страны¹. В Украине с индексом потребительских цен 12,8 стоимость корзины удваивается каждые 6 лет, и согласно этим параметрам ей отведено место среди стран с чрезвычайно высоким индексом потребительских цен (табл. 1). Таким образом, с относительно невысоким значением коэффициента Джини современной Украине присуще чрезвычайно высокое значение индекса потребительских цен, по данному показателю она занимает одно из последних мест не только среди стран Восточной и Центральной Европы, но и среди бывших советских республик (последнее место с индексом 16,7 занимает Азербайджан), что, безусловно,

¹ Значение индекса потребительских цен (от 1 до 8) соотносится с периодом, в течение которого стоимость потребительской корзины может удвоиться, и позволяет выделять страны с низким индексом (меньше 2), где стоимость корзины удваивается раз в 70 и больше лет; со средним индексом (2,1–4), где стоимость корзины удваивается каждые 24 года; с высоким индексом потребительских цен (4,1–6), где стоимость корзины удваивается каждые 12–14 лет; очень высокий индекс (6,1–8) в странах, где стоимость корзины удваивается каждые 10 лет; наконец, чрезвычайно высокий индекс (более 8,1) имеют страны, где стоимость потребительской корзины удваивается каждые 2–9 лет.

существенно влияет на формирование общественных оценок неравенства в стране.

Для измерения экономического неравенства в статистике обычно используют децильный коэффициент (соотношение суммарных доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения), который по экспертным оценкам в Украине в 2000 году составлял 1 : 26, а в 2006-м — 1 : 40. Официальная государственная статистика, напротив, подавала абсолютно нормативные значения этого коэффициента — 1 : 6,3 в 2008 году и 1 : 5,5 для 2009 года, когда он составлял в Беларуси 1 : 6, в Румынии 1 : 7,6, в Польше 1 : 9, в Великобритании 1 : 10, в Аргентине 1 : 31, в России 1 : 17 (Москва 1 : 41) при международной норме 1 : 6 – 1 : 7; тем самым нас убеждали в существовании якобы иной социальной и экономической реальности, невидимой для украинцев, однако фиксируемой статистикой.

По данным официальной статистики уровень среднедушевых ежемесячных общих доходов в Украине в 2008 году для первой децильной группы (самой низкой) составлял 1652,5 грн, а в 2009 году достиг 1789,3 грн, для десятой децильной группы (самой высокой) — 5615,9 грн, а в 2009 году — 5610,9 грн. Статистики, однако, отмечают, что самые богатые и самые бедные домохозяйства для обследования недоступны, и статистические данные отражают более массовый характер распределения среднедушевых доходов, когда на первый дециль приходится 4% национальных доходов, а на десятый — 20% [Держкомстат, 2010]. По структуре общих официальных доходов украинских граждан в 2008 году можно видеть, что доля заработной платы в них составляет 43%, доля социальных выплат и других социальных трансферов — почти 38%, тогда как прибыль и смешанный доход едва достигают 15,5%. Такая структура оказывается прямым следствием политики государства по формированию доходов населения.

Еще более выпуклым данное проявление оказывается на региональном уровне: от 34,8% на заработную плату и 40,8% на социальные выплаты (23% из них — социальная помощь) в Волынской области до 43% социальных выплат (включая 28,6% социальной помощи) на фоне 43,5% доли заработной платы у жителей Луганской области. Несколько меньшую, по сравнению с луганчанами, но тоже одну из самых высоких в стране долю социальной помощи в своих доходах имеют жители Донецкой области — 24,9% при общей доле социальных выплат 36,8% и заработной плате, не намного превышающей 47,8% от общего дохода. Следует отметить, что структура доходов населения Украины в 2008–2009 годах по данным официальной статистики не отличалась от сложившейся в бурные 1990-е годы, когда наблюдалось резкое уменьшение доли оплаты труда на фоне постоянного увеличения доли социальных выплат в структуре доходов украинцев. Так, если в 1990 году доля заработной платы в доходах граждан Украины в целом по стране составляла более 70% и вследствие быстрого снижения в течение десятилетия в 1994–1996 годах достигла “дна”, а точнее, 40%, то начиная с 1997 года она возросла до 47–48% от общего дохода, однако доля социальных выплат с 15% в 1990 году увеличилась почти втрое — до 40% в 2008 году. Исключением остается столичный Киев, где распределение доходов отличается при сопоставлении с остальными регионами, — сегодня доля заработной платы

киевлян составляет 54% от их общих доходов, на социальные выплаты приходится 31% с учетом 12% социальной помощи¹.

В развитых западных странах доля расходов на социальную защиту колеблется от 15% в США до 22% в Великобритании, 27% в Германии и более 30% в Швеции. Именно эти различия дали основания социологам, в частности известному исследователю общества всеобщего благоденствия Г.Эспин-Андерсену, выделить три модели стран всеобщего благоденствия: либеральную (США), консервативную (Германия) и социал-демократическую (Швеция) [Esping-Andersen, 1990]. Хотя Украина по уровню социальных выплат и превышает социал-демократическую модель, но по уровню социального расслоения демонстрирует скорее многоукладность социально-экономической системы, что является следствием непростых, а точнее, непрозрачных или искаженных социально-экономических распределительных процессов, спонтанных поисков пути отказа от социалистической системы хозяйствования в пользу общественно-экономической формации капиталистического направления олигархического типа.

Приведенный авторский анализ официальных по статистике доходов 2008 года заставляет усомниться в том, что украинцы рассматривают только различие доли доходов в виде социальной помощи или заработной платы как причину социального расслоения; здесь следует обращаться к поиску других социально-экономических или материальных раздражителей чувства социальной справедливости, проявления которых лежат за пределами отчетной официальной статистики. Апеллирование к официальным значениям ВВП на душу населения как к единой базе материального благополучия в стране опять же не дает уверенности в выяснении реального уровня благосостояния сограждан. Цифровые величины этого показателя в разных источниках и при разных методиках расчета существенно разнятся — в последние годы в диапазоне от 1950 долл. до 3500 долл. и даже до 5300 долл., — то снижаясь, то повышаясь, но все равно, на мой взгляд, не отражая реального состояния дел. По расчетам В.Пинзенника, ВВП на душу населения в 2010 году составлял 2542 доллара, что гораздо ниже, чем у наших ближайших соседей Словакии (на 84,4%) и Беларуси (почти на 50%) [Pynzenyuk, 2010].

Для корректного сравнения показателей среднедушевого ВВП Украины с другими странами следует перейти к его измерению в сопоставимых ценах. Так, по данным Всемирного банка ВВП по паритету покупательной способности в Украине в докризисное время составлял 6900 долл., в России — 14600 долл., в Беларуси — 10200 долл., в США — 46000 долл., в Турции — 9400 долл. Отражая уровень производительности экономики, ВВП на душу населения Украины указывает обычно не только на неэффективность отечественной экономики, но и на ее место среди бедных стран. Однако замечу, что методика расчета ВВП не учитывает влияния экономики домашнего хозяйства, то есть стоимости товаров и услуг, произведенных и предоставленных для собственного потребления в стране, где большинство сельских жителей до сих пор живут за счет натурального хозяйства. Очевидно, что доля такой экономики в развитых европейских странах невелика,

¹ Все расчеты произведены автором на базе данных Государственного комитета статистики Украины.

поэтому нужно учитывать, что в Украине этот показатель согласно экспертным оценкам может составлять 20–30%.

Об отечественной специфике доходных источников

При рассмотрении вопроса адекватности уровня ВВП особое значение приобретает вопрос тенизации украинской экономики, масштаб которой, определяемый по методике австрийского исследователя Ф.Шнайдера в рамках известного длительного международного сравнительного исследования теневой экономики, является наибольшим для центрально-восточных европейских стран: с 53,7% в 1999-м он увеличился до 55,1% в 2006 году, когда самый высокий уровень теневой экономики (67,8%) был в Грузии [Shneider, Buehn, 2007]. По данным Министерства экономики Украины — ведомства, уполномоченного рассчитывать долю теневой экономики по рекомендованным международным методикам, с 2001-го, когда она составляла 34%, в 2009 году этот показатель еще вырос до 36%. Напомню, что масштаб теневой экономики был довольно весомым во всех переходных экономиках 1990-х годов, но пиковые уровни тенизации наблюдались не в 1990-х, а в начале 2000-х годов в пределах от 23% ВВП для Центральной Европы, 35% для Юго-Восточной Европы, 36% для стран Балтии, до 47% в среднем в странах СНГ, когда по современным (цивилизационным) меркам доля теневого сектора не должна превышать 10–12%. После проведения системных реформ в странах Центральной Европы доля теневого сектора существенно снизилась, однако это не касается Украины, где уровень тенизации остается практически неизменным с середины 2000-х годов.

Общеизвестно, что фактор теневой экономики ощутимо влияет на распределение доходов населения, ведь вовлеченные в этот сектор работники, получая необлагаемые налогом доходы наряду с параллельной подпиткой коррупции и улучшением своего благосостояния, одновременно перекладывают все налоговое бремя на плечи занятых в официальном экономическом секторе. Поэтому при определении реального подушевого ВВП следует учитывать фактор теневой экономики, поскольку его доля свидетельствует о существовании в стране параллельной экономики, а вовлеченные в нее, обходя бюджет “теневой” стороной, именно благодаря этому улучшают свое благосостояние. Исследователи теневой экономики пришли к выводу о прямо пропорциональной связи коррупции и теневой экономики: чем больше коррупция в стране, тем большей является тенизация экономики.

Продолжая анализировать реальные, хотя и неофициальные размеры нашего ВВП, нельзя обойти вниманием значение и важность вклада в него украинских трудовых мигрантов, чей валютный приход официально в ВВП не включается, тем не менее они ощутимо поддерживают благосостояние своих родных, фактически держа оставленные дома семьи. Вклад наших мигрантов в доходную часть населения официальной статистикой не учитывается, однако имеет денежное измерение, которое время от времени подсчитывается. Н.Карпачова, уполномоченная по правам человека в Верховной Раде, впервые в 2003 году обнародовала показатели заработков украинских мигрантов и соответственно денежных трансферов в Украину, и эти данные до сих пор сохраняют статус определенного ориентира в общем масштабе этих поступлений. Согласно этим данным, украинцы, работающие за

границей, ежемесячно зарабатывают 400 млн долларов и основную часть этих средств переводят или передают в Украину, таким образом в 2001 году в государство поступило 5,5 млрд долл. США, что составляло половину тогдашнего государственного бюджета страны. По данным Национального банка Украины, общая сумма денежных переводов от работающих за границей украинцев в 2009 году составила 5,4 млрд долл., эквивалентных 4,6% ВВП страны, что на 13,1% меньше самого высокого уровня денежных трансферов в 2008 году — 6,2 млрд долл., но выше уровня 2007 года — 4,9 млрд долл. Больше всего денежных переводов поступает из России (23,4% в 2009 году; 29,7% — в 2008-м), затем идут США (10%) и страны ЕС (Германия, Италия, Греция, Великобритания, Кипр, Испания) [Прес-реліз НБУ, 2010: 25.05].

Львиная доля украинских гастарбайтеров — это жители или выходцы из пяти областей западноукраинского региона — Тернопольской, Львовской, Черновицкой, Волынской, Ивано-Франковской, которые своими “инвестициями” существенно поддерживают экономику этого региона, ведь денежные трансферы работающих за границей, согласно оценкам местных чиновников, только по объему официальных переводов почти в полтора раза превышают областные бюджеты. В целом эти средства помимо повседневного потребления вкладывают в недвижимость, приобретение автомобилей и обучение детей, и только каждый десятый гастарбайтер, вернувшись домой, открывает собственный бизнес. Наши трудовые мигранты уже имеют определенное представление о стоимости рабочей силы и уровне оплаты труда за границей, поэтому, думая о возвращении домой, отмечают, что удовлетворились бы как минимум зарплатой в 6000 грн.

Судя по анализу социальных последствий последних волн трудовой миграции украинцев, кроме благодарности со стороны местной общины за переводимую или передаваемую финансовую поддержку раздаются голоса общественного укора по поводу того, что гастарбайтеры, которые содержат свои семьи на родине, тем самым полностью блокируют возможные социальные выступления сограждан, недовольных социально-экономической политикой государства, ведь благодаря постоянным незаработанным ими самими деньгам трудоспособные родственники работающих за границей уже почти полностью перешли на положение домашних иждивенцев без побуждений к поиску источников самостоятельной платежеспособности на фоне давно упрочившейся самой высокой в стране безработицы и самой высокой конкуренции за рабочие места в западных областях. Итак, анализируя источники и денежные эквиваленты скрытых доходов наших граждан, приходится учитывать весомость и значимость прямо “инвестированных” средств трудовых мигрантов в родственные бюджеты и опосредованно — в местные, и с полным основанием добавить их к перечню невидимых для официальной статистики источников увеличения подушевого ВВП Украины.

В то же время справедливо было бы указать, что реальной поддержкой рыночных реформ, которые в отдаленной перспективе должны были обеспечить ощутимое повышение уровня и качества жизни, занялись многие по-настоящему деловые люди в Украине, имевшие определенный социальный заряд на модерные изменения, однако отсутствие или мнимая формализация правовых основ рыночного развития за двадцать лет существенно не расширили соответствующего социального слоя. Так, по ответам на вопрос социологического мониторинга ИС НАНУ об отношении к развитию

бизнеса доля украинцев, вполне одобряющих такой вид деятельности, снизилась почти на 10% в течение 1992–2008 годов, увеличив одновременно на столько же группу менее убежденных или скорее одобряющих (с 24,1% до 34,3%), наряду с ростом негативного отношения — с 14,6% до 19,5% [Українське суспільство, 2008: с. 494]. Именно поэтому политически и стратегически необходимый социальный элемент поддержки постоянного развития страны в период рыночных преобразований — средний класс — так и не стал массовым в обществе, о чем свидетельствуют все отечественные социологические исследования последних десяти лет, а все реформаторские потуги повлияли не столько на уровень зарплат и доходов, сколько на разнообразие способов избежания налогового бремени и увеличения тенизации экономики. Вывоз из страны сверхприбылей и освоение офшорных зон добавляют аргументы для объяснения появления в стране за такой исторически короткий период группы долларовых миллионеров и миллиардеров, старающихся любой ценой добиться прямого доступа к бюджету. В противовес им высокий уровень социальной дифференциации по доходам в обеспеченной Европе формировался в течение длительного исторического времени в условиях действенности законов рыночной конкуренции. В Украине наоборот, по мнению ведущих отечественных специалистов по изучению стандартов жизни, “высокий уровень поляризации начал формироваться во многом за счет неравномерного стихийного распределения государственных ресурсов между отдельными частными лицами, в ходе чего был нарушен принцип социальной справедливости” [Рівень життя, 2006: с. 249]. Единственное, что можно было бы тут добавить, так это поименный список этих частных лиц, сложившийся в период государственной независимости, как символ победы в Украине в первом десятилетии XXI века компрадорского олигархического капитализма. Эти неутешительные мысли созвучны с выводами известных экономистов Дж.Сакса и М.Фридмана, авторитетных зарубежных советников нескольких правительств постсоветских стран, которые позже признали, что приватизация в большинстве стран СНГ отвечала интересам только должностных лиц, а верховенство закона, как оказалось, должно быть более фундаментальной ценностью, чем сама приватизация, поскольку приватизация не имеет смысла при отсутствии власти закона.

Неравенство в доходах в социологическом ракурсе

Первая декада 2000-х годов завершилась отчетливо проступившим массовым убеждением украинцев в глубоком социальном расстройстве, когда даже заметное увеличение социальных выплат и реальных доходов на фоне экономического роста с конца 1990-х не позволило обеспечить устойчивое уменьшение неравенства на фоне сохранения унаследованной, хоть в условиях рыночного хозяйствования уже неуместной советской системы общественных распределительных отношений. Последствия становления постсоветской рыночной экономики в Украине сформировали общественное мнение почти 95% ее граждан, опрошенных в рамках модуля “Социальное неравенство” проекта ISSP (74% полностью согласных и 20,6% скорее согласных), которые убеждены в существовании слишком высокой разницы в доходах, по-видимому, не без влияния статистически самого низкого среди советских республик социально-экономического неравенства в Украине. Наибольшую

часть обеспокоенных слишком большой разницей в доходах составляют самые старшие респонденты (50 лет и старше) 48,8%, а младшие возрастные группы равномерно представлены в распределении без ощутимого перевеса. Разумеется, при таком убежденном абсолютном большинстве обеспокоенных имеющейся в стране разницей в доходах трудно выделить конкретную социальную группу по ее количественному вкладу. Вот и представители всех образовательных уровней почти полностью согласны с наличием слишком большой разницы в доходах, это и граждане с высшим образованием (магистры) — 19%, дипломированные специалисты технических, медицинских и педагогических колледжей — 27,6% и те, кто имеет на руках только аттестат или диплом ПТУ о полном среднем образовании — 36%.

Среди занятых обеспокоены существованием экономического неравенства (полностью согласны) преимущественно работники бюджетной сферы (42,5%) и сельхозпредприятий (18,8%). Незанятые составляют 29% всех опрошенных, 95% из них обеспокоены неравенством и всего 4% нейтрально настроены. Мнение бюджетников относительно существования неравенства имеет наиболее выраженную поддержку среди занятых: доля полностью (77,5%) и скорее (19%) согласных с этим мнением в сумме составляет 96%, 2% настроены нейтрально и 1% не согласны (скорее и полностью). Самозанятые ($n = 118$; 6,6% выборки) почти стопроцентно негативно воспринимают существующую дифференциацию в доходах, нет среди них нейтрально настроенных и всего двое из их числа скорее не согласны с такими оценками. По классовому признаку в группу полностью согласных с мнением о слишком большой разнице в доходах вошли представители рабочего (38,9%) и среднего (всех уровней) классов (суммарно 51%), а также самого нижнего класса (всего 10%). Среди нейтрально настроенных заметнее всего (60%) представлен средний класс.

Важно подчеркнуть, что среди работающих полную рабочую неделю всего 1% не замечает большой разницы в доходах, 3% настроены нейтрально, однако остальные, то есть 95%, придерживаются негативного мнения по этому поводу. Поэтому не удивительно, что только 17,6% из них считают нормальной получаемую за свою работу заработную плату, тогда как 41% убеждены, что получают меньше, чем заслуживают, а 37% — что намного меньше.

В отношении к существованию разнодоходных групп заметны различия по региональному признаку, в частности жители Центрального региона на 10% больше жителей Востока и на 14% — Запада убеждены (полностью или скорее) в существовании значительной разницы между доходами, а среди нейтрально настроенных (таких всего 3,2% выборки) доля представителей Центра вдвое превышает долю региональных соседей. Еще более выразительна зависимость проявлений обеспокоенности существованием разницы в доходах от типа места проживания респондента: от 92% в небольших городках до 94% в крупных городах и 96,6% в мегаполисах. Однако сильнее всего неравенство ощущают жители средних (до 100 тыс. жителей) городов — 98%. Да и среди населения сел и поселков городского типа 96,5% не согласны с существующим расслоением.

Если проанализировать данные о том, какую ступеньку в общественной иерархии отводят себе люди, обеспокоенные нынешней разницей в доходах, окажется, что они выбирают в основном нижние ступени: с первой по четвертую — 70,5% опрошенных, с пятой по седьмую — 28%, самые высокие

ступени занимают 1,4%, что очень существенно отличается от распределения по семейной среде происхождения респондентов. Здесь 45% приходится на нижние четыре ступени, 46,4% — на более высокие (с пятой по седьмую), а на самые высокие — 8,5%. Оказывается, даже с учетом субъективности оценок материального положения как своего, так и семьи своего происхождения, жизнь которой проходила в основном в советских условиях, все равно очевидно существенное снижение материального статуса респондентов по сравнению с их родной средой, что, вероятно, в большой мере формирует у них ощущение слишком значительной разницы между доходными группами в обществе, болезненное отношение к неравенству, возникшему в результате рыночных трансформаций. Если кроме фактора материального капитала учитывать еще и культурный, окажется, что 40% наиболее уязвимых социальным неравенством респондентов формировались в семейной среде, где книг дома насчитывалось не более полусотни, 20% респондентов — до 200, 10% — 500–1000 книг, остальные, пожалуй, удовлетворяли свои культурные потребности в лучшем случае десятком книг.

Если, используя данные ISSP-1999, сравнить отношение в обществе к существованию разницы между доходами в развитых западных странах в стабильных условиях, увидим, что доля обеспокоенных этим вопросом в международном разрезе существенно отличается от показателей постсоветской Украины, за исключением разве что Франции, где скорее всего дают о себе знать не только последствия длительной политической власти социалистов, но и в целом идеологемы французской буржуазной революции — свободы, равенства и братства, которые и сформировали ценностную структуру французского общества в эпоху становления капитализма (табл. 2).

Таблица 2

**Отношение к неравенству:
“Действительно ли разница в доходах слишком велика?”, %**

Страна (1999)	Полностью согласен/на	Скорее согласен/на	Насколько согласен, настолько и не согласен	Скорее не согласен	Не согласен
Австралия	17,8	53,1	17,1	11,6	0,4
Австрия	40,4	45,8	9,1	4,7	0,0
Канада	28,1	42,5	15,7	11,2	2,6
<i>Франция</i>	<i>60,3</i>	<i>27,2</i>	<i>7,4</i>	<i>4,5</i>	<i>0,7</i>
Германия	20,5	55,2	14,3	9,1	0,9
Норвегия	22,4	50,1	13,8	12,0	1,8
Испания	35,9	53,4	7,4	3,1	0,2
Швеция	29,2	41,9	18,1	8,4	2,4
Англия	31,7	50,6	11,6	5,4	0,6
США	25,0	41,2	21,5	9,2	3,2
Украина (2009)	74,0	20,6	3,1	0,5	0,1

Источник: ISSP-1999 Доступно на: www.issp.org.

Вполне понятно, что отношение к разнице в доходах в стабильных странах должно отличаться от настроений в странах, недавно переживших трансформационные изменения, как и в случае многих других социально-экономических показателей. Поэтому обратимся к результатам опроса в “новообращенных” в рынок странах, чтобы определить место Украины в шеренге стран Восточно-Центральной Европы на основании общественно-го отношения к неравенству. Конечно, в нашем контексте важно ознакомиться не столько с фиксацией данного показателя в конце 2000-х, сколько с его динамикой с начала 1990-х. Не имея соответствующих отечественных данных, целесообразно обратиться к данным Польши, что продиктовано не столько доступностью подобной информации в соседней стране, сколько, главным образом, фактом совпадения значений *среднего балла важности сравнения доходов с доходами других* в Польше (2,62) и в Украине (2,61) — самых высоких в ряду показателей остальных европейских стран (кроме Испании — 2,66), о чем свидетельствуют материалы Европейского социального исследования (ESS) [Головаха, Горбачик, 2008: с. 30]. Итак, обратимся к результатам польских национальных опросов, имея некоторые основания для сравнения Украины с Польшей в плане тенденций проявления оценок экономического неравенства (табл. 3).

Таблица 3

Отношение к неравенству в Польше: “Являются ли существующие различия в доходах слишком большими?”, %

Год	Полностью согласен	Скорее согласен	Насколько согласен, настолько и нет	Скорее не согласен	Абсолютно не согласен	Не знаю
1992	39,78	41,00	5,53	6,92	1,04	5,74
1993	40,87	41,96	4,25	9,29	1,23	2,40
1994	39,11	44,84	5,07	7,64	1,24	2,09
1995	38,83	41,88	6,37	8,67	0,81	3,44
1997	45,10	39,83	6,91	4,78	0,84	2,53
1999	45,09	41,58	6,06	3,78	0,83	2,65
2002	62,16	29,73	3,02	3,10	0,61	1,37
2005	56,86	32,21	2,84	5,30	0,83	1,97
2008	62,47	28,50	4,25	3,04	0,51	1,20

Источник: Polish General Social Surveys, 1992–2008, см.: [Karpinski, 2010].

Приведенные данные демонстрируют, что показатели неравенства в Польше, по оценкам граждан, постепенно увеличиваясь с начала 1990-х годов, резко возросли в 2000-е, суммарно достигнув в 2008 году 90,9%, из которых доля убежденных в существовании неравенства составляла рекордные 62,5%. Вместе с тем параллельно постоянно снижалась доля тех, кто не знает или не отвечает, доказывая тем самым, что острота проблемы неравенства в доходах для поляков постоянно актуализировалась, а ранее общественно приемлемую неизбежность неравенства в доходах в условиях рыночного реформирования все больше вытесняла в общественном мнении несправедливость национального распределения доходов.

Несмотря на такое сходство Украины и Польши в отношении к неравенству, при корректном анализе нельзя пренебрегать тем важным фактом, что Польша, в отличие от Украины, в начале 1990-х годов прошла путь “шоковой терапии” — быстрых и жестких рыночных реформ, успешно преодолевая кризисные явления геополитического и экономического характера, но в конце 2000-х оказалась страной с высоким уровнем неравенства, как и Украина, которая, наоборот, надолго “зависла” в недореформированном состоянии после частичных реформистских мер середины 1990-х. Что касается социологически фиксированного высокого уровня неравенства в двух соседних странах, такие сравнительные выводы, впрочем, не противоречат результатам исследований, в частности Всемирного банка, согласно которым неравенство доходов обычно выше в странах с медленными реформами, чем в странах-лидерах трансформации, что является следствием трех взаимосвязанных институциональных факторов, а именно: неудачного внедрения политики и институтов, необходимых для эффективного функционирования рынков и производства; саботажа и блокирования реформ властными группами; коррупции и стяжательства на всех уровнях государственной власти [Холод, 2009: с. 186].

Названные институциональные факторы сформировали для Украины, в терминах В.Полтеровича, “институциональную ловушку”, когда бартер, неплатежи, коррупция, уклонение от уплаты налогов, приобретая устойчивые непреодолимые формы экономического поведения, тем самым влияют на формирование в стране своеобразной экономической культуры. Социальными последствиями этого оказываются избирательность в отношении “правильных” и “неправильных” субъектов рынка, которые все чаще “переводятся” в состояние объектности, отсутствие прозрачности и конкурентности в экономике и на рынке труда, что в целом углубляет неравенство в доходах. Если такие проявления квазирыночного характера в определенной мере существовали и в Польше перед началом реформ, то в последние десять лет они преодолены благодаря тому, что страна идет европейским путем развития. Но проблема углубления неравенства, по мнению современного польского исследователя З.Карпински, начала заостряться, когда все более заметная дифференциация доходов стала превышать уровень ее допустимости или приемлемости для поляков [Karpiński, 2010].

Однако если в Польше неравенство увеличивалось постепенно, как следует из таблицы 3, то для украинцев тяжелым историческим испытанием оказалось быстрое и внезапное и одновременно демонстративное обогащение небольшой группы избранных, что в 2010 году ознаменовалось завершением построения в стране олигархического капитализма. При таких обстоятельствах глубина социально-экономического неравенства разных доходных групп уже приобрела четкий профиль пропасти между богатыми и бедными.

На фоне всего упомянутого интересным тестом на самооценку доходов в плане выяснения реального уровня жизни является вопрос об их денежном измерении в случае вероятной продажи жилья и уплаты всех долгов, содержащийся в вопроснике ISSP в соответствии с методологией исследования социального неравенства. Так вот, 4,5% опрошенных имели бы только долги, а 16,6% заявили, что не являются собственниками дома или квартиры. Дальнейшее распределение “денежного ценза” опрошенных таково: больше всего их (15,9%) оказались бы в диапазоне до 10 тыс. долларов и вдвое меньше (по 7,4%) составляют две группы тех, кто оценил свои сбере-

жения в диапазоне 10–20 тыс. долларов и 20–30 тыс. долларов соответственно. Следующие 6% респондентов оценили свое имущественное положение в пределах 30–50 тыс. долларов, и наконец самые зажиточные (1,6% и 1,1%) оказались обладателями 50–70 тыс. долларов и 70–100 тыс. долларов соответственно. В выборку попали даже шесть респондентов, чьи сбережения измеряются в пределах 100–200 тыс. долларов. Несколько большим оказалось наполнение групп зажиточных и богатых при ответе на вопрос об объеме в пересчете на наличные всех сбережений, паев и акций, облигаций и т.п. Так, в выборке ($N = 2000$) оказалось десять человек (0,4%), семеро из которых свои финансовые возможности оценили в диапазоне 70–100 тыс. долларов и трое – в пределах 100–150 тыс. долларов. И здесь, как и на основании ответов на предыдущий вопрос опросника, наиболее многочисленной (четверть опрошенных) оказалась группа тех, у кого свободных средств не оказалось бы в случае проведения указанных финансовых операций. До 5 тыс. долларов оценили свое состояние 14,4% респондентов, до 10 тыс. долларов – 3,4%, 2% составляла группа с денежными запасами от 10 до 20 тыс. долларов и суммарно 1,5% оказались собственниками вдвое больших состояний – 20–40 тыс. долларов и 40–70 тыс. долларов.

Таким образом, по самооценкам, украинцы не являются ни зажиточными, ни тем более богатыми, а в основном (23,4%) – гражданами, чей материальный уровень ниже среднего. Насколько откровенны наши граждане, оценивая свои накопления и денежные сбережения, судить социологам сложно, поскольку закрадывается мысль, что респонденты порой не замечают разницы между социологической анкетой и налоговой декларацией. Ирония в том, что недвижимостью в стране несмотря на кризисное ценовое снижение остается самым дорогостоящим имуществом, поэтому ответы на первый из приведенных вопросов о денежной оценке своего жилья наводят на мысль либо о лукавстве, либо о незнании или же о невероятном удешевлении жилья по регионам (по оценкам риелторов с конца 2008 года цены на недвижимость упали в среднем на 40%). Впрочем, стоимость квадратного метра жилья у нас все еще находится на общеевропейском уровне, а стоимость элитного жилья значительно выше и соизмерима с ценами на подобное жилье в Западной Европе и США.

В социологическом исследовании по выяснению реальных доходов украинцев на основании расходов нужно учитывать уровень реализации ими, в условиях нынешней доступности, своей страсти к движимому имуществу: по уровню продаж новых автомобилей в 2007 году (542 тыс. легковых автомобилей) Украина вышла на 7-е место в Европе после Германии, России, Великобритании, Италии, Франции и Испании. Если в этом случае сказались упрощенные условия кредитования (хотя в предыдущие годы тоже возрастал уровень автопродаж), то в случае приобретения недвижимости наблюдаем иную картину. Так, в 2009 кризисном году, по данным Министерства юстиции Украины, нотариатом было заверено 225 тысяч договоров купли-продажи, что на 25% ниже показателей 2008-го и на 20% – показателей 2007 года, при этом все договоры купли-продажи прошлого года, по данным Украинского общества оценщиков, осуществлялись сугубо за счет собственных накоплений граждан [Рынок жилья, 2010]. Не особенно снижают украинцы и свой туристический потенциал в плане зарубежного отдыха и путешествий, полюбившихся во времена независимости. По данным Государственной службы туризма и курортов, объем предоставленных туристи-

ческих услуг за 9 месяцев 2009 года уменьшился всего на 8% по сравнению с соответствующим периодом 2008 года и составлял почти 5,8 млрд грн.

Очевидно, что о реальных доходах наших соотечественников лучше судить по их расходам, что начиная с 1999 года и делал Госкомстат при обследовании домохозяйств. Однако в 2007 году ведомство опять перешло на учет только доходов, поскольку их доля стала превышать расходы, а тенденция превышения затрат над доходами в нижней части децильного распределения, возникшая в 2001 году, изменилась. Разница между затратами и доходами, то есть теневые доходы, в 2005 году имела негативное значение в общей структуре доходов 70% населения Украины, превышение же затрат над доходами было характерным только для 8–10-го децилей. Таким образом, согласно исследовательским данным, почти треть вклада в неравенство в стране делают именно эти наиболее обеспеченные 30% за счет незарегистрированных доходов [Рівень життя, 2006: с. 251].

А что у нас с заработной платой?

С началом рыночных преобразований в Украине произошли важные изменения в имущественном расслоении и получении доходов, то есть как в размерах доходов населения, так и в источниках этих доходов. Но важной остается социальная проблема заработной платы, доля которой в структуре доходов постоянно снижалась в течение всего переходного периода, что придало этому вопросу уже четкое политико-экономическое содержание. Самой низкой эта доля была в середине 1990-х годов (40%), потом постепенно повышалась, но все равно не достигла уровня даже половины доходов (за исключением Киева, где она составляет 54%). При этом данные статистических расчетов влияния каждого источника доходов указывают на наибольший вклад заработной платы в неравенство распределения доходов домохозяйств. Замечу, что с 2001 года в Украине начался рост реальной и номинальной заработной платы после десятилетней стагнации, что происходило, в определенных пределах, благодаря специальной государственной политике, учитывавшей фактор реальной зарплаты и ее повышения, которое, впрочем, имело гораздо более высокие темпы, чем повышение производительности труда. Наряду с этим постоянно наблюдалось снижение доли затрат на оплату труда в структуре себестоимости производства продукции: 1996 — 13,6%, 1999 — 12%, 2000 — 11%. На сегодняшний день удельный вес зарплаты колеблется в пределах 9%, тогда как в странах Западной Европы — 45%, а в США — 75%. По информации национальных статистических ведомств, за 2006–2008 годы и с пересчетом зарплат по курсу на январь 2009 года средняя зарплата в США составляла 3705 долл., во Франции — 3425 долл., в Германии — 3424 долл., в Великобритании — 3086 долл., в Чехии — 1122 долл., в Польше — 900 долл., в Турции — 683 долл., в России — 613 долл., в Украине — 256 долл. Опыт стран переходного типа Центрально-Восточной Европы продемонстрировал, что реальные сдвиги в экономике этих стран начались только тогда, когда средняя заработная плата возросла до уровня, эквивалентного 300 долл. и выше в расчете на месяц, то есть лишь при таком уровне зарплата становилась стимулирующим фактором развития производства на внутреннем рынке и воспроизводства рабочей силы.

В целом и исследователи Всемирного банка, и большинство отечественных считают, что статистику заработной платы в Украине трудно оценивать

из-за существования больших объемов скрытых доходов. Сравнивая объемы доходов и затрат в государственном и частном секторах, они пришли к выводу, что даже в государственном секторе заработная плата не отражает до 30% реальных доходов, а стремительный рост в последнее время реальной заработной платы и доходов означает лишь некоторую формализацию доходов.

В Украине, как и в большинстве посткоммунистических стран, сохранились сформировавшиеся в советское время принципы “системы низких зарплат”, дополнявшиеся иерархической системой льгот и привилегий. Воспроизводимые в постсоветской экономике, эти приемы стали еще одной “институциональной ловушкой”, блокирующей модернизационное развитие [Плискевич, 2009: с. 79]. В итоге в странах постсоветского региона весьма живучим оказался феномен работающих бедных, в том числе высококвалифицированных, что снижает мотивирующий и стимулирующий фактор оплаты труда, формирует незаинтересованность в работе, разрушая тем самым связь между образовательно-профессиональным статусом, доходами и престижем, о чем свидетельствуют данные статистических обследований домохозяйств. Так, в группе с наименьшими расходами доля работающих составляет почти 40%, а доля неработающих пенсионеров — 14% [Держкомстат, 2010].

По данным опроса ISSP, только 16% респондентов считают, что оплата их труда является именно такой, какой они заслуживают, тогда как показатели неудовлетворенности оплатой собственного труда и оценки ее как несправедливой и значительно или немного меньшей, чем квалификационные усилия, колеблются от 67% в Центральном регионе страны до 81% в Восточном. Согласно методологии ISSP, перечень профессий и занятий в блоке вопросов о желаемом и предлагаемом уровне заработка представителей разных профессий содержит самую низкую позицию неквалифицированного рабочего, с которой сравниваются другие приведенные профессиональные и рабочие занятия, например: профессионала — врача, председателя экономической элиты — председателя правления крупной компании и руководителя властной структуры — министра правительства. Когда респондентов просили приблизительно оценить уровень зарплат представителей разных профессий и сравнить их с суммами, которые, по их мнению, должны соответствовать справедливой оплате труда, оказалось, что врач-терапевт у нас, по мнению респондентов, зарабатывает втрое меньше, нежели заслуживает, то есть должен зарабатывать не реальные 1000–1200 грн, а 3560 грн. Министр украинского правительства, наоборот, зарабатывает втрое больше, чем заслуживает: вместо реальной зарплаты от 14957 грн (как полагают в Центральном регионе) до 25641 грн (в Восточном регионе) министр должен получать минимум 6071 грн (Центральный регион) или максимум 7688 грн (Восточный регион). В целом по стране респонденты считают справедливой ситуацию, когда министр правительства должен получать зарплату всего вдвое большую, чем врач, тогда как в действительности, по убеждению респондентов, министр несправедливо получает в 20 раз большую зарплату. В отношении уровня оплаты труда в частном секторе на примере председателя правления крупной компании респонденты по регионам существенно поляризовались в размерах “щедрости”: самой высокой зарплаты — около 26 тыс. грн — заслуживают руководители крупных компаний с точки зрения жителей Центрального региона, что в 3–4 раза превышает “предлагаемую” этим работникам зарплату жителями других регионов (см. табл. 5). Таким образом, жители трех регионов Украины, за исключени-

ем Центрального, полагают, что представители наших высших статусных групп (министры и председатели правлений крупных компаний) заслуживают лишь втрое большей зарплаты, чем обычные неквалифицированные работники, хотя в Центральном регионе считают, что председатель правления может иметь и десятикратное преимущество в оплате.

Если учесть обобщенные данные, касающиеся нормативной поддержки неравенства в Восточно-Центральной Европе в конце 1980-х годов, которая допускала всего в 2,5 раза большую зарплату для высших социально-профессиональных позиций по сравнению с рядовым рабочим, получается, что украинцы и после двадцати лет трансформаций продолжают твердо придерживаться постсоветских эгалитаристских позиций. Эмпирическое исключение в случае Центрального региона, когда речь идет о “заслуженности” десятикратной оплаты руководящих позиций в частном секторе, пожалуй, требует дополнительного исследования с применением качественных методов, но в отношении остальных профессий и занятий здесь наблюдается общая по стране тенденция в отношении приемлемого неравенства в оплате.

Поляки в 1991 году тоже считали, что верхушка социально-профессиональной иерархии заслуживает втрое большей зарплаты по сравнению с обычным рабочим, но с 1994 года начали отходить от эгалитаристских позиций, чтобы в 1999-м продемонстрировать свое согласие на семикратную разницу в оплате представителей высших социально-профессиональных групп по сравнению с неквалифицированными рабочими. В противовес восточноевропейцам жители стабильного Запада в конце 1980-х годов демонстрировали иной уровень приемлемого неравенства, предполагавший пятикратное отличие оплаты элиты от обычного рабочего, но в середине 1990-х эта пропорция изменилась (вероятно, после реализации концепции welfare state) — до четырехкратной разницы, потом стабилизировалась и чуть заметно увеличивалась до конца 1990-х. Согласно исследовательским данным относительно неравенства в восточноевропейских странах, весьма заметно различие между существующими, по мнению респондентов, и легитимными, или позволительными, заработками для элиты по сравнению с рядовыми рабочими: представители элиты зарабатывают в шесть раз больше, чем “синие воротнички”, имея общественное разрешение лишь на четырех-пятикратное различие [Kelly, Zagorski, 2003: p. 25] (см. табл. 4).

Однако, если учесть оценки респондентами справедливости оплаты труда в Украине, у отечественного социолога возникает подозрение, что основы теории заработной платы, согласно которой труд должен оплачиваться в соответствии с его социальной значимостью, в Украине не срабатывают, а идея о том, что заработная плата должна отвечать определенным принципам социальной справедливости, просто отброшена. Поэтому норма, по которой рыночная оценка труда должна быть первичной по отношению к статусу, у нас не является работающей, а статус определяется даже не уровнем оплаты труда, а возможностью получения определенных должностных рентных скрытых и явных выплат, теневыми доходами, процентами рантье, поэтому в условиях низкой официальной оплаты труда социальный статус в стране базируется скорее на имущественном и доходном уровнях потребления, оттесняя профессионально-образовательный статус, а экономическая стратификация почти полностью перекрывает социальную, становясь отражением социального неравенства, фиксируемого всеми опросами.

Таблица 4

Распределение оценок зарплаток представителей определенных профессий по регионам Украины, грн (средние значения) *

Регион \ Должности	Западный		Центральный		Южный		Восточный	
	зарабатывает	должен зарабатывать	зарабатывает	должен зарабатывать	зарабатывает	должен зарабатывать	зарабатывает	должен зарабатывать
Продавец в магазине	794	2225	899	1843	1116	2096	1234	2361
Неквалифицированный рабочий на заводе	807	2344	981	2329	960	2219	1188	2691
Врач-терапевт	1041	3550	844	2903	929	3495	1200	3568
Председатель правления крупной компании	10972	6327	22017	25969	9640	6413	15447	8855
Министр правительства Украины	23322	6736	17960	6071	14957	7094	25641	7688

*Источник: ISSP–2009.

Рыночная экономика, как известно, отличается не столько передовыми технологиями и способами организации производства, сколько характером перераспределения доходов, экономической заинтересованностью в результатах своего труда, поэтому сохранение искусственного занижения стоимости рабочей силы, унаследованное от административно-плановой системы с уравнительной системой распределительных отношений, где имел место низкий уровень заработной платы и высокий объем потребления через общественные фонды, влияет на оценки глубокого социального расслоения. Переход к рыночным отношениям разрушил систему социальных дотаций, а стремление выдержать конкуренцию на мировом рынке экспортно ориентированной постсоветской экономики в Украине обусловило необходимость сохранения низкой стоимости рабочей силы. По информации Министерства промышленной политики Украины, средняя заработная плата на предприятиях горно-обогатительных комбинатов в 2009 году составляла 372 долл. (2975 грн). Однако, по данным МОТ, средний ежемесячный заработок горняков составлял в России 421 долл. (2004 г.), в Польше 694 долл. (2004 г.), в Германии 2386 долл. (2004 г.), в Великобритании, Канаде и США от 2904 до 2694 долл. (2005 г.), самый высокий – 3841 долл. (2004 г.) – был в Австралии, а самый низкий – 98 долл. (2005 г.) – в Таиланде и на Филиппинах [Miner Average Salary income].

Экономика, базирующаяся на низкой стоимости рабочей силы, не может обеспечить высокие стандарты потребления, качественное воспроизводство рабочей силы, ведет к снижению трудовой мотивации, обуславливает отток наиболее мобильных, экономически активных граждан в другие страны, а у остального населения формирует преимущественно все большую зависимость от социальных выплат. В то же время наша экономическая и по-

литическая элита забывает о том, что повышение заработной платы, в том числе минимальной, следует рассматривать как своеобразную цену поддержки социального мира. По данным ISSP, 65,9% наших сограждан признают наличие в украинском обществе разного уровня конфликтности между богатыми и бедными — от очень острой (19,1%) и острой (24,9%) до не слишком острой (21,9%), и только 22,8% считают, что такого конфликта нет вообще. Наиболее критически оценивают конфликтную ситуацию, вызванную неравенством между богатыми и бедными, в Восточном регионе: 49% опрошенных говорят об остром и очень остром конфликте, еще 22% — о не слишком остром, тогда как в Центральном регионе подобные настроения выражены в наименьшей степени в разрезе страны (39% и 21% соответственно). Итак, существующее различие между богатыми и бедными без необходимой политики по его уменьшению может привести к более или менее негативным и резонансным последствиям на уровне индивида, да и общества в целом. Ведь апеллирование более 60% респондентов к властным институтам, которые, собственно, и продуцируют своими некомпетентными действиями или безразличием глубокое социальное расслоение, с требованием уменьшить сверхвысокое различие в доходах не дает желаемых результатов.

Субъективная бедность и общество потребления

Существует предположение, что 95% украинцев, указывающих на слишком большое различие в доходах, в определенной мере мыслят в категориях социальной справедливости, поскольку для большинства граждан, не задействованных в теневых схемах, проблема неравенства заключается не в том, что “жемчуг мелкий”, их интересует — откуда такая демонстративная роскошь определенных граждан при задекларированных низких официальных доходах. Здесь нужно учесть мнение Э.Либановой, утверждающей, что за все годы социально-экономических обследований начиная с 1999 года доходы 5% наиболее обеспеченных граждан Украины были гораздо выше, чем у представителей следующей пятипроцентной группы, и именно эти наивысшие 5% являются формообразующим фактором социального расслоения. Даже при условии существенного увеличения доходов основной массы населения непрерывно увеличивается разрыв между подавляющим большинством и 5% наиболее богатых, исключение составляет 2005 год, когда доходы 50% самых бедных возросли гораздо больше, чем доходы другой половины, более обеспеченных и богатых. Даже на фоне экономического роста остаются наиболее уязвимыми семьи с детьми в возрасте до 16 лет и пожилые люди старше 80 лет, и в целом риск бедности в стране прямо пропорционален количеству детей и обратно пропорционален размеру населенного пункта (см.: [Дзеркало тижня, 2007]).

По утверждению Э.Либановой, давно пора не ограничиваться разговорами об объективной бедности, а сосредоточиться на явлении бедности субъективной, то есть по самооценке, являющейся самым лучшим барометром общественного сознания, введенным в исследовательский арсенал голландскими учеными еще в 1970-х годах. Дело в том, что у жителей Украины существенно выросли критерии в отношении черты бедности, в отличие от официально установленных правительствами страны показателей. Половина населения определяет эту черту на уровне существующей средней заработной платы, а 20% — на уровне двух с половиной средних зарплат. По-

этому складывается впечатление о неадекватности государственной социальной и экономической политики. Как утверждает исследовательница, подобное происходит только потому, что экономическая элита откровенно демонстрирует свои достижения в уровне благосостояния, несмотря на реакцию, которую это может вызывать у рядового гражданина, тогда как политическая элита прибегает лишь к популистским социальным трансферам [Дзеркало тижня, 2007].

Что касается откровенности демонстративного потребления отечественных нуворишей, то нельзя безоговорочно согласиться с тем, что экономическая элита якобы не учитывает реакции обычных граждан на их материальные достижения. Здесь скорее мы имеем дело именно с намеренным демонстративным потреблением как наибольшим жизненным достижением нуворишей, которые за очень короткое время в условиях непрозрачной приватизации при отсутствии правового регулирования экономических отношений изловчились сделать состояния, соизмеримые разве что с состояниями богатейших западных граждан, чьи миллионы и миллиарды в основном накапливались в течение длительного исторического периода, ценой делового вклада нескольких поколений, в условиях прозрачной конкуренции в системе капиталистических рыночных отношений с правовым регулированием бизнеса. Собственно сам феномен быстрого обогащения и в целом богатства в современной Украине отнюдь не нов для всемирной истории и науки, однако социальные критики капитализма в этом контексте больше внимания уделяли именно проблеме демонстративного потребления, например, Торстон Веблен в “Теории праздного класса” или Адриан Тильгер в “Номо faber”, которые, в частности, указывали, что единственной причиной приобретения предметов роскоши является желание заставить других завидовать, показать остальным свою значимость и превосходство [Шек, 2010: с. 31]. Как отмечал немецкий социолог Гельмут Шек, *зависть всегда возникает среди равных или почти равных*, поэтому фактор зависти нужно учитывать в контексте изучения социального неравенства в обществе, особенно постсоветского образца. “В зависти всегда кроется сравнение; а где невозможно сравнение, нет и зависти; поэтому королям завидуют только короли”, — писал Френсис Бекон в девятом, самом длинном из 58 эссе “О зависти” [Бэкон, 1972: с. 368].

Помимо “разрешенного” права быть в качестве избранных самыми богатыми новоукраинцы руководствовались стремлением доказать всем и себе свою (деловую) хватку на ниве быстрого обогащения в период развала советской экономики, “знаменитой” не только своими социалистическими завоеваниями, но и системой тотального товарного дефицита, привилегированное положение в пределах которой считалось социоэкономическим и жизненным успехом. Не случайно разрушение тотального дефицита как наиболее извращающего фактора социального порядка в свое время признавала наиболее значимым достижением после распада советской системы социолог Т.Заславская. Поэтому, полагая, что материально-финансовая дерзость постсоветских “виннеров” ментально коренится как раз во временах тотального дефицита и часто бедности их семей, уже сегодня провоцируя у рядовых украинцев ту же зависть, которая и в новейший период оказалась одним из побуждений достижения “новыми украинцами” любой ценой желаемого материального положения, вожделенного, но не доступного для подавляющего большинства в советские времена. Экономика хронического дефицита, согласно Я.Корнай, лишала людей основного права — свободы

выбора, в частности между альтернативными благами и услугами, а отсутствие товаров оказывалось ощутимым ограничением, которое проще было обойти только обеспеченным или привилегированным [Kornai, 2009].

Состояния отечественных богачей, которые могли бы обеспечить целый бюджет нашей страны, по-видимому, служат этим “баловням судьбы” определенной сатисфакцией за удачно использованный ими исторический шанс, порождая в обществе на фоне исторически сложившихся в той или иной мере эгалитаристских ориентаций “отравляющее чувство превосходства” (А.Тильгер), которое не только активизирует общественное чувство социальной несправедливости, но и мотивирует массы на удовлетворение все больших запросов в сфере материального потребления путем обогащения, опять же, любой ценой, то есть независимо от средств его достижения. Так, по данным социального мониторинга ИС НАН Украины, в течение 1990-х постоянно росла общественная поддержка мнения о том, что большинство людей способны пойти на нечестный поступок ради выгоды — с 58,5% (в 1992 году) до 67,9% (в 2008-м) [Українське суспільство, 2008: с. 519]. Замечу, что подобные тенденции приобретают особое значение на фоне длительного пребывания в “тисках” материалистических ценностей Украины, которая, согласно исследованию World Values Survey, имеет самый высокий для восточноевропейских стран показатель общественных проявлений таких ценностей, уступаая в ряду постсоветских стран в этом только России (табл. 5).

Таблица 5

Сравнительные значения материалистического/ постматериалистического индекса, 2006 год, %*

Индекс	Франция	Англия	США	Норвегия (2007)	Польша (2005)	Молдова	Украина	Россия
Материалистический	25,4	9,9	21,5	6,6	31,8	40,7	48,4	55,3
Смешанный	57,0	66,3	60,7	74,7	60,8	52,0	48,1	42,8
Постматериалистический	17,6	23,8	17,8	18,7	7,3	7,3	3,5	1,9
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100

* World Values Survey: Online Data Analysis.

Источник: www.wvsevsdb.com/wvs/WVSanalyzeQuestion.jsp.

Преобладание материалистических интересов в постсоветских странах часто объясняется существующим уровнем жизни, не отвечающим жизненным стандартам развитых западных стран, сравняться с которыми, вероятно, больше всего и ожидали после развала СССР, не учитывая связи между уровнем жизни и ее качеством, которое в общем зависит от имманентности западных демократических ценностей. Ю.Левада в своей последней прижизненной публикации писал о “человеке недовольном”, о том, что только достижение определенного уровня благосостояния не может автоматически изменить интересов и ценностей большинства граждан на территории постсоветских стран, ведь “ценности современной цивилизации, в том числе свободы и прав человека, “взрачиваются” в русле культурных традиций

и закрепляются, поскольку служат необходимой почвой экономического роста и социального развития”, а показатель общей “экономической” бедности страны, включая наиболее обеспеченные группы, касается не только уровня доходов, но и притязаний — а это признак бедности ценностных горизонтов общества [Левада, 2006: с. 14].

Учитывая особенности общественного состояния постсоветского пространства, следует помнить, что социальное неравенство, в определенной мере являющееся сигналом в отношении социальной справедливости, выступает также стимулом экономической активности, предоставляет социальным субъектам культурные образцы и поведенческие модели потребления, в первую очередь благодаря существованию конкретного сорта экономической элиты в обществе, где доминируют материалистические ценности. Сфера потребления, по Ж.Бодрийяру, приобретает характер “структурированной социальной оферы, где не только блага, но и сами потребности, как и разные звенья культуры, переходят от группы-модели, от руководящей элиты к другим социальным слоям по мере их относительного “продвижения”... ни одна потребность не возникает спонтанно от низового потребителя: она имеет шанс появиться в стандартном пакете только после прохождения в выборочном пакете” [Бодрийяр, 2006: с. 88]. Движение потребностей в обществе определяется социально: потребности и их удовлетворение проникают сверху вниз, согласно категорическому социальному императиву, или по закону “удерживания дистанции и дифференциации посредством знаков, — который, собственно, и формирует все потребительское пространство, а не увеличение доходов (снизу вверх ко всеобщей уравнительности)” [Бодрийяр, 2006: с. 89].

Не является исключением в этом ракурсе и современное украинское общество, которое прошло очень сложный путь своеобразных рыночных испытаний 1990-х благодаря своим высоким социально-психологическим адаптивным свойствам, в том числе способности уклоняться от налогов, терпимости к коррупции, правовому нигилизму как базовым факторам в формировании стратегий выживания, и вследствие наличия конкретной политико-экономической элиты в условиях господства материалистических ценностей и популистской политики “улучшения жизни уже сегодня” приобрело четкие черты потребительского со смещением акцента с абсолютной бедности на субъективную.

Своеобразным подтверждением мнения Э.Либановой касательно влияния фактора субъективной бедности является модель воображаемой социальной пирамиды современного украинского общества, на которую указывают 63% респондентов исследования ISSP: с очень малочисленной элитой, малочисленным средним слоем и подавляющим большинством в подножье пирамиды. Вместе с тем около 50% респондентов (в Восточном регионе до 55%) признают, что нормативной должна быть модель социальной пирамиды, где подавляющее большинство людей находится посередине, а 30% даже считают наиболее приемлемой модель, в которой больше людей на вершине и меньше — внизу. В отличие от жителей Украины, как и граждан других посткоммунистических стран, 50–65% которых выбирают модель “элиты — массы” с массивным основанием и тонкой элитной верхушкой, в развитых западных обществах такой выбор характерен лишь для 5–15%, а “средне-классовую” ромбовидную модель, о которой мечтает половина украинцев, на Западе предпочитают всего 25–30%.

Напомню, что в опросе ISSP 50,0% украинцев разместили себя на трех нижних ступенях воображаемой социальной лестницы, из них 17,0% — в самом низу, на средних (4–6) позициях увидели себя 47,0%, на трех высших ступенях расположили себя 3,4% опрошенных. Казалось бы, средний уровень, весьма ощутимо представленный нашими согражданами, мог бы более позитивно преломляться сквозь призму социального неравенства. Однако здесь вопрос скорее методологического плана. Западные исследователи тоже заметили систематическую тенденцию в опросах, когда респонденты чаще размещают себя посередине воображаемого доходного распределения, независимо от их реальных доходов. Часто так происходит из-за неспособности респондентов адекватно оценить как сам уровень доходов, так и пропорции распределения населения по этому уровню [Osberg, Smeeding, 2005: p. 10]. Если, конечно, не согласиться с мнением Э.Гидденса о тех, кто размещает себя посередине стратификационной системы: “в определенной мере они посматривают вверх, но одновременно думают и о том, чтобы отделиться от тех, кто внизу” [Гіденс, 1999: с. 299].

Какие выводы возможны?

Социологический подход к вопросу социального неравенства доказывает, что его суть невозможно постичь на основании одних лишь объективных индикаторов и статистических показателей. Обязательным условием является также учет составляющих социально-культурного, исторического, политического и даже идеологического происхождения. Наряду с субъективными показателями социального неравенства нужно принимать во внимание социальный опыт “народной” борьбы с этим явлением. Ведь способности и, главное, последствия этой борьбы посредством повторяющихся и усваиваемых практик формируют определенные модели экономического поведения. Наиболее успешные, с точки зрения выгоды, экономические практики и модели социально воспринимаются и закрепляются, неформальные, часто на грани неправовых, основания закладывают фундамент формирования определенной экономической культуры в новых условиях, где соприкасаются социоэкономические модели выживания и рыночного хозяйствования. Неизменно чрезвычайно высокие показатели уровня тенезации экономики Украины и трудовой миграции свидетельствуют, с одной стороны, о высокой социокультурной адаптивной способности украинцев, а с другой — о существовании структурных предпосылок именно таких трудовых и деловых характеристик.

Сравнительное исследование в рамках социологии социально-экономического неравенства в Польше и Украине, как и в более широком мировом контексте, и учет обширного статистического материала позволили расставить акценты в интерпретации твердого убеждения подавляющего большинства (75%) наших сограждан в существовании в нашей стране высокого неравенства в доходах.

Во-первых, если для СССР был характерен самый низкий в СССР уровень проявлений экономического неравенства, зафиксированный соответствующим значением коэффициента Джини, то в ходе изучения современных проявлений неравенства в Украине следует учитывать влияние фактора довольно сильных и в определенной мере пролонгированных эгалитаристских настроений.

Во-вторых, украинским гражданам, более всего обеспокоенным экономическим неравенством, присуще размещение себя на значительно более низких ступенях воображаемой социальной лестницы по сравнению с семейной средой своего происхождения. Основанием такого позиционирования является не столько сравнительная самооценка материального уровня, сколько разное восприятие неравенства в советское и постсоветское время, когда утрачивает значение фактор экономики дефицита. Таким образом, самооценки социального статуса можно рассматривать одновременно как причину и как следствие обостренного отношения к неравенству.

В-третьих, для украинцев и поляков в равной степени, самой высокой среди европейцев, важно сравнение своих доходов с доходами других людей, что, с учетом общей для обеих стран высокой обеспокоенности неравенством, дает методологические основания для выбора этой страны-соседки для сравнительных исследований неравенства, в частности учитывая разный опыт постсоциалистического рыночного реформирования.

В-четвертых, структурные условия и последствия проведения рыночных реформ в Украине привели к активизации адаптационных качеств украинских граждан в контексте выживания, что на фоне роста показателей усиления ориентации на выгоду, независимо от способа ее достижения, базово сказалось на масштабах как тенезации сферы экономической деятельности, так и трудовой миграции — тех сфер, где в значительной мере генерируются реальные (необлагаемые налогом) доходы, обеспечивающие рост расходов.

В-пятых, социальная политика, направленная на увеличение доли социальных выплат и снижение доли заработной платы в структуре доходов граждан Украины, привела не столько к выравниванию доходов, сколько к легитимации именно такой структуры с ее явно низким потенциалом быть фактором повышения трудовой активности и производительности труда.

В-шестых, наши соотечественники недовольны уровнем оплаты своего труда, считая в подавляющем большинстве его несправедливым, равно как и уровень зарплат представителей других профессиональных групп, включая министров правительства, с той лишь разницей, что последние должны бы зарабатывать всего втрое больше простого рабочего, зарабатывая в действительности в двадцать раз больше по мнению опрошенных.

В-седьмых, затяжная незавершенность экономического реформирования, непрозрачность и избирательность правил функционирования рыночной среды привели к уменьшению общественной поддержки развития бизнеса и усилению негативного отношения к нему, что означает сужение социальной базы рыночно ориентированных, определенную энтропию общественного потенциала, его нереализованность, отражающуюся на развитии экономики и проявляющуюся в состоянии экономического неравенства.

В-восьмых, в оценке состояния экономического неравенства в стране для ее адекватности важно обращаться к статистическому фактажу касательно расходов как проявления реального, хотя и скрытого, монетарного потенциала украинских граждан, что дает основания для пересмотра приоритетной значимости официальных показателей благосостояния украинцев в пользу метода включенного наблюдения, изучения конечного потребления в условиях одного из самых больших в Европе наличного оборота, без чего нельзя выяснить адекватный контекст социально-экономического неравенства в стране.

В-девятых, в поиске объяснений высокого уровня проявлений неравенства следует сосредоточить внимание на анализе явления субъективной бедности с ударением на сравнительном аспекте моделей потребления, в частности демонстративного потребления (Т.Веблен), которое актуализирует социально-мотивационный фактор зависти, важный не столько под углом зрения национального менталитета, сколько исходя из значения данной эмоции в возникновении и поддержке уравнилельных настроений в традиционных обществах.

В-десятых, при концептуальном поиске интерпретационных схем экономического неравенства в Украине в условиях преобладания в украинском обществе материалистических ценностей и наличия специфической политико-экономической элиты плодотворным представляется отход от концепции общества всеобщего благоденствия, то есть справедливого распределения непрерывно увеличивающихся доходов путем выравнивания, в пользу концепции общества потребления, когда именно руководящая элита через свои модели потребления посылает сигналы другим социальным слоям, запуская тем самым общественные механизмы обострения ощущения неравенства, которое своеобразно “преодолевается” в процессе демократизации уровня жизни.

И наконец, не ведет ли проблема социального неравенства, которая беспокоит почти все украинское общество, к переосмыслению того, что именно “принципы справедливости для основной структуры общества являются предметом первичного соглашения...”? “Эти принципы, — пишет Ролз, — должны регулировать все дальнейшие договоренности, они точно определяют типы социального сотрудничества и те формы правления, которые можно будет вводить” [Ролз, 2001: с. 36]. Как повлияет на состояние общественного сознания в терминах социальной справедливости завершение построения олигархической республики в Украине, свидетельствующего о “захвате государства” группами с особыми экономическими интересами? При этом степень “захвата” государства олигархическими группами якобы является одним из важнейших факторов успешности рыночных трансформаций, на чем настаивает известный экономист О.Гаврилишин в работе “Капитализм для всех или капитализм для избранных? Расходящиеся пути посткоммунистических преобразований”. И если для кого-то здесь более уместной представляется ссылка Р.Михельса на “железный закон олигархии”, то для других таким, пожалуй, будет оставаться убеждение Аристотеля в том, что все-таки демократия является лучшим общественным строем, нежели олигархия, поскольку при последней не избежать постоянного двойного противостояния олигархов между собой и олигархии с народом, противовес демократии, при которой существует только одно противостояние — тех, кого избирают, и тех, кто избирает.

Литература

Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. — М.: Культурная революция; Республика, 2006. — 269 с.

Бэкон Ф. О зависти / Бэкон Ф. // Сочинения в двух томах. Т. 2. — М.: Мысль, 1972. — 582 с.

Гіденс Е. Соціологія / Гіденс Е. — К.: Основи, 1999. — 726 с.

Головаха Є. Соціальні зміни в Україні та Європі: за результатами “Європейського соціального дослідження” 2005–2007 / Є. Головаха, А. Горбачик. — К. : Інститут соціології НАН України, 2008. — 132 с.

Держкомстат 1999–2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

Дзеркало тижня. — 2007. — № 37.

Левада Ю. Человек недовольный? / Ю. Левада // Вестник общественного мнения. — 2006. — № 5. — С. 12–18.

Плискевич Н.М. Социально-экономическое неравенство в условиях неоэтакратизма / Н.М. Плискевич // Общественные науки и современность. — 2009. — № 6. — С. 68–81.

Прес-реліз НБУ. — 2010. — 25 трав.

Рівень життя населення України / Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. Державний комітет статистики України ; за ред. Л.М. Черенько. — К. : ТОВ “Видавництво “Консультант”, 2006. — 428 с.

Ролз Д. Теорія справедливості / Ролз Д. — К. : Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2001. — 822 с.

Рынок жилья: оживление умершего [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://biz.liga.net/interview/EI100001.html>.

Україна. Подолання бідності. Millenium Development Goals Project. UNDP. — 2005.

Українське суспільство 1992–2008. Соціологічний моніторинг. — К. : Ін-т соціології НАН України, 2008. — 655 с.

Холод Н. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках / Холод Н. — Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. — 442 с.

Шек Г. Зависть. Теория социального поведения / Шек Г. — М. : ИРИСЭН, 2010. — 544 с.

Шкаратан О.И. Социальная стратификация России и Восточной Европы : сравнительный анализ / О.И. Шкаратан, В.И. Ильин. — М. : ГУ ВШЭ, 2006. — 472 с.

Atkinson A. Economic transformation in Eastern Europe and distribution of income / A. Atkinson, J. Micklewright. — Cambridge University Press, 1992. — 448 p.

Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. — Princeton : Princeton University Press, 1990. — 260 p.

Karpinski Z. Legitimacy of inequality and stability of income distributions in Poland. — Economics Working Paper № 107. Centre for Comparative Economics. UCL School of Slavonic and East European Studies. April 2010.

Kelly J., Zagorski K. Economic change and the legitimation of enequality: the transition from socialism to the free market in Central-East Europe. — Research on Social stratification and mobility. 2003

Kornai J. Liberté, Egalité, Fraternité. Reflections on the change following the collapse of communism. — Written version of keynote address at “The Future of Social Change — Visions and Perspectives after 20 Years of Transition”, International conference. — Bucharest, 2009. — 24–25 June.

Miner Average Salary Income [Electronic resource] // International comparison. — Mode of access : <http://www.worldsalaries.org/miner.shtml>

Osberg L. “Fair” Inequality? / L. Osberg, T. Smeeding // An international Comparison of Attitudes to Pay Differentials. — Working Paper at the Russell Sage Workshops on Inequality. June 2005.

Pynzenyk V. Time to invest in democracy / V. Pynzenyk // KyivPost. — 2010. — 17 May.

Shneider F. Shadow Economies and Corruption all over the world: Revised estimates for 120 countries [Electronic resource] / F. Shneider, A. Buehn. — 2007–2009. — Vol. 1. — /Version2/October27, 2007. — Mode of access : www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/2007-9.

World Bank 2009d. World Development Indicators [Electronic resource]. — Washington DC. — Mode of access : [://hdrstats.undp.org/en/indicators/161.html](http://hdrstats.undp.org/en/indicators/161.html).