

УДК 316.334.4

СВІТЛАНА ОКСАМИТНА,

кандидат соціологічних наук, декан факультету соціальних наук і соціальних технологій Національного університету "Києво-Могилянська академія", старший науковий співробітник відділу соціальних структур Інституту соціології НАН України

Інституціональне середовище відтворення соціальної нерівності

Анотація

У статті на основі праць закордонних та вітчизняних фахівців аналізується інституціональне середовище формування і відтворення соціальної нерівності. Наведено перелік тих соціальних інституцій, які, на думку сучасних дослідників соціальної нерівності, найбільшою мірою впливають на глибину і структуру нерівності у суспільстві. За результатами численних міжнародних порівняльних досліджень до таких інституцій найчастіше відносять централізовану систему колективних угод між підприємцями та профспілками; професійні спілки з огляду на можливості створення їх та їхню впливовість; інститут мінімальної заробітної плати, її рівня та динаміки; система оподаткування, її форми та рівні; інституції перерозподілу доходів, державних соціальних гарантій; інституціональний поділ політичної влади, тип виборчої системи; інституційні умови забезпечення прав власності; інституціональні умови дотримання трудових прав і стандартів; інституціональні відносини щодо освіти. У статті розглянуто певні характеристики соціально-інституціонального устрою українського суспільства під кутом зору впливу на стан економічної нерівності. Наголос зроблено на актуальності для вітчизняної соціології розгляду відтворення соціальної нерівності, її глибини і динаміки крізь призму особливостей інституціональних правил і практик, притаманних сучасному українському суспільству.

Ключові слова: *соціальна нерівність, соціальні інституції, відтворення соціальної нерівності, інституціональний устрій суспільства*

Вітчизняна традиція дослідження соціальної нерівності зосереджується переважно на виявленні й вимірюванні певних типів нерівності, обговоренні схем, змінних, підходів до емпіричного вимірювання процесів і наслідків стратифікованості суспільства, розподілу індивідів між різними класами чи стратами й практично не заторкується засадниче питання зумовленості наявного стану соціальної нерівності інституціональним устроєм суспільства, взаємодією певним чином утворених і відтворюваних соціальних інституцій. Проте визнання визначального впливу соціальних інституцій на стратифікаційний порядок суспільства стало загальноприйнятим у соціології, зокрема західній, упродовж останніх десятиліть. Ідеться про систематичне з'ясування того, як соціальні інституції продукують, підтримують і коригують різні типи нерівностей, визначають і встановлюють правила та практики взаємодій індивідів і спільнот, правила розподілу, перерозподілу, обмеження доступу до ресурсів, наслідком чого і є соціальна нерівність. Дослідники докладають зусиль до з'ясування (з теоретичним обґрунтуванням та емпіричним доведенням), які саме інституції, насамперед політичні й економічні, формують і збільшують чи зменшують нерівності, завдяки відмінностям у функціонуванні яких інституцій масштаб соціальної нерівності різко відрізняється серед розвинених капіталістичних країн. Аналіз та узагальнення досліду зарубіжних дослідників щодо визначального впливу низки соціальних інституцій на стан і динаміку соціальної нерівності є одним із завдань цієї статті.

Більшість сучасних тлумачень соціальних інституцій виходять із упродовженої економістами неінституціональної традиції розуміння інституції як правил гри у суспільстві або, точніше, придуманих людьми обмежень, які спрямовують людську взаємодію в певне річище (див.: [Норт, 2000: с. 11; Асемоглу, 2006: с. 6]). На відміну від тривалий час притаманного соціології традиційного тлумачення соціальних інституцій як складних комплексних утворень, створених до і без нині суцільних людей, неінституціональний підхід зміщує акценти на роль “живих” індивідів і спільнот у формуванні чи модифікації інституцій, тобто правил взаємодій, у встановленні норм, обмежень і санкцій. До того ж ідеться про увесь комплекс правил як формальних (легальних, законних), так і неформальних, неписаних. Як зазначає С.Макеєв, відбулося звільнення інституцій від майже сакральної недоторканності, і “сьогодні найбільший інтерес соціологів привертають інституціоналізаційні дії індивідів, тобто те, як вони формують і переформатовують автономні інституціональні порядки” [Макеєв, 2003: с. 17]. Неінституціональний підхід до тлумачення суті та значення соціальних інституцій досить активно застосовується у сучасній соціології, суттєво розширюючи можливості соціологічного аналізу соціальної структури та соціальних відносин, оскільки, за словами російського соціолога В.Ядова, “концепція неінституціоналізму висуває на передній план не самі інститути — структури, а суб'єктів, які їх підтримують чи змінюють... Звідси — проблематика, пов'язана з вивченням соціальних суб'єктів. Одні з них володіють значними економічними, культурними, соціальними... та іншими статусними ресурсами (назвемо їх “ресурсомісткими”), а інші, слаборесурсні, не маючи таких капіталів, змушені підпорядковуватися встановленим правилам. Інакше ка-

жучи, сильноресурсні соціальні суб'єкти починають формулювати й закріплювати правила соціальних взаємодій, які відповідають їхнім інтересам, що дає змогу саме їм розширювати поле свого економічного і політичного впливу, нарощувати свій капітал... У демократичних суспільствах у ролі активних перетворювачів соціальних інституцій виступають численні колективні суб'єкти — суспільні рухи, партії та громадянські об'єднання, чинячи спротив тим, хто намагається зайняти командні позиції у становленні нових інституціональних правил. Так чи інакше проблема соціальних інституцій переходить тепер до сфери співвідношення різних соціальних сил, кожна з яких намагається нав'язати суспільству свої правила гри або ж прагне досягти розумного компромісу” [Ядов, 2006: с. 32]. Формальні й неформальні правила одержання, розподілу і перерозподілу ресурсів різною мірою відповідають інтересам представників різних класів, соціально-економічних і професійних спільнот, або, за вдалим висловом російських дослідників, “проектувальників та користувачів інституцій” [Айвазова, s.a.: с. 19].

Як відомо, всі соціальні інституції мають ціннісно-нормативні основи, зумовлені притаманною культурі суспільства системою цінностей і переконань, серед яких чільне місце посідають уявлення щодо соціальної рівності/нерівності, меж їх припустимості та шляхів дотримання цих меж. Такі уявлення практично реалізуються у формуванні й відтворенні всіх соціальних інституцій, хоча останні по-різному втілюють у моделях інституційної взаємодії цінність рівності чи нерівності прав, можливостей і результатів діяльності. Вочевидь ринок як сукупність соціальних інституцій та ринкові відносини сприяють максимізації нерівності як наслідку реалізації прав власності, конкуренції, прагнення до концентрації ресурсів, збільшення прибутку та зменшення витрат тощо. Держава як соціальна інституція загалом, з одного боку, встановлює і підтримує певні типи нерівності, зокрема в розподілі ресурсів, оплаті праці, з іншого боку, формує низку інституціональних механізмів перерозподілу доходів і прибутків, запровадження розгалуженої системи соціальної допомоги, тобто сприяє зменшенню глибини нерівності. Очевидно, така ж неоднозначна роль інституцій сім'ї та освіти, які одночасно як відтворюють наявну нерівність, так і створюють умови для її подолання. Проте говорити про однозначність дотримання тих чи тих ціннісно-нормативних засад усіма інституціональними акторами не доводиться, оскільки стан окремих соціальних інституцій, як і їхня суспільна конфігурація у кожен період є результатом злагодженої чи конфліктної взаємодії інституціональних акторів, які можуть дотримуватися протилежних чи досить відмінних ціннісних орієнтацій, домовляючись чи нав'язуючи іншим свої правила гри. Цінності, правила й норми, публічно декларовані інституціональними акторами та реально втілювані в практиці інституціональних відносин, далеко не завжди збігаються. Як пише Д.Норт, “суттєве питання, яке ми маємо порушити, полягає в тому, хто саме створює правила, для кого вони створюються і які цілі вони мають при цьому” [Норт, 2010: с. 29].

У працях, присвячених інститутам і нерівності, останню зазвичай не розглядають як соціальну нерівність загалом, у широкому, узагальненому

розумінні. Найчастіше йдеться про економічну, зокрема за доходами, нерівність, вимірювану індексом Джині, децильним коефіцієнтом, часткою заробітних плат чи доходів у валовому продукті тощо. Нерівність доходів зазвичай трактується як така, що містить два компоненти: ринкову нерівність (нерівність доходів до виплати податків і одержання трансфертів) та нерівність після державного (урядового) перерозподілу доходів через податки й трансферти. Перша значно перевищує другу за глибиною, і в цьому вбачають один із результатів інституціонально запровадженого перерозподілу ресурсів. Ще один тип нерівності, аналізований як інституціонально зумовлений, — це нерівність можливостей, насамперед можливостей здобуття освіти і посідання певного статусу зайнятості на ринку праці.

Соціальну нерівність розглядають як немінучу, універсальну структурну характеристику будь-якого суспільства, але таку, що може і має бути інституціонально регульованою. У певних межах нерівність є бажаною, оскільки підтримує економічні стимули та забезпечує податкові надходження, які держава може витратити на надання громадських послуг та підтримку непрацездатних і незаможних громадян [Мэннинг, 2007]. Проте значну увагу привертають негативні аспекти нерівності (вплив на стан здоров'я, тривалість життя, дитячу смертність, доступність освіти, рівень злочинності, соціальне самопочуття тощо) [Carrigano, 2008; Lynch, 2000; Navarro, 2001; Jencks, 2002], чим і обґрунтовується необхідність певного регулювання порядку нерівності різними соціальними інституціями.

Зумовленість соціальної нерівності інституціональним устроєм суспільства

На відміну від України, де лише починають розглядати питання конкретного “внеску” різних соціальних інституцій у формування наявного стану соціальної нерівності, для західних дослідників тематика соціальних інституцій і нерівності актуалізувалася у 1980-ті, 1990-ті й 2000-ні роки на ґрунті повсюдної емпіричної фіксації зростання нерівності у демократичних капіталістичних країнах (найбільшою мірою у США) та в межах пошуку причин цього саме у функціонуванні соціальних інституцій. На думку самих соціологів, вони спочатку “прогавили човен соціальної нерівності”, не зробивши помітного внеску у виявлення і пояснення саме інституціональних причин зростання нерівності впродовж останніх десятиліть [Kenworthy, 2007; Myles, 2003; Smith, 2002]. Ймовірно, це зумовлено тим, що соціологи переважно фокусувалися не на структурі (глибині) нерівності, вимірюваної у термінах заробітних плат, доходів і багатства, а на тому, як індивіди та групи розподіляються в межах цієї вже наявної структури, що стало наслідком поступового, але значного зрушення від дослідження того, “як багато є нерівності й чому”, до дослідження визначальних чинників досягнення тих чи тих статусів у межах сформованої нерівності [Kenworthy, 2007; Myles, 2007: р. 579]. Тривалий час основні дослідницькі питання щодо соціальної стратифікації формулювалися в термінах статусів зайнятості, класів і життєвих шансів, коли кількісну економічну складову нерівності не вважали визначальною або ж не розглядали взагалі, як це характерно для

поширених у сучасній соціології класових схем, насамперед Е.Райта і Дж.Голдторпа. Аналізувати й порівнювати стратифікованість суспільств за результатами численних досліджень міжгенераційної соціальної мобільності стало доброю і плідною традицією у соціології другої половини ХХ століття. Проте ця традиція радше сприяла утвердженню думки про значну подібність моделей міжгенераційної мобільності у розвинених країнах, не порушуючи питання щодо розподілу самих позицій у структурі соціальної нерівності та їхнього економічного виміру [DiPrete, 2007: р. 604–607]. Лише в останні декади ХХ століття фокус соціологічного аналізу починає зосереджуватися на інституціональній зумовленості параметрів і динаміки соціальної нерівності у різних країнах. Сформоване в цей період четверте покоління дослідників соціальної стратифікації виразно відрізняється від попередніх тим, що систематично бере до уваги значення інституціонального устрою у відтворенні процесів стратифікації, хоча визнання ролі інституцій в індустріальних суспільствах сягає ще 1970-х років [Kerckhoff, 1995]. Головним дослідницьким питанням стає з'ясування впливу соціальних інституцій на формування і відтворення соціальної нерівності, що вможливилось завдяки розгортанню численних порівняльних досліджень, як кроскультурних, так і міжчасових національних [Treiman, 2000]. Увага дослідників зосереджується переважно на складній інституціональній зумовленості глибини та динаміки соціальної нерівності, і значно рідше порушується питання про взаємний вплив інституцій і нерівності, зокрема про зворотний вплив соціальної нерівності на стан, якість і модифікації соціальних інституцій. Йдеться насамперед про негативний вплив нерівності на становлення демократичних політичних та економічних інституцій у недостатньо розвинених країнах, включно з Україною [Easaw, 2006; Chong, s.a.]. Зміщення тлумачень у бік інституціональних чинників нерівності ґрунтувалося також на науковому доробку економістів і політологів, оскільки “в сучасних інституціональних дослідженнях увага фокусується на зв'язку нерівності не з продуктивністю економіки, а з політичною структурою суспільства. Основна гіпотеза цих досліджень полягала в тому що демократія сприяє перерозподілу доходів і містить механізми, які забезпечують просування до більшої рівності” [Социальное неравенство, 2007: с. 294].

Як відомо, найрозвиненіші капіталістичні країни іменують себе державами загального добробуту і впродовж повоєнних десятиліть демонстрували поступове і стале підвищення життєвого рівня та зменшення соціальної нерівності, особливо між полюсними категоріями громадян (Пол Кругман називає це “великим стисненням”). Починаючи з 1980-х років у всіх розвинених країнах такі явища припиняються або ж з різною інтенсивністю відбувається зворотний процес (“велике розшарування”), у якому США досягли найбільших “успіхів” порівняно з європейськими країнами [Jencks, 2002; Smith, 2002; Кругман, 2009]. Якщо в 1979 році 1% найбагатших домогосподарств США акумулював 7,5% загального доходу, то в 1997-му — вже 13,6%. За величиною децильного коефіцієнта, розрахованого за даними Люксембурзького дослідження доходів (Luxembourg Income Study), упродовж 1990-х років США суттєво випереджали інші розвинені країни, особ-

ливо скандинавські (США — 5,6; Швеція — 2,6; Фінляндія — 2,7; Норвегія — 2,8; Данія — 2,9) [Jencks, 2002: р. 52]. На середину 1990-х, за даним цього дослідження, децильний коефіцієнт у Росії становив 9,4. (Будь-які дані щодо України на сайті LIS відсутні.)

Результати численних міжнародних досліджень останніх десятиліть переконують, що відмінності економічних і політичних інституцій становлять фундаментальну причину відмінностей між країнами за рівнями добробуту та глибиною нерівності. Як зазначає відомий дослідник впливу інституцій на нерівність Д.Асемоглу, “хоча культурні та географічні чинники також можуть мати значення для функціонування економіки, основним джерелом відмінностей між країнами у темпах економічного розвитку та рівні добробуту є все ж таки відмінності економічних інституцій. Економічні інституції визначають не лише потенціал економічного зростання країни, а й низку економічних особливостей, у тому числі розподіл ресурсів у майбутньому (тобто розподіл багатства, фізичного чи людського капіталу). Інакше кажучи, вони впливають не лише на розмір загального пирога, а й на те, яким чином цей пиріг ділиться між різними групами й індивідами у суспільстві” [Асемоглу, 2006: с. 7]. Наголос зроблено на нерозривності економічних і політичних інститутів як чинників розподілу наявних ресурсів та економічного зростання, що пояснюється, зокрема, тим, що економічні інституції визначають стимули й обмеження для економічних суб’єктів, а також результати функціонування економіки, розподілу і перерозподілу ресурсів. Оскільки різні групи й індивіди зазвичай одержують вигоду від різного влаштування економічних інституцій, то наявний інституціональний вибір супроводжується конфліктом інтересів, розв’язуванням на користь тих груп, які мають більшу політичну владу. Політичні інститути визначають обсяг політичної влади різних інституціональних акторів де-юре, тоді як ті групи, що мають більші економічні ресурси, можуть мати більшу політичну владу де-факто. Економічні інституції сприяють економічному зростанню, коли політичні інститути надають владу групам, зацікавленим у широкомасштабному захисті прав власності, вводять ефективні обмеження щодо індивідів, які мають владу, і коли можливості одержання ренти можновладцями відносно невеликі [Асемоглу, 2007: с. 4].

Отже, відтворювана нерівність за доходами та багатством вважається інституціональним явищем, наслідком складної інституціональної взаємодії, інституціоналізованої влади соціальних акторів, а не наслідком суто ринкових механізмів, “залізного закону” співвідношення попиту і пропозиції тощо. На думку М.Зафіровські, відносну позиційну владу (політичну й економічну) праці та капіталу можна взяти за підставу для пояснення і передбачення певних рівнів та напрямів змін нерівності доходів загалом. Моделі владних відносин між акторами ринку праці та іншими, зокрема урядовими, перетворюються у відповідні моделі економічного розподілу, тобто більшої чи меншої нерівності [Zafirovski, 2002: р. 94]. Якщо інституціональна структура загалом сприяє капіталу за рахунок праці, тенденція до зростання нерівності неминуча — і навпаки.

За результатами численних порівняльних досліджень впливу інституціональної структури на соціальну нерівність склався більш-менш узго-

джерний перелік тих інституціональних відносин, які визначають основні параметри соціальної нерівності у суспільстві, а також пояснюють виявлені відмінності щодо глибини і динаміки нерівності у різних економічно розвинутих країнах як в межах Західної Європи, так і в зіставленні країн Європейського Союзу зі Сполученими Штатами Америки. Рівень і динаміку нерівності до оподаткування (pretax inequality) найбільшою мірою визначають:

- централізована система колективних угод між підприємцями і профспілками;
- професійні спілки, можливості їхнього створення та впливовість;
- мінімальна заробітна плата, її рівень та динаміка.

Нерівність після оподаткування і трансфертів (posttax inequality) суттєво коригують:

- система оподаткування, її форми та рівні;
- інституції та політика перерозподілу доходів, державних соціальних гарантій.

Надзвичайно важливими вважають культурні, політичні та правові рамки інституціональної взаємодії, які сприяють відтворенню відносно егалітарних чи елітарних норм і практик соціальної нерівності. Зокрема йдеться про:

- інституціональний розподіл політичної влади, тип виборчої системи;
- інституціональні умови забезпечення прав власності;
- інституціональні умови дотримання трудових прав і стандартів;
- інституціональні характеристики освіти.

Політичні інституції вважаються певною мірою доміантними, оскільки вони впливають на рівноважні економічні інституції, від яких залежать результати функціонування економіки, загальний добробут і порядок нерівності. Розподіл політичної влади в суспільстві впливає на те, які саме економічні інституції виникають і на засадах яких формальних і неформальних правил функціонують. Зазвичай політичні інститути вельми стійкі, не схильні до швидкої зміни економічних відносин і перерозподілу економічної влади. Якщо у суспільстві сформувалися групи достатньо багатих і впливових індивідів, порівняно з представниками інших спільнот, це сприяє збільшенню їхньої політичної влади де-факто і дає змогу нав'язувати і просувати економічні інституції, у яких саме ці групи зацікавлені, внаслідок чого нерівність зберігатиметься і матиме тенденцію до зростання.

Серед різних типів пояснень, чому країни мають різні інституції, а отже, різні рівні добробуту й нерівності одним із найбільш правдоподібних вважається пояснення з погляду теорії соціального конфлікту, згідно з якою “погані” (щодо глибини нерівності та можливостей її зменшення) інституції запроваджуються тому, що вони вигідні групам, які мають політичну й економічну владу. Д.Асемоглу зазначає, що “відповідно до цього підходу економічні (та політичні) інституції часто вибираються не всім суспільством (і не завжди з метою підвищення добробуту суспільства загалом), а групами, які наразі контролюють політичну владу (можливо, в результаті конфлікту

з іншими групами). Ці групи вибирають економічні інституції, які максимізують їхню власну ренту, внаслідок чого економічні інституції не збігаються з тими, які максимізують сукупний надлишок для споживачів і виробників, добробут чи дохід... Відповідно, рівноважними економічними інституціями будуть ті, що максимізують шмат пирога, який дістається впливовим групам, а не загальну величину пирога” [Асемоглу, 2006: с. 189].

Одна із пропонованих дослідниками соціологічних гіпотез, іменована теорією владних ресурсів (Power Resources Theory), стверджує, що зменшення ролі інституціональних капіталомістких (влада і власність) акторів можливе лише за умови потужного впливу з боку найманих працівників (labour), тобто впливові профспілкові об'єднання та підтримані більшістю найманих працівників лівоцентристські уряди сприяють егалітарнішому розподілу доходів та більшому перерозподілу [Soskice, s.a.: p. 3]. Йдеться саме про комбінацію вказаних двох інституціональних складових. Наводиться низка доказів того, що “дизайн” демократичних інститутів, особливо тип виборчої системи, істотно впливає на політику розподілу і перерозподілу, якщо контролюються інші чинники. Пропорційна система за умови відповідного законодавчого забезпечення і його дотримання уможливило фактичне представництво та участь у виробленні правил-домовленостей різних соціальних груп, а політична система загалом тяжіє до лівоцентризму.

У країнах із пропорційною виборчою системою набула поширення так звана гіпотеза “медіанного виборця”, яка передбачає, що більша нерівність ринкового розподілу заробітків чи доходу матиме наслідком збільшення рівнів перерозподілу з боку держави (медіанний виборець, який зазвичай має нижчий за середній дохід, голосуватиме і приводитиме до влади саме ті політичні партії, а відповідно й уряди, які обіцяють зростання податків для високодохідних верств населення і збільшення перерозподілу та витрат на соціальні потреби (освіту, медицину, догляд за дітьми, пенсії тощо) у разі зростання нерівності [Soskice, s.a.: p. 1]. Очевидно, за своєю суттю ця гіпотеза передбачає, що пересічний виборець добре ознайомлений із системою державного регулювання рівнів оподаткування різних категорій громадян, розподілу і перерозподілу доходів і тому як виборець усвідомлює свої інтереси, висуває вимоги й голосує за ті політичні партії, які цьому відповідають. Як приклад емпіричної достовірності гіпотези “медіанного виборця” зазвичай називають Скандинавські країни. Проте серед дослідників не існує однастайності, оскільки є приклади емпіричного обґрунтування якщо не відсутності достовірності, то явної слабкості цієї гіпотези [Kenworthy, 2008].

Капіталістичний інституціональний устрій країн Північної Європи вважають координованим (coordinated); політична система тут має консенсусний характер з пропорційною системою виборів. Соціальні інституції загалом генерують порівняно нижчу нерівність та сильну державу загального добробуту. В англо-саксонських країнах капіталізм має ліберальний характер, політична система є змагальною з переважно мажоритарною системою виборів. Таке поєднання генерує порівняно глибоку нерівність і слабшу державу загального добробуту.

Дослідники також зосереджують увагу на фундаментальному, але постійно нехтуваному в соціології питанні про владні можливості наділеної власністю елітної меншості, що дають змогу їй присвоювати велику частку загальносуспільного доходу і багатства, про те, якою мірою така влада залежить від інституціональної структури демократичних капіталістичних країн [Raffalovich, 2004]. Дослідницький інтерес до спільноти наділених значною власністю індивідів мотивується кількома чинниками. По-перше, багатство залишається основним детермінантом нерівності в усіх суспільствах, які визнають право приватної власності на економічно продуктивні ресурси. До того ж багатство залишається вкрай концентрованим в усіх суспільствах. В США, наприклад, 0,5% домогосподарств володіють 35% усіх ресурсів, що продукують дохід [Raffalovich, 2004: р. 362]. По-друге, багатство завжди було джерелом економічної влади у суспільстві, а економічна влада, як відомо, тісно пов'язана з політичною. По-третє, у ринкових суспільствах інвестиції у подальший розвиток фінансуються з приватних надходжень і мотивуються очікуваннями майбутніх прибутків. Такі інвестиційні рішення можуть впливати на розподіл заробітків та розподіл трансфертів, тобто двох основних компонент дохідної нерівності усіх громадян. Дослідження наслідків впливу інституціональної структури на розподіл загальнонаціонального доходу між наділеними та не наділеними власністю класами виявило, що у розвинених капіталістичних країнах “влада власності коріниться в політичних, а не ринкових відносинах” [Raffalovich, 2004: р. 380]. Тип політичних інституцій впливає на здатність власників великих капіталів привласнювати вигоди економічного зростання і перекладати тягар соціальних виплат на менш забезпечені групи. Емпірично підтверджено, що політичні інституції консенсусної (пропорційної, на відміну від мажоритарної) демократії запроваджують такі правила взаємовідносин, які мають наслідком меншу нерівність і вищі рівні задоволеності громадян. Існує також емпірично обґрунтоване припущення, що, контролюючи рівень демократії, парламентські політичні системи загалом генерують меншу нерівність у суспільстві, аніж президентські [Gradstein, s.a.].

Значно глибша нерівність у США та її негативна, порівняно з європейськими країнами динаміка пояснюються й емпірично обґрунтовуються такими інституціональними характеристиками, як відсутність тієї системи колективних угод між підприємцями і профспілками, яка мала б сприяти “стисненню” диференціації заробітних плат; слабкість наявних профспілок та інституціональні перешкоди для їх створення; відносно низький рівень мінімальної заробітної плати впродовж тривалого часу та помірність державних соціальних гарантій і соціальних виплат на користь непрацюючих, безробітних, непрацевдатних, молодих батьків тощо; послаблення трудового законодавства щодо захисту найманих працівників; нижчі рівні й більша сприятливість оподаткування для ресурсномістких категорій громадян; значно менша політична активність держави щодо ринку праці загалом [Jencks, 2002; Kenworthy, 2010; Smith, 2002; Zafirovski, 2002]. Значно більші можливості акумуляції ресурсів і вищий рівень життєвих стандартів у США концентруються серед груп індивідів, які посідають найвищі позиції шкали розподілу доходів, у чому вбачається значення ціннісного політич-

ного вибору з боку інституціональних акторів більш нерівного розподілу ресурсів, на відміну від характерного, наприклад, для Канади чи низки європейських країн.

Країни Північної Європи вважаються найуспішнішими щодо формування таких “правил гри” і режимів функціонування соціальних інституцій, які зрештою уможливили поєднання високого економічного зростання, ефективного використання ресурсів з порівняно незначною соціальною нерівністю та низьким рівнем безробіття. Річ не у віднайденні універсального зв'язку між економічною рівністю і успішністю економіки, а в тому, що за певних умов рівність і процвітання виникають і взаємопідсилюють одне одного [Моне, 2010]. Умови ці суто інституціональні: система колективних угод між підприємцями і профспілками, коли обидва інституціональні актори ринкових відносин намагаються вивести заробітні плати зі сфери конкуренції шляхом централізованих переговорів за участю уряду. Це масові професійні спілки, здатні впливати на розподіл доходів серед найманих працівників та перерозподіл шляхом оподаткування і соціальних виплат. Фактично у північноєвропейських країнах, особливо у Норвегії та Швеції, сформувалися приховані коаліції працівників і роботодавців, що зумовило вирівнювання заробітних плат і підвищення ефективності економіки впродовж більш як 50 років, хоча первинно головною ідеєю обох сторін була не соціальна рівність, а макроекономічна ефективність через створення привабливих сучасних робочих місць [Моне, 2010]. Такий інституціональний баланс у другій половині ХХ століття виявився здатним забезпечувати північноєвропейським країнам добрі макроекономічні показники, економічне зростання на рівні з США у поєднанні з майже повною зайнятістю та порівняно низькою соціальною нерівністю. Інституціональний баланс означає й певний баланс цінностей та інтересів різних гравців на ринку праці, в уряді та парламенті.

Як бачимо, досліджуючи інституціональні чинники соціальної нерівності, значну увагу приділяють такій соціальній інституції, як професійні спілки. Впливові (сильноресурсні) профспілки не мають політичної влади де-юре, але мають економічну владу де-факто, й інші інституціональні актори визнають їх невіддільними учасниками переговорного процесу щодо рівнів оплати праці, соціальних виплат, а також агентами, здатними до швидкої мобілізації колективних дій найманих працівників. Профспілки виступають активними агентами “стиснення” нерівності доходів та збільшення соціальних гарантій і виплат. Порівнюючи показники індексу Джині та міри охоплення профспілками працюючого населення, М.Зафіровскі емпірично доводить наявність зворотної статистично значимої кореляції між цими показниками. У країнах із найнижчими значеннями коефіцієнта Джині (Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія) професійні спілки охоплюють від 56% до 83% працюючих, на відміну від інших європейських країн і особливо США, де профспілки охоплюють незначну частку працюючих (16%), а коефіцієнт Джині найвищий серед промислово розвинених країн [Zafirovski, 2002].

Щодо США П.Кругман впевнено стверджує: “...найважливіше джерело зростання нерівності у Сполучених Штатах становлять інститути і норми, а

не технологія та глобалізація. Показовий приклад інституціональних зрушень — колапс профспілкового руху в США” [Кругман, 2009: с. 149]. Занепад профспілок позбавив їх можливості ефективно пом’якшувати нерівність. На думку американських дослідників, зниження впливу і чисельності профспілок пояснює від 15% до 20% загального зростання нерівності оплати праці у 1990-ті роки порівняно з 1970-ми [DiPrete, 2007: р. 608]. Нерідко занепад профспілок пояснюють скороченням у розвинених країнах індустріального виробництва (впливові профспілки зазвичай — це профспілки робітничого класу) і перетворенням економіки на економіку сфери послуг, для якої не характерний значущий профспілковий рух. Проте щодо США П.Кругман має інше пояснення: занепад профспілок є наслідком цілеспрямованих зусиль представників великого бізнесу (ринкових інституціональних акторів), які пішли у наступ на профспілки, погрожуючи працівникам і незаконно звільняючи активістів за мовчазної чи відвертої підтримки політиків (“... розгром Рейганом профспілки авіадиспетчерів став сигналом для широкого наступу на всьому економічному фронті” [Кругман, 2009: с. 159]).

Невіддільною складовою інституціонального устрою в кожній країні вважають систему оподаткування, включно із законодавчим регулюванням та політичним ухваленням рішень, що суттєво впливає на загальний стратифікаційний порядок. Форми та рівні оподаткування зумовлюють також подальший перерозподіл ресурсів, певну корекцію первинного розподілу, утворюваного внаслідок ринкової конкуренції. Твердження про те, що загальні рівні оподаткування та нерівності доходів рухаються у протилежних напрямках, ілюструє той факт, що у США, на відміну від більшості європейських країн, упродовж 80–90-х років минулого століття загальний рівень оподаткування, особливо належних до найбагатшого верхнього квантилю зменшився, натомість нерівність зросла. Політично та ідеологічно зумовлене суттєве зменшення прогресивності оподаткування призвело до різкого збільшення нерівності [Zafirovski, 2002: р. 98].

Встановлений у країні провладними інституціональними акторами рівень мінімальної заробітної плати також є одним із чинників пояснення динаміки та стану нерівності. Інституціональне запровадження низького рівня мінімальної заробітної плати робить значний внесок у подальше зростання нерівності доходів [Smith, 2002: р. 583], а також сприяє створенню суб’єктами ринкових відносин нових робочих місць із мінімальною чи близькою до цього оплатою. Загалом рівні та диференціація заробітних плат вважаються значною мірою зумовленими діями різних інституціональних акторів, наслідком їхніх конфліктних інтересів чи компромісів, їхньої здатності використовувати політичну й економічну владу для встановлення цін, доходів та часток заробітних плат у сукупному продукті.

Соціальні інституції, правила і практики їхнього функціонування відіграють визначальну роль у процесі відбору, “сортування”, просування індивідів до наявних стратифікованих структурних позицій. Зрозуміло, що певне значення мають також індивідуальні зусилля і дії, але інституціональний устрій більш-менш жорстко визначає межі індивідуальних можливостей, імовірність досяжності тих чи тих позицій для певних категорій

індивідів, розподіл життєвих шансів, сукупного доходу, можливостей мобільності, бідності чи соціальної ексклюзії. Інституції визначають певні моделі зв'язків між сім'єю і освітою, між освітою і ринком праці, між окремими структурними позиціями у сфері зайнятості загалом. Такі зв'язки формують структуру можливостей конкретного суспільства, визначаючи ймовірність досягнення індивідами певних позицій у соціальній ієрархії на певній стадії індивідуального життєвого циклу залежно від локалізації на попередній стадії.

Інституція освіти є одним з основних каналів зв'язку, “сортувальною машиною” між стратифікованою системою соціальних позицій та індивідами різного соціального походження і здібностей. Виконуючи функцію соціалізації та передання знань, інституція освіти водночас ієрархічно розподіляє учнів і студентів за успішністю набуття знань і навичок. Передбачається, що це має бути справедливий розподіл за успішністю і мотивованістю. Тим самим інституція освіти мала би виконувати функцію вирівнювання можливостей здобуття освіти незалежно від соціального походження, справедливого оцінювання результатів цього процесу з наступним посіданням відповідних місць на ринку праці. Проте реальні формальні та неформальні інституціональні практики, втілювані у різноплановій стратифікованості навчальних закладів нерідко внеможливають функціонування інституції освіти як реального чинника вирівнювання можливостей, “пом'якшення” наявної нерівності чи “пересортування” індивідів різного соціального походження між стратифікованими соціальними позиціями. Такі практики виявляються у відтворюваній стратифікованості навчальних закладів за доступністю, освітніми ресурсами, кваліфікованістю викладацького складу, престижністю атестатів і дипломів; у системах раннього відбору і сегрегації дітей між різними типами дошкільних та шкільних закладів (спеціалізованими, престижними та звичайними школами), класами за здібностями; у рівнях автономії, централізації й централізованого контролю тощо. Лише небагатьом розвиненим країнам (насамперед Швеції, Нідерландам, Фінляндії) впродовж другої половини ХХ століття вдалося змінити інституціональні характеристики освіти таким чином, щоб досягти суттєвого збільшення рівності можливостей та зменшення впливу соціально-класового походження на освітні здобутки дітей.

Аналізуючи функціонування інституції освіти, дослідники переважно зосереджуються на доступності усіх рівнів освіти, починаючи зі шкільної, для дітей різного соціального походження та на їхній успішності в навчанні. Посилаючись на наукові праці колег-психологів, Г.Еспін-Андерсен стверджує, що розумові здібності індивіда впливають на життєві шанси незалежно від освітніх досягнень. А розумові здібності й навички значною мірою закладаються й розвиваються у дошкільному віці, і вирішальною фазою розвитку тут є вік дитини до 6 років, тобто до початку формального шкільного навчання. Як зазначає автор, “здається, мало в кого викликає сумнів те, що визначальною ланкою між соціальним походженням і освітніми успіхами є розвиток розумових навичок, і це передбачає вирішальну роль років, які передують формальному шкільному навчанню. Існування нерівності в інтелектуальному розвитку означає, що вона більшою мірою відтворюється,

аніж коригується шкільною системою” [Esping-Andersen, 2004: р. 128]. Зменшити визначальний вплив сім’ї на формування розумових здібностей дітей і відповідної нерівності здатні лише інституціональні механізми, зокрема запроваджені у Скандинавських країнах, а саме обов’язковість дошкільної освіти, якісної та висококваліфікованої, яка надається усім дітям, незалежно від місця проживання і соціального походження, у класово змішаних дошкільних дитячих центрах.

Інституціональні засади нерівності в Україні

Отже, перелік основних соціальних інституцій, які зумовлюють глибину, динаміку і відмінні тенденції відтворення соціальної нерівності у розвинених капіталістичних країнах, нам відомий і може слугувати певним орієнтиром для спроб окреслити ту картину складових інституціональної матриці, яка прихована за наявним порядком соціальної нерівності в українському суспільстві. Загальна картина інституціонально зумовлених різних типів нерівностей, вочевидь, ще попереду, оскільки потребує тривалого фахового аналізу, але окремі риси вже проглядаються досить чітко. Дослідники й експерти наголошують глибоку економічну нерівність в Україні, хоча повсякчас спостерігаються суттєві відмінності у показниках відповідних коефіцієнтів, зокрема індексу Джині. Наприклад, за даними ЮНЕСКО, в Україні коефіцієнт Джині (за розподілом заробітних плат — distribution of earnings) у 2006 році становив 0,41, що насправді є досить високим показником (у 1989 році коефіцієнт мав значення 0,24, сягнувши найвищої позначки 2000 року — 0,46) [UNICEF, s.a.]. За оцінками Світового банку, 2005 року доходи 10% найбільш забезпеченого населення України перевищували доходи 10% найменш забезпеченого населення у 47 разів [Пищуліна, 2007: с. 94]. За даними ж Державного комітету статистики України, одержаними внаслідок моніторингового обстеження доходів і витрат домогосподарств, індекс Джині становить близько 0,28, а співвідношення грошових доходів 10% найбільш і 10% найменш забезпеченого населення — 6,1 разів [Доповідь, s.a.]. Проте стан і динаміка нерівності відбивається також в інших загальноновизначаних показниках, зокрема у рівні бідності. В Україні “склалася ситуація, коли два основні монетарні критерії бідності, прийняті на національному рівні — абсолютний (прожитковий мінімум) та відносний (національний) — давали протилежні результати. Показники бідності за критерієм прожиткового мінімуму демонстрували приголомшливо позитивну динаміку, а показники бідності та крайньої бідності за національними критеріями (відповідно 75% та 60% медіанного рівня сукупних еквівалентних витрат) залишалися незмінними” [Демографічні чинники бідності, 2009: с. 52]. Це, на думку дослідників, свідчить, що позитивний ефект від економічного зростання з кінця 90-х років минулого століття уможливив зменшення масштабів абсолютної бідності, проте не вплинув на ситуацію з відносною бідністю, оскільки стрімкий процес розшарування за доходами спинити не вдалося. Переважна більшість дорослого населення країни (95%) оцінює наявну нерівність у доходах як глибоку і несправедливу, а оплату власної праці — як далеку від насправді заслуженої [Бабенко, 2009:

с. 12]. За словами голови ради з вивчення продуктивних сил України Б.Данилишина, “суспільство стратифікується і розділяється мало переборними бар’єрами, нарощується ворожість та екстремізм, зростає злочинність” [Данилишин, s.a.].

Один із важливих аспектів тематики інституціональної зумовленості нерівності — виявлення суті ціннісних орієнтацій і преференцій інституціональних акторів щодо рівності/нерівності — поки що залишається нереалізованим у вітчизняній соціології. Якщо за результатами репрезентативних опитувань ми ще можемо говорити про панівні серед населення цінності й норми, то про ціннісні уявлення ресурсомістких акторів, тих, що мають реальну політичну й економічну владу, ми насправді можемо лише здогадуватися. Хоча нагальність цього питання постійно підкреслювали вітчизняні соціологи, зокрема І.Попова: “Важливою проблемою, що не досліджується достатньо систематично та різнобічно, є проблема взаємовідносин ціннісних орієнтацій і преференцій представників владних структур і населення” [Попова, 2000: с. 33], тобто “проектувальників і користувачів” різних інституціональних практик.

Вітчизняні та закордонні дослідники характеризують Україну як рентозорієнтоване суспільство, в економіці якого сектор пошуку ренти превалює над сектором, який створює додану вартість, оскільки саме рента, а не економічний прибуток, отримуваний за рахунок підвищення продуктивності, що її несе ринкова конкуренція, переважно є джерелом доходів заможних членів рентозорієнтованого суспільства. А поширення пошуку ренти збільшує нерівномірність доходів у суспільстві, поглиблює майнову нерівність, а також шкодить правам власності [Дубровський, 2010]. Вочевидь, це означає рентозорієнтований характер функціонування основних соціальних інституцій українського суспільства, насамперед політичних та економічних, включно з урядом. Будь-який уряд, на думку Д.Норта, “не є незацікавленою стороною щодо економіки. За самою природою політичного процесу... уряд має вагомні стимули для опортуністичної поведінки з метою максимізації ренти тих, хто має доступ до процесу ухвалення рішень урядом. В одних випадках це означає, що уряд є по суті клептократією; в інших це призводить до картелізації урядом економічної діяльності на користь політично впливових партій. І лише в окремих випадках уряд випрацьовує і задає такі правила гри, які сприяють виробничій діяльності” [Норт, 2010: с. 105–106]. Упродовж майже двох останніх десятиліть урядові інституціональні структури в Україні однозначно були “зацікавленими сторонами” щодо економіки, а не рідкісними “окремими випадками”.

Дослідники процесів реформування українського суспільства вважають, що для викорінення пошуків ренти насамперед необхідні три види інституцій: права власності, ринкова конкуренція і/або ефективне державне управління, здатне запобігти приватному привласненню ренти від природних ресурсів та суспільно неефективному розподілу видатків бюджету [Дубровський, 2010: с. 58–59]. Проте на шляху виконання стратегії поступового впровадження інституціональних реформ існує низка суттєвих проблем і перешкод, очевидно, значною мірою характерних для українського суспільства. Як зазначають дослідники [Дубровський: 2010, с. 66], йдеться

про невелику ймовірність появи при владі великодушного (філантропічного) уряду за умови рентозорієнтованого суспільства. Навіть за появи такого уряду може бути недостатньо сильним, щоб подолати спротив тих, хто боїться втрат унаслідок таких реформ і тому опирається появі нових інституцій. Навіть за умови створення урядом формальних ринкових та демократичних інституцій вони можуть бути ефективними лише за підтримки з боку аналогічних неформальних, які виникають тільки внаслідок появи суспільної потреби в них. Сформована ж в умовах рентозорієнтованого суспільства суспільна свідомість має пережити тривалий процес еволюції, з тим щоб зробити ринкові та демократичні інституції дієвими.

Різке збільшення нерівності в Україні впродовж першого трансформаційного десятиліття доби незалежності попервах сприймали як нормальне явище, зважаючи на загальновідому гіпотезу С.Кузнеця (за структурних змін в економіці, які сприяють підвищенню її продуктивності, нерівність доходів спочатку зростає, а потім мірою залучення дедалі більшої кількості індивідів до продуктивнішої діяльності зменшується). Щоправда, часом суть цієї гіпотези піддають сумніву й емпірично спростовують, залучаючи до аналізу саме інституціональні характеристики суспільних відносин [Zafirovski, 2002]. Проте з початком економічного зростання 2000-х років очікуваного суттєвого зменшення нерівності не відбулося, і це має, поряд з іншим, інституціональні пояснення. Внаслідок інституціональних перетворень перехідного періоду в Україні відбувся перерозподіл структури доходів зі збільшенням диференціації всередині кожної складової (зарплати; позазарплатні приватні доходи, зокрема від підприємницької діяльності; пенсії та соціальні виплати). Б.Мілановіч вважає, що під час перехідного періоду відбулося “спустошення” дохідної середини у перехідних суспільствах. Якщо до початку переходу 60% голів домогосподарства мали приблизно середній для державного сектору дохід, а по 20% — вищій (високостатусні групи та самозайняті) чи нижчій (пенсіонери), то в перехідний період зазначена середина зменшилася щонайменше наполовину, а “багатий” і “бідний” полюси відповідно збільшилися [Milanovic, 1998]. Суттєво зросла диференціація заробітної плати, особливо за рахунок недержавного сектору економіки. Рівень мінімальної заробітної плати є законодавчо встановленим в Україні, але її величина тільки наприкінці 2009 року наздогнала прожитковий мінімум. Проте сам факт наявності законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати дослідники розглядають як один з інституціональних чинників повільнішого зростання нерівності заробітної плати в Україні, наприклад, порівняно з Росією [Ganguli, s.a.: p. 16].

Однією з ключових проблем вітчизняного ринку праці вважається низька заробітна плата, її необґрунтована диференціація за галузями та професійно-кваліфікаційними групами. Аналіз структури часток трьох учасників інституціональних виробничо-розподільчих відносин у ціні продукту виявив, що частка заробітної плати у середньому по Україні становить 6,3%, а частка, яка залишається у розпорядженні підприємця, — 5,2% (3,4% — дозволена амортизація та 1,8% — прибуток). В результаті на одного найманого працівника припадає 3,4 тис. грн, а на одного роботодавця — 226 тис. грн, з яких 99,6 тис. грн — прибуток [Данилишин, s.a.]. Реальні співвідношення

доходів насправді можуть виявитися дещо іншими з огляду на те, що частину зарплат видають у конвертах, а для приховування прибутку працює ціла інституціонально неформальна “індустрія послуг”, тому співвідношення напевне є ще більшим на користь роботодавців. Як зазначає Б.Данилишин, “спільно господарюють, але результати ділять у пропорції 25/1. Навряд чи подібні співвідношення можна вважати збалансованими і тими, які сприяють соціальному миру і економічному розвитку в країні” [Данилишин, s.a.].

Держава як інституціональний актор і роботодавець та ринок мають в Україні різні інституційні правила, зокрема щодо нерівності розподілу доходів і заробітних плат. Нерівність, сформована у державному секторі економіки, має свої правила і логіку залежності від рівня освіти, кваліфікації, посади, професії тощо. У недержавному секторі економіки також присутні відповідні інституціональні правила і своя логіка. Як наслідок маємо численні випадки, коли ринкова ціна праці та встановлена державою ціна тієї самої за професійною кваліфікацією праці суттєво різняться, тобто індивіди з однаковими професіями, освітою і кваліфікацією одержують чи не на порядок відмінні винагороди залежно від інституціональних правил, встановлених державними чи ринковими акторами. Накладання таких інституціональних порядків призводить до втрати логіки і раціонального обґрунтування оплати праці, зокрема кваліфікованої й некваліфікованої, фізичної й розумової, виконавської й управлінської, а також до руйнації професійного етосу й солідарності (зауважмо, за умов відсутності реального впливу на вказані процеси професійних спілок).

Якщо говорити про інституціональні засади формування та відтворення нерівності доходів від власності та підприємницької діяльності, то вітчизняні дослідники припускають, що тут диференціація ще більша, аніж у рівнях заробітної плати. І це результат відтворення певного типу новопоставлених інституціональних правил і практик. Вважається, що наявний процес концентрації таких доходів триватиме й надалі. За оцінками експертів, в Україні обсяг ще не приватизованої власності, становить близько 30% ВВП [Пищуліна, 2007: с. 99]. За наявних інституціональних відносин щодо розподілу власності дуже ймовірно, що об'єкти державної власності потраплять до представників нині ресурсомістких груп, і тим самим зумовлять подальше поглиблення нерівності.

Як зазначалося, одним із найважливіших щодо відтворення нерівності вважають інститут прав власності та їх захисту. Відкритим, із погляду емпіричного обґрунтування, залишається питання, чи можемо ми говорити, що формальні й неформальні інституціональні правила та практики захисту прав власності сприяють одним групам і не сприяють іншим, наприклад сильноресурсним на противагу слабкоресурсним? Чи забезпечується хоч якоюсь мірою рівність можливостей для накопичення капіталу та інвестицій? Чи забезпечується захист прав власності для представників усіх верств населення? Частіше дослідники вказують на слабкість прав власності, що внеможливіє запобігання надмірному привласненню ренти, а водночас найбагатші “олігархи” не зацікавлені у запровадженні прав власності й належного врядування [Дубровський, 2010: с. 59]. Як зазначає О.Пасхавер, встановлені в Україні правила і технології індивідуальної при-

ватизації також різко розширили свободу дій для чиновників. Така свобода в корумпованій країні, без громадянського контролю, за великого попиту на стратегічні підприємства з боку фінансово-промислових груп та за підтримки їх владою, перетворювала індивідуальну приватизацію на приватизацію замовну, під замовника. Саме інституціональні технології індивідуальної приватизації давали змогу робити це зазвичай без формального порушення законів [Пасхавер, 2006: с. 295].

Як і в інших країнах, в Україні державні інституції беруть на себе зобов'язання коригувати результати ринкового розподілу ресурсів, здійснюючи їх перерозподіл через інституціональні відносини оподаткування і соціальних трансферів. Одним з основних інституціональних чинників впливу на нерівність шляхом перерозподілу доходів вважається встановлення і реалізація державою різноманітних соціальних виплат, пільг і допомоги. Інституціональні відносини та практики щодо соціальних пільг в Україні потребують окремого поглибленого вивчення, адже чинну систему пільг регулюють 146 законодавчих актів, включно з Кодексами України, Законами України, Указами Президента України, Постановами Кабінету Міністрів та Верховної Ради України. Формально ми маємо дуже потужну інституціонально генеровану систему соціальної допомоги, яка начебто здатна суттєво впливати на перерозподіл доходів і зменшення нерівності. Практично ж ця система на повну потужність ніколи не працювала і навряд чи буде. За оцінками експертів, на реалізацію всієї кількості передбачених законодавством пільг необхідно майже 120–140 млрд грн, що становить майже половину державного бюджету України на 2010 рік. Видатки за державним бюджетом 2009 року на виплати державних соціальних допомог, пільг та компенсацій сягали близько 27–30 млрд грн [Мінпраці, s.a.]. Як наслідок інституціонально встановлені державою соціальні гарантії вона ж і не виконує. А чи сприяють ті трансфери, які насправді одержують домогосподарства, послабленню нерівності, на це питання у дослідників немає однозначної відповіді, але є емпірично обґрунтовані припущення, що окремі види трансферів непропорційно більше отримують порівняно багаті, а не малозабезпечені домогосподарства. Ґрунтуючись на офіційних статистичних даних щодо витрат і ресурсів домогосподарств у 2007 році, О.Марець і О.Вільчинська виявили, що, можливо, лише один вид соціальних трансферів “допомога малозабезпеченим сім'ям” справді надають переважно малозабезпеченим: 50% домогосподарств отримують 93% всієї допомоги. Цілу низку інституціонально запроваджених трансферів непропорційно більше отримують багаті домогосподарства. Серед них субсидії та пільги готівкою на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива; пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива; пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо; пільги безготівкові на оплату послуг транспорту, зв'язку [Марець, 2009: с. 383–386]. Найбільший внесок у посилення нерівності дає трансфер “пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо”. Тому небезпідставними видаються твердження вітчизняних фахівців, що інституціонально відтворена в Україні система пере-

розподілу водночас і послаблює, і посилює соціальну нерівність. До того ж наразі невідомо, яку із двох цих ролей соціальні інституції виконують ефективніше.

Запроваджені соціальні виплати мають свій внутрішній порядок нерівності, зокрема це стосується інституціональних особливостей пенсійного забезпечення. За даними Е.Лібанової, на початок 2010 року 55% пенсіонерів одержували пенсії, не вищі за 800 грн, і їхня частка в загальній сумі видатків на виплату пенсій становила 38%. Натомість 12% пенсіонерів з найвищими пенсіями (понад 1500 грн) одержували 28% загального обсягу видатків на виплату пенсій [Пенсионная реформа, 2010]. Якщо ситуацію змінювати, тобто змінювати інституціональні правила гри, то, за висловом Е.Лібанової, тут ми підходимо до засадничого питання: ким (або чим) буде жертвувати? “Бідними” пенсіонерами, “багатими” пенсіонерами, працюючими пенсіонерами, майбутніми пенсіонерами-жінками чи роботодавцями? Очевидно, якийсь вибір буде зроблено, і він однозначно не буде відповідати інтересам усіх, але може найменшою мірою зачепити інтереси тих інституціональних акторів, які мають політичну й економічну владу де-юре і де-факто.

Наявний у країні рівень оподаткування індивідуальних доходів і багатства (як база подальшого перерозподілу на суспільні видатки і соціальну допомогу) також явно відповідає інтересам високодохідних груп населення. Громадяни з найнижчими доходами зазнають найвищого податкового тиску [Економічна і соціальна політика, 2006]. Ставка оподаткування доходів фізичних осіб відносно низька — 15%, але однакова для всіх, незалежно від суми доходів. До того ж маємо один із найвищих рівнів оподаткування невисоких доходів, які в інших європейських країнах оподатковуються за суттєво меншими ставками 10–14% [Пищуліна, 2007: с. 100]. В Україні, на відміну від більшості європейських країн, не передбачено звільнення від оподаткування певних обсягів доходів, наприклад на утримання дітей або на прожитковий мінімум. Встановлення “плоскої” ставки оподаткування доходів фізичних осіб начебто з метою детінізації доходів є не що інше, як інституційне правило, запроваджене на користь певних ресурсомістких політико-економічних груп. Це суттєво зменшує бюджетні надходження, які б могли перерозподілятися на користь менш забезпечених верств, а також на загальносуспільні потреби.

Історичний досвід оподаткування в інших країнах є уроком, який полягає в тому, що “зростання нерівності, не стримуваної прогресивними податками і перерозподілом доходів, призводить до зривів економічного зростання та розшарування зростання, коли суттєво підвищуються лише доходи багатих” [Социальное неравенство, 2007: с. 299]. Під час наших перманентних виборчих перегонів політики та політичні партії зазвичай не порушують питання, наприклад, справедливості/несправедливості чинного оподаткування і однакового для всіх податку на доходи. Ніхто з борців за владу не говорить про необхідність повернення до прогресивного прибуткового податку, як механізму перерозподілу доходів, хоча б помірно прогресивного. Проте і спільноти громадян як актори інституціональних відносин, схоже, цього активно не вимагають, хоча масово вважають, що люди з високим рівнем дохо-

ду повинні платити суттєво більші податки, ніж люди з низькими доходами [Бабенко, 2009: с. 26]. Щодо Росії, наприклад, за розрахунками О.Шевякова, директора Інституту соціально-економічних проблем народонаселення РАН, введення помірної прогресивної шкали оподаткування сукупних доходів (не заробітних плат), подібно до країн Європи, вможливить збільшення рівня пенсій у чотири рази, мінімальної заробітної плати — у 3,5, зарплати бюджетників — у 2,5–3 рази. Інституціональний механізм перерозподілу — безінфляційний, оскільки загальна грошова маса не збільшується [Шевяков, 2005].

Очевидно, в Україні ми можемо констатувати якщо не відсутність, то явну слабкість профспілок як важливої соціальної інституції, яка має сприяти мінімізації чи нормалізації розривів в оплаті праці найманих робітників і бути агентом організації колективних протестних дій. Драматизм нашої ситуації в тому, що за наявних умов “атомізації” індивідів, відсутності тривалого досвіду колективної презентації та захисту інтересів, “комерціалізації” формальних лідерів формально присутніх колишніх радянських профспілок і з огляду на загрозу певних переслідувань застосовно до ініціаторів спроб організації колективного спротиву тощо формування таких “справжніх” профспілок наразі взагалі неможливе. Тобто профспілки взагалі не є реальними інституціональними акторами, які беруть участь у визначенні “правил гри” у нерівність, не мають економічної влади де-факто. Так само як і професійні асоціації та спілки, окрім, можливо, Спілки підприємців і промисловців. Очевидно, впродовж життя 3–4 радянських поколінь традиції самоорганізації, колективного самозахисту і спротиву, активних солідарних дій були втрачені. Відновлення їх чи формування вже у пострадянському поколінні якщо й відбувається, то поки без явних і систематичних проявів. “Помаранчева революція” якщо й була таким проявом, то ніяким чином не вплинула на засадничий інституціональний устрій суспільства, а лише дещо оновила склад інституціональних акторів, які продовжували грати за вже усталеними правилами.

Отже, маємо підстави говорити про відсутність або не впливовість таких колективних суб'єктів модифікації інституціональних правил і практик, як громадські об'єднання і суспільні рухи. Один із показових прикладів вироблення нових правил гри між сильно- і слабкоресурсними інституціональними акторами — це очікуване запровадження нового Трудового кодексу, за яким роботодавець зможе продовжувати тривалість робочого дня до 12 і більше годин, а трудового тижня — до 48 годин, перекресливши здобутки двохсотрічної боротьби найманих працівників за 8-годинний робочий день. Фактично буде скасовано відповідальність роботодавця за завдання шкоди працівникові, натомість дисциплінарна і матеріальна відповідальність найманих працівників розписана у 20 статтях, в обсязі увосьмого більшому, ніж відповідальність роботодавців. Роботодавцеві надається можливість контролювати роботу найманих працівників технічними засобами. Значно спрощена система звільнення працівників. Також спрощені процедури проведення службового розслідування проти працівника, що тепер зможе здійснювати роботодавець одноособово. Роль Комісій із трудових спорів як органу розв'язання суперечностей роботодавців і найманих працівників у

проекті Кодексу зведено практично нанівець. Із законопроекту вилучено цілий розділ XVI теперішнього Кодексу, що разом із новою книгою 6 цього законопроекту спричинить знищення незалежних профспілок, і захищати права працівників окрім старих ще “радянських” і часто недієвих профспілок буде нікому. Таким чином, законопроект Трудового кодексу України порушує ст. 22 Конституції України, згідно з якою при прийнятті нових законів або внесенні змін до чинних законів не допускається звуження змісту та обсягу наявних прав і свобод. Незважаючи на акції протесту, проект нового Трудового кодексу був підтриманий у першому читанні конституційною більшістю депутатів Верховної Ради, чимало з яких, як відомо, прямо чи опосередковано є підприємцями, роботодавцями, акціонерами, рентоотримувачами тощо.

Інституціональному устрою українського суспільства притаманні різні типи подвійності, зокрема поєднання залишків директивно-планової системи з ринковими, а також тісне поєднання легального і нелегального (тіньового) у практиці взаємовідносин між індивідуальними і груповими акторами. Тобто відтворювані інституціональні відносини містять правила діяльності поза правовим полем. Як зазначає А.Гриценко, “прихована готовність діяти поза правовим полем перетворилася в тіньову діяльність, остання стала звичною справою, поступово сформувалися неформальні правила, закони, інфраструктура, тіньові ціни на товари, ставки, тарифи на бюрократичні, судові тощо послуги” [Гриценко, 2004: с. 145]. Але йдеться про більше, ніж паралельне функціонування легальних і нелегальних правил в межах низки інституціональних відносин. А.Гриценко вказує на якісно відмінні характеристики нашої світло-тіньової структури суспільства, оскільки ми маємо не тіньову економіку, а тіньове суспільство з тіньовою державою і її тіньовими інститутами законодавчої, виконавчої та судової влади, репресивного апарату, економічної діяльності тощо. Блокування законопроектів, рішень виконавчої влади, які можуть завдати збитків тіньовим структурам, певні правила і процедури роботи із суб’єктами, які порушують неформальні угоди, — це цілком реальні практики тіньового інституціонального устрою, притомною рисою якого є нерозмежованість із легальним інституціональним устроєм. Актори інституційних відносин водночас живуть і діють у двох паралельних світах — видимому і тіньовому. Про суттєве поширення неформальних практик в Україні повсякчас чуємо і від наділених владою суб’єктів такого поширення, і від експертів. Дохід від неформальної діяльності, безумовно, отримують представники усіх верств населення. “Але заможні одержують від такої діяльності більшу вигоду. Відповідно до експертних даних, понад 70% неформального доходу мають 20% заможних. Таким чином, неформальний дохід істотно посилює нерівність у суспільстві й має бути врахований під час розгляду впливу розподілу доходів на нерівність” [Пищуліна, 2007: с. 96]. Західні колеги емпірично підтверджують зв’язок між мірою нерівності доходів і величиною неформального сектору в 16 перехідних країнах, включно з Україною. Зв’язок є значущим і позитивним, хоча каузальна спрямованість залишається невідомою і неперевіреною [Rosser, 2000].

Німецькі дослідники В.Меркель і А.Круассан передбачають три можливі сценарії подальшого розвитку суспільства, яке стало на шлях неформальної інституціоналізації: регресу, тобто дедалі більшої “деформалізації”; прогресу, тобто поступового витіснення неформальних практик; стабільності, коли переплетення формальних демократичних інститутів і неформальних демократично посталих дефектів переходить у самовідтворювану рівновагу, що веде до стабілізації status quo дефектної демократії. Стабільність зберігається доти, доки специфічні дефекти демократії гарантують панування владних еліт і сприяють задоволенню інтересів частини населення, яка підтримує систему. На думку цих дослідників, саме такий сценарій реалізується у російському суспільстві [Меркель, 2002: с. 27–28]. Очевидно, в Україні також. У цьому переконує поряд з іншим тривале і нічим не обґрунтоване зволікання з ухваленням антикорупційних законів, а також швидке призупинення введення в дію цих законів з боку оновленого складу ресурсомістких інституціональних акторів, які йшли до влади під гаслом “Україна для людей”, а тепер начебто будують “нову країну”, але чомусь на старих інституціональних засадах.

Наразі відтворювана модель інституціональних відносин і практик в Україні та низці пострадянських країн окрім інших чинників пояснюється і як наслідок “захоплення держави” новопосталими шукачами ренти, новими капіталістами (олігархами). Хоча “сам по собі факт наявності потужних груп шукачів ренти чи лобістів не робить Казахстан, Україну чи Росію радикально відмінними від інших економік, що розвиваються, чи навіть від розвинених країн... Достатньо значна відмінність у ступені такої могутності та впливу може приводити в результаті до якісної зміни: олігархи отримують не тільки сприяння для свого бізнесу з боку держави (саме в цьому й полягає найкраще визначення пошуку ренти), — насправді вони можуть ставати такими могутніми, що у змові одні з одними можуть “захоплювати державу” у сенсі отримання фактичного контролю над спрямуванням політики взагалі” [Гаврилишин, 2007: с. 221]. Навіть якщо піддати сумніву оцінку наявної в Україні ситуації як “захоплення держави”, очевидно є відповідь на наведене вище питання Д.Норта про те, хто, для кого і з якою метою створює правила інституціональної гри і які параметри та динаміку соціальної нерівності вони зумовлюють.

Отже, наведені окремі характеристики сформованих в Україні моделі та практики інституціональних відносин, які зумовлюють порядок соціальної нерівності, явно відповідають інтересам певних спільнот (ресурсомістких агентів політичної та економічної влади), прямо чи опосередковано причетних до її формування та практичного запровадження. Слаборесурсні агенти, які не брали участі в ухваленні більшості рішень щодо правил гри у нерівність, так чи інакше змушені бути залученими до постійного відтворення їх. Судячи з даних дослідження ISSP [Бабенко, 2009], більшість дорослого населення країни не вважає такий порядок соціальної нерівності нормальним і справедливим, тобто відмовляє йому в у легітимності як визнанні та схваленні.

Будемо сподіватися, що накопичений західними колегами досвід інституціонального аналізу соціальної нерівності сприятиме формуванню у віт-

чизняній соціології концепції інституціонально-генеративної нерівності та її поступовій емпіричній верифікації. Наразі ми не маємо цілісної теоретично й емпірично обґрунтованої “картини” інституціональної зумовленості глибини та динаміки різних типів нерівностей в українському суспільстві, так само як і пояснення величини внеску конкретних соціальних інституцій до поглиблення чи послаблення соціальної нерівності. Мабуть, ця проблематика ще дуже тривалий час залишатиметься актуальною для вітчизняної соціології, а найближчі десятиліття зменшення соціальної нерівності в Україні навряд чи відбуватиметься, оскільки “ресурсомісткі” актори інституціональних відносин такої реальної мети і не ставлять (популістські висловлювання для виборців і ЗМІ не варто брати до уваги). Ймовірно, відбуватиметься подальша соціальна поляризація (збільшення кількості індивідів на полюсах шкал нерівності) або збільшення розривів між високо-, середньо- і малозабезпеченими. За логікою теорії соціального конфлікту, змінити наявні економічні інститути, тобто правила отримання, розподілу і перерозподілу економічних ресурсів, неможливо без змін у політичних інституціях. Очевидно, найбільш реальний шлях — прихід до влади політичної партії/партій (зрозуміло, за масової підтримки певних соціальних верств виборців, громадських організацій і професійних спілок), які на виконання взятих зобов’язань реально захочуть і зможуть змінювати інституціональні правила гри і, відповідно, стратифікаційний порядок у суспільстві.

Література

Айвазова С.Г. Институционализм и политическая трансформация России [Электронный ресурс] / С.Г. Айвазова, П.В. Панов, С.В. Патрушев, А.Д. Хлопин. — Режим доступа : <http://www.garph.ru/?group=254&doc=1447>.

Асемоглу Д. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста / Д. Асемоглу, С. Джонсон, Д. Робинсон // Экономический вестник. — 2006. — Вып. 5, № 1. — С. 4–43 ; Вып. 5, № 2. — С. 248–287.

Бабенко С. Соціальна нерівність в оцінках населення України (за результатами міжнародного дослідження ISSP 2009 року) / за ред. О. Іващенко. — К. : Інститут соціології НАН України ; Київський міжнародний інститут соціології, Інститут політики, центр “Соціальні індикатори”, 2009. — 44 с.

Гаврилишин О. Капіталізм для всіх чи для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень / Гаврилишин О. — К. : Вид. дім. “Киево-Могилянська академія”, 2007. — 384 с.

Гриценко А.А. Институциональная архитектура и социальная динамика в посткоммунистическом обществе / А.А. Гриценко // Посткоммунистические трансформации: векторы, направления, содержание ; под ред. О.Д. Куценко ; соредактор С.С. Бабенко. — Харьков : Изд. центр Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина, 2004. — С. 132–150.

Данилишин Б. За примарні вигоди низької оплати праці і підприємці, і все суспільство платять непомірно високу ціну [Електронний ресурс] / Б. Данилишин. — Режим доступу : http://dialog.org.ua/dialog.php?id=112&op_id=1698#1698.

Демографічні чинники бідності (колективна монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. — К. : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2009. — 184 с.

Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2009 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) : доповідь [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Дубровський В. Рушійні сили небажаних реформ: уроки українського перехідного періоду / [В. Дубровський, Я. Ширмер, В. Грейвс-Третій, Є. Головаха, О. Гарань, Р. Павленко] // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2010. — № 1. — С. 56–72.

Економічна і соціальна політика в умовах конституційної реформи: стан і тенденції : аналітична доповідь // Національна безпека і оборона. — 2006. — № 12. — С. 3–27.

Кругман П. Кредо либерала / Кругман П. — М. : Європа, 2009. — 368 с.

Меркель В. Формальные и неформальные институты в дефектных демократиях / В. Меркель, А. Круассан // Полис. — 2002. — № 2. — С. 20–30.

Макеєв С.О. Соціальні інститути: класичні тлумачення й сучасні підходи до вивчення / С.О. Макеєв // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2003. — № 4. — С. 5–20.

Марець О. Оцінка ефективності державного регулювання нерівності розподілу доходів / О. Марець, О. Вільчинська // Вісник Львівського університету. — 2009. — Вип. 41. — С. 382–390. — (Серія економічна).

Мінпраці: Пріоритетом реформування системи пільг є посилення адресної підтримки саме малозабезпечених категорій населення [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=243110420&cat_id=35884.

Моне К. Труд и Нордическая модель социальной демократии [Электронный ресурс] / К. Моне. — Режим доступа : dialogs.org.ua/crossroads_full.php?m_id=19345.

Мэннинг Н. Неравенство в России: последствия 1990-х годов / Н. Мэннинг // Мир России. — 2007. — № 3. — С. 132–146.

Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Д. — К. : Основи, 2000. — 198 с.

Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Норт Д. — М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. — 256 с.

Пасхавер А. Приватизация до и после “оранжевой” революции / А. Пасхавер, Л. Верховодова // Экономический вестник. — 2006. — Вып. 5, № 2. — С. 288–317.

Пенсионная реформа: что мешает? // Зеркало недели. — 2010. — № 12, 27 марта. — 2 апреля.

Пищуліна О.М. Диференціація населення за рівнем доходу та ефективність інституційної організації механізмів його перерозподілу в Україні / О.М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети. — 2007. — № 2. — С. 93–102.

Попова І.М. Соціологічні підходи до вивчення легітимності та легітимації. До постановки проблеми / І.М. Попова // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2000. — № 3.

Социальное неравенство и публичная политика. — М. : Культурная революция, 2007. — 336 с.

Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2009 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) / [Електронний ресурс]. — 2010. — 20 серп. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Шевяков А. Неравенство и бедность: причины и пути преодоления существующих диспропорций [Электронный ресурс] / А. Шевяков // Индекс. — 2005. — № 21. — Режим доступа : <http://www.index.org.ru/journal/21/shev21.html>.

Ядов В.А. Современная теоретическая социология как концептуальная база исследования российских трансформаций : курс лекций / Ядов В.А. — СПб. : Интосоцис, 2006. — 112 с.

Carpiano R. Social Inequality and Health / *Carpiano R., Link B., Phelan J.* // *Social Class: how does it work?* — N. Y. : Russell Sage Foundation, 2008. — 388 p.

Chong A. Inequality and Institutions [Electronic resource] / *A. Chong, M. Gradstein.* — Mode of access : <http://www.bvsde.paho.org/bvsadi/fulltext/inequality.pdf>.

DiPrete T. What Has Sociology to Contribute to the Study of Inequality Trends? A Historical and Comparative Perspective / *T. DiPrete* // *American Behavioral Scientist.* — 2007. — Vol. 50, № 5. — P. 603–618.

Easaw J. Inequality, Democracy and Institutions [Electronic resource] / *J. Easaw, A. McKay, A. Savoia.* — Mode of access : http://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=res2006&paper_id=216.

Esping-Andersen G. Untying the Gordian Knot of Social Inheritance / *G. Esping-Andersen* // *Research in Social Stratification and Mobility.* — 2004. — Vol. 21. — P. 115–138.

Ganguli I. Institutions, Markets and Men's and Women's Wage Inequality: Evidence from Ukraine [Electronic resource] / *I. Ganguli, K. Terrell* // *IZA Discussion Paper № 1724.* — 2005. — Mode of access : http://ipc.umich.edu/edts/pdfs/IZAdp1724_Ukraine_Inequality.pdf.

Gradstein M. Democracy and Income Inequality; An Empirical Analysis [Electronic resource] / *M. Gradstein, B. Milanovic, Y. Ying.* — Mode of access : http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2001/04/07/000094946_01032905305396/additional/121521323_20041118130622.pdf.

Jencks C. Does inequality matter? [Electronic resource] / *C. Jencks.* — Mode of access : <http://www.amacad.org/publications/winter2002/Jencks.pdf>.

Kenworthy L. Inequality and Sociology / *L. Kenworthy* // *American Behavioral Scientist.* — 2007. — Vol. 50, № 5. — P. 584–602.

Kenworthy L. Institutions, Wealth and Inequality [Electronic resource] / *L. Kenworthy.* — Mode of access : www.u.arizona.edu/~lkenwor/institutionswealthandinequality2010.pdf.

Kenworthy L. Inequality, public opinion and redistribution / *L. Kenworthy, L. McCall* // *Socio-Economic Review.* — 2008. — № 6. — P. 35–68.

Kerckhoff A. Institutional Arrangements and Stratification Processes in Industrial Societies / *A. Kerckhoff* // *Annual Review of Sociology.* — 1995. — Vol. 21. — P. 323–347.

Lynch J. Income inequality and health: expending the debate / *Lynch J.* // *Social Science & Medicine.* — 2000. — Vol. 51. — P. 1001–1005.

Milanovic B. Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy / *Milanovic B.* — *The World Bank*, 1998. — 237 p.

Myles J. Where have all the sociologists gone? Explaining income inequality / *J. Myles* // *Canadian Journal of Sociology.* — 2003. — Vol. 29. — P. 553–560.

Myles J. Who gets what and why? Answers from sociology / *J. Myles, K. Myles* // *American Behavioral Scientist.* — 2007. — Vol. 5, № 5. — P. 578–583.

Navarro V. The political context of social inequality and health / *V. Navarro, L. Shi* // *Social Science & Medicine.* — 2001. — Vol. 52. — P. 481–491.

Palme J. Welfare state and inequality: Institutional designs and distributive outcome / *J. Palme* // *Research in Social Stratification and Mobility.* — 2006. — Vol. 24. — P. 387–403.

Raffalovich L. The power of property in comparative perspective / *L. Raffalovich, E. Vesselinov* // *Research in Social Stratification and Mobility.* — 2004. — Vol. 20. — P. 361–384.

Rosser B. Income Inequality and the Informal Economy in Transitional Economies / *B. Rosser, M. Rosser, E. Ahmed* // *Journal of Comparative Economics.* — 2000. — Vol. 28, № 1. — P. 156–171.

Smith M. Income Inequality and Economic Growth in Rich Countries: A Reconsideration of the Evidence / *M. Smith* // *Current Sociology.* — 2002. — Vol. 50, № 4. — P. 573–593.

Soskice D. Inequality and Redistribution: A Unified Approach to the Role of Economic and Political Institutions [Electronic resource] / D. Soskice, T. Iversen. — Mode of access : <http://jourdan.ens.fr/~gatti/Soskice%20Iversen.pdf>.

Treiman D. The Fourth Generation of Comparative Stratification Research / D. Treiman, H.B.G. Ganzeboom // The International Handbook of Sociology. — London : Sage, 2000. — P. 123–150.

Zafirovski M. Income Inequality and Social Institutions: Beyond the Kuznets Curve and Economic Determinism / M. Zafirovski // International Journal of Sociology and Social Policy. — 2002. — Vol. 22. — Iss. 11/12. — P. 89–131.

UNICEF. TransMONEE 2008 Database. UNICEF Innocenti Research Center. Florence: UNICEF [Electronic resource]. — Mode of access:

[http://www.unicef-irc.org/databases/transmonee/2008/Tables TransMONEE.xls](http://www.unicef-irc.org/databases/transmonee/2008/Tables%20TransMONEE.xls).