

УДК 316.334

ОЛЬГА ІВАЩЕНКО,

кандидат філософських наук, старший науковий співробітник відділу соціальних структур Інституту соціології НАН України

## Про анатомію економічної нерівності в сучасній Україні: соціологічні дослідження

### Анотація

*Статтю присвячено пошуку інтерпретації суспільного сприйняття економічної нерівності в сучасному українському суспільстві згідно з даними модуля “Соціальна нерівність-2009” Міжнародної програми соціального дослідження (ISSP) із залученням широкого конкретного статистичного та соціологічного матеріалу. Соціологічний аналіз суспільного ставлення до нерівності в доходах здійснено з урахуванням особливостей соціально-економічної ситуації УРСР і сучасної України. Подібне та відмінне в контексті нерівності при порівнянні України з Польщею дають авторів підстави для зміни акцентів студіювання нерівності лише як наслідку незавершених ринкових реформ із виокремленням певних значимих рис соціальної та економічної поведінки українців при конвергенції культури виживання та культури споживання. Соціально-економічну нерівність у сучасній Україні загалом слід розглядати під кутом зору демократизації рівня життя, однак відкинувши концепцію “суспільства блага” Д.Гелбрейта на користь “суспільства споживання” Ж.Бодріяра.*

**Ключові слова:** економічна нерівність, тіньова економіка, соціальна справедливість, суспільство споживання

Україна за роки незалежності здобула статус демократичної держави з ринковою економікою, стала членом СОТ, однак зміни історичного масштабу, за порівняльними міжнародними показниками, помітного відчуття щастя й задоволеності життям українцям не принесли. Майже двадцять років новітньої історії України хоча й привели до суттєвих, але здебільшого радше формальних змін суспільно-політичного та економічного характеру,

поки що з упевненістю можна констатувати, що головними “здобутками” новітньої України виявились не політично декларовані соціально спрямована ринкова економіка та демократична національна держава, а глибоке соціальне розшарування. *Чи справді за два десятиліття ринкових реформ переважна частина населення України так і не змогла поліпшити своє життя? Що справді могло вплинути на формування твердої переконаності українців у надто великій різниці в доходах у країні?* Пошук відповідей на ці питання, що став метою даного дослідження, лежить у площині вивчення проблеми економічної нерівності як особливо вагомий складової соціальної нерівності. Економічна нерівність, що означає відмінності між окремими людьми та певними групами людей за розмірами доходів і накопичених статків, виявляється далі в різниці у рівнях витрат і споживання. Усі суспільства нерівні, лише ступінь прояву нерівності в них різний, за що кожна держава несе відповідальність, зважаючи на можливі соціальні наслідки, які можуть набути вираження не тільки у відчутті соціальної несправедливості, а й більш резонансних подіях суспільного характеру.

### ***Випробування нерівністю: від радянської до ринкової України***

Заведено вважати, що саме стан рівня та якості життя спричинили трансформаційні процеси в СРСР і країнах Центрально-Східної Європи, коли “мотором антикомуністичних революцій виявилось масове прагнення модернізації, що формулювалося як бажання жити “як на Заході”. При цьому для одних — це стандарти життя західноєвропейської еліти, для інших — рівень допомоги з бідності, з безробіття тощо” [Шкаратан, Ильин, 2006: с. 263]. Статистичні дані від кінця 1990-х років фіксували постійне зниження частки населення із середньодушовими доходами, нижчими за прожитковий мінімум з 80,2% у 1999-му до 18,1% у 2008 році [Держкомстат, 1998–2010]. Водночас різниця в доходах набувала дедалі різкіших проявів, масово наростало відчуття соціально-економічної нерівності, сягнувши 2009 року майже 95%, згідно з даними модуля “Соціальна нерівність”, уперше проведеного в Україні в межах проекту ISSP 2009 року.

Отже, сподівання, що ринкові реформи в довгій перспективі дадуть відчутні результати щодо підвищення життєвих стандартів для більшості громадян, у нас не справдилися, натомість зросла суспільна стурбованість надмірною різницею в доходах. Хоча різницю в доходах завжди вважали одним із неминучих соціально-економічних наслідків вільного ринку, бо, з одного боку, вона дає поштовх суспільній мотивації як передумові розвитку вільного ринку, а з іншого — є соціальним проявом наслідків цього трансформаційного процесу через зростання відмінностей суб’єктів ринкової розбудови в термінах ресурсів матеріального й особистісного характеру, успішності чи ефективності трудових і ділових зусиль або просто вдачі. Ідеться про тих, хто, “прийнявши ринкову перспективу, схильний був і до сприйняття нерівності як обов’язкового чи неминучого складника привабливого “пакета вільного ринку” [Kelly, Zagorski, 2003: р. 5]. А ставлення до різниці між доходами у країнах Центральної та Східної Європи, котрі з

кінця 1980-х років стали на шлях ринкових перетворень, мають віддзеркалювати суспільні настрої щодо сприйняття нерівності та сформовану громадську думку про справедливість доходів, заробітної плати та розподілу національного доходу взагалі. Суспільно виражені егалітарні норми стосовно легітимності доходів і заробітків, свого часу інспіровані та підкріплені радянською пропагандою, тепер мали увібрати новий досвід пострадянської ревізії через суспільне випробування різкими змінами соціально-політичного та економічного характеру.

Відомо, що переважна більшість мешканців України в радянському минулому за рахунок зрівняльних механізмів соціальної політики за соціалістичного господарювання мали невисокий чи середній достаток і лише 6% (з депресивних сільських районів) вважалися бідними, а частка заможних сімей із зарплатою, вищою за 450 крб., становила 3%, та на початку 1990-х років доходи середньої (української) сім'ї за статистикою впали на 60%, витіснивши 27,3% громадян у сіру зону бідності [Україна. Подолання бідності, 2005]. Зарубіжні соціологи, однак, зазначали, що в СРСР різниця між максимальними та мінімальними доходами в 1960-ті роки становила приблизно 40:1, тоді як у західних країнах — Західній Німеччині, США та Англії — 10:1, а максимальна ставка відприбуткового податку, незалежно від величини заробітної плати, дорівнювала 13%. Доходи вищих радянських чиновників не були відкритими для громадськості, та все ж дослідникам удалося дізнатися, що в 1959 році більш як 2/3 всіх робітників і службовців отримували в середньому місячну зарплату близько 60 нових карбованців, коли академік — 1500 крб., а директор заводу — 1000 крб. Навіть якщо в 1965 році середньомісячна зарплатня зросла до 95 рублів, то сумарний місячний дохід вищого чиновництва оцінювався в 4000 крб. Таким чином, різниця в доходах пересічних громадян і партноменклатури була 1:40, і це за тієї умови, що високі доходи в соціалістичному суспільстві дефіциту характеризувались як “справедливі”, а в капіталістичному суспільстві достатку — як “несправедливі” [Шек, 2010: с. 310]. Я.Корнаї теж стверджує, що Радянський Союз не був егалітарним, але нерівності були обмежені, бо розподіл благ мусив відповідати виконуваний праці, важливість і значимість якої встановлювала панівна партія. Тому передовик виробництва отримував більше, ніж пересічний працівник, а партійний функціонер більше, ніж університетський професор [Kornai, 2009].

Щодо економічної нерівності за радянських і пострадянських часів, то необхідною умовою коректного її вивчення є врахування реалій командно-адміністративної економіки СРСР, за умов існування якої не варто було б оцінювати економічну нерівність лише у грошовому вимірі, адже соціально-економічна нерівність до 1991 року базувалася не тільки на зарплатах, а й на всіляких пільгах, політичних і бюрократичних перевагах. Тому й очікувалося, що перехід до ринкової економіки має зняти вагомість таких соціальних ознак і спонукати більшість населення до інвестування у свою робочу силу шляхом невтомної праці задля “покращення свого життя вже сьогодні”. Новітня історія, натомість, показала, що “такі” новоринкові, а по суті номенклатурні, переваги завдяки “вмілій” політиці виявилися пролонговано реалізованими управлінською меншістю, котра швидко встановила нові

“правила гри” для більшості, проте в термінах зовсім не декларованого вільного ринку, а непрозорого неконкурентного квазіринкового середовища за відсутності правового поля, де переможцями не ставали, а переважно “призначалися” тією ж таки бюрократичною владою. І саме тут слід шукати причинні витоки розгортання масштабної тінізації економіки України, найвищі світові показники якої ще з 1990-х років надали країні “міжнародної слави”.

Утім, попри спільну для республік СРСР легітимовану на той час нерівність у доходах і відповідне невисоке (29%) загальне для СРСР значення коефіцієнта Джині — одного з найважливіших показників нерівності розподілу доходів, підкреслю, що на радянському соціально-економічному тлі кінця 1980-х вирізнялася тільки Україна, де коефіцієнт Джині 1989 року, напередодні ринкових перетворень, становив найнижчі для всього СРСР 23,5%, на що, зокрема, вказували зарубіжні дослідники [Atkinson, Micklewright, 1992: р. 136] (табл. 1). Ця обставина, якщо зважати на коефіцієнт Джині як своєрідний маркер соціальної нерівності, може певною мірою свідчити про більш виражені егалітаристські настрої громадян УРСР напередодні ринкових змін, аніж в інших радянських республіках.

Таблиця 1

### Коефіцієнт Джині та індекс споживчих цін для країн Східно-Центральної Європи, %

Країна	Коефіцієнт Джині		Індекс споживчих цін 2009**
	1989*	2007**	
Чехія/Словаччина (1988)	20,1	25,8	2,9
<b>Україна</b>	<b>23,5</b>	<b>28,2</b>	<b>12,8</b>
Білорусь	23,8	27,9	8,4
Угорщина (1987)	24,4	30,0	7,9
Молдавія	25,8	35,6	12,4
Вірменія	25,9	33,8	4,4
Польща	26,9	34,9	2,4
Латвія	27,4	35,7	10,1
Литва	27,8	35,8	5,7
Росія	27,8	37,5	9,0
СРСР	28,9	—	—
Казахстан	28,9	33,9	10,8
Грузія	29,2	40,8	9,2

Джерела:

\* Див.: [Atkinson, Micklewright, 1992].

\*\* Див.: [World Bank, 2009].

Нагадаю, що коефіцієнт Джині широко застосовується в міжнародній порівняльній звітності й відповідно до класифікації Світового банку характеризує нерівномірність розподілу доходів у різних країнах: дуже високий ступінь нерівності в інтервалі 50–60%, високий — в інтервалі 40–50%, помірний — в інтервалі 30–40%, низький — в інтервалі 20–30%. Так, за даними звіту Світового банку стосовно 2009 року Україна належить до групи країн із низьким значенням коефіцієнта Джині й, логічно, з ненадто різкою соціальною нерівністю. Проте соціологічні опитування продовжують переконувати у протилежному — у поглибленні різниці між доходами багатих і бідних, адже лише 5% опитаних українців не вбачають великої диференціації в доходах у країні. Отже, значення коефіцієнта Джині, попри всю його популярність, не повністю відображає реальну соціальну картину, особливо у країнах посткомуністичного штибу, де без урахування частки тіньової економіки не можна адекватно оцінювати процеси розподілу та перерозподілу національного доходу.

Пошуки пояснень формування ставлення до різкої диференціації доходних груп приводять до думки про необхідність урахування не тільки самого рівня доходів, а й купівельної спроможності національної валюти, тобто співвідношення реальної заробітної плати із рівнем споживчих цін. Для цього слід звернутися до порівняльного значення індексу споживчих цін як досить корисного дослідницького аналітичного показника, вимірюваного вартістю споживчого кошика (продукти харчування, одяг, медичне обслуговування, житлово-комунальні послуги, відпочинок тощо), тим самим даючи оцінку інфляції в тій чи іншій країні впродовж конкретного року. Міжнародне порівняння значень індексу споживчих цін, відтворюючи рівень купівельної спроможності національної грошової одиниці з позиції середньостатистичного громадянина, вказує ступінь інфляційної небезпеки, тим самим сигналізує про економічну нестабільність або, простіше, економічну проблемність тієї чи іншої країни<sup>1</sup>. В Україні з індексом споживчих цін 12,8 вартість кошика подвоюється кожні 6 років, і згідно з цими параметрами їй відведено місце серед країн із надзвичайно високим індексом споживчих цін (табл. 1). Таким чином, із відносно невисоким значенням коефіцієнта Джині для сучасної України властивим є надзвичайно високе значення індексу споживчих цін, за цим показником вона посідає одне з останніх місць не тільки поміж країн Східної та Центральної Європи, а й серед колишніх радянських республік (останнє місце із індексом 16,7 посідає Азербайджан), що, безперечно, суттєво впливає на формування суспільних оцінок нерівності в країні.

---

<sup>1</sup> Значення індексу споживчих цін (від 1 до 8) співвідноситься з періодом, упродовж якого вартість споживчого кошика може подвоїтися, й дає змогу вирізняти країни з низьким індексом (менш як 2), де вартість кошика подвоюється раз на 70 і більше років; із середнім індексом (2,1–4), де вартість кошика подвоюється кожні 24 роки; з високим індексом споживчих цін (4,1–6), де вартість кошика подвоюється кожні 12–14 років; дуже високий індекс (6,1–8) у країнах, де вартість кошика подвоюється кожні 10 років; зрештою, надзвичайно високий індекс (понад 8,1) мають країни, де вартість споживчого кошика подвоюється кожні 2–9 років.

Для вимірювання економічної нерівності найчастіше у статистиці використовують децильний коефіцієнт фондів (співвідношення сумарних доходів 10% найбільш і 10% найменш забезпеченого населення), який за експертними оцінками в Україні 2000 року становив 1 : 26, а 2006 — 1 : 40. Натомість офіційна державна статистика подавала абсолютно нормативні значення цього коефіцієнта — 1:6,3 у 2008 році та 1 : 5,5 для 2009 року, коли він становив у Білорусі 1 : 6, Румунії 1 : 7,6, Польщі 1 : 9, Великій Британії 1 : 10, Аргентині 1 : 31, Росії — 1 : 17 (Москва 1 : 41) за міжнародної норми 1 : 6 — 1 : 7; тим самим нас переконували в існуванні ніби іншої соціальної та економічної реальності, невидимої для українців, проте фіксованої статистикою.

За даними офіційної статистики рівень середньодушових щомісячних загальних доходів в Україні 2008 року для першої децильної групи (найнижчої) становив 1652,5 грн, а 2009 року досяг 1789,3 грн, для десятої децильної групи (найвищої) — 5615,9 грн, а 2009 року — 5610,9 грн. Статистики, однак, зазначають, що найбагатші та найбідніші домогосподарства для обстеження в дослідженні не є досяжними, і статистичні дані віддзеркалюють більш масовий характер розподілу середньодушових доходів, коли на перший дециль припадає 4% національних доходів, а на десятий — 20% [Держкомстат, 2010]. За структурою загальних офіційних доходів українців 2008 року видно, що частка заробітної плати в них становить 43%, частка соціальної допомоги та інших соціальних трансферів — майже 38%, тоді як прибуток та змішаний дохід зaledве сягають 15,5%. Така структура є прямим наслідком політики держави щодо формування доходів населення.

Ще більш опуклим такий прояв є на регіональному рівні: від 34,8% на заробітну плату і 40,8% на соціальні виплати (23% з них — соціальна допомога), у Волинській області до 43% соціальних виплат (включно з 28,6% соціальної допомоги) на тлі 43,5% частки заробітної плати у мешканців Луганської області. Дещо меншу, порівняно з луганчанами, але теж одну з найвищих у країні частку соціальної допомоги у своїх доходах мають донеччани — 24,9% при загальній частці соціальних виплат 36,8% і заробітній платі не набагато більшій — 47,8% від загального доходу. Варто зазначити, що структура доходів населення України у 2008–2009 роках за даними офіційної статистики не виявилася відмінною від тієї, що склалася впродовж попереднього буремного десятиліття 1990-х років, коли спостерігалось різке зменшення частки оплати праці на тлі постійного збільшення частки соціальних виплат у структурі доходів українців. Так, якщо 1990 року частка заробітної плати в доходах громадян України загалом по країні становила більш як 70% і внаслідок швидкого зниження впродовж десятиліття в 1994–1996 роках сягнула “дна”, а саме 40%, то починаючи з 1997 року вона зростає до 47–48% від загального доходу, проте частка соціальних виплат з 15% 1990 року збільшилася майже втричі — до 40% у 2008 році. Винятком залишається столичний Київ, де розподіл доходів є відмінним у зіставленні з рештою регіонів, — сьогодні частка заробітної плати киян становить 54% від



їхніх загальних доходів, на соціальні ж виплати припадає 31% з урахуванням 12% соціальної допомоги<sup>1</sup>.

У розвинених західних країнах частка видатків на соціальний захист коливається від 15% у США до 22% у Великій Британії, 27% у Німеччині та понад 30% у Швеції. Саме такі відмінності дали підстави соціологам, зокрема відомому дослідникові суспільства загального добробуту Г.Еспінг-Андерсену, вирізнити три моделі країн загального добробуту: ліберальну (США), консервативну (Німеччина) і соціал-демократичну (Швеція) [Esping-Andersen, 1990]. Хоча Україна за рівнем соціальних виплат і перевищує соціал-демократичну модель, але за рівнем соціального розшарування демонструє радше багатокладність соціально-економічної системи, що є наслідком непростих, а точніше, непрозорих або викривлених соціально-економічних розподільчих процесів, спонтанних пошуків шляху відходу від соціалістичної системи господарювання до суспільно-економічної формації капіталістичного спрямування олігархічного типу.

Наведений авторський аналіз офіційних за статистикою доходів 2008 року схиляє до певного сумніву, що українці розглядають лише різницю частки доходів у вигляді соціальної допомоги чи заробітної плати як причину соціального розшарування; тут слід звертатися до пошуку інших соціально-економічних або матеріальних подразників відчуття соціальної справедливості, вияви яких перебувають поза межами звітної офіційної статистики. Апелювання до офіційних значень ВВП на душу населення як до єдиної бази матеріального благополуччя в країні знову ж таки не дає впевненості у з'ясуванні реального рівня добробуту співгромадян. Цифрові вирази величин цього показника за різними джерелами й методиками обрахунку дуже різняться — в останні роки в діапазоні від 1950 дол. до 3500 дол. і навіть 5300 дол., — то знижуючись, то підвищуючись, та все одно, на мій погляд, не віддзеркалюючи справжнього стану речей. За обрахунками В.Пинзеніка, ВВП на душу населення 2010 року становив 2542 долари, що набагато нижче, ніж у наших найближчих сусідок Словаччини (на 84,4%) і Білорусі (майже на 50%) [Pynzenyuk, 2010].

Для коректного порівняння показників середньодушового ВВП України з іншими країнами слід перейти до його вимірювання у зіставних цінах. Так, за даними Світового банку ВВП за паритетом купівельної спроможності в Україні в докризовий час становив 6900 дол., у Росії — 14600 дол., у Білорусі — 10200 дол., у США — 46000 дол., у Туреччині — 9400 дол. Відбиваючи рівень продуктивності економіки, ВВП на душу населення України вказує зазвичай не тільки на неефективність вітчизняної економіки, а й на її місце серед бідних країн. Проте варто зауважити, що методика обрахунку ВВП не бере до уваги впливу економіки домашнього господарства, тобто вартості товарів і послуг, вироблених і наданих для власного споживання у країні, де більшість сільських мешканців дотепер живуть натуральним господарством. Вочевидь, частка такої економіки в розвинених європейських

---

<sup>1</sup> Усі розрахунки здійснено автором на базі даних Державного комітету статистики України.

країнах невелика, тож слід враховувати те, що в Україні такий показник за експертними оцінками може дорівнювати 20–30%.

### *Про вітчизняну специфіку дохідних джерел*

При розгляді питання адекватності рівня ВВП особливого змісту набуває питання тінізації української економіки, масштаб якої, визначений за методикою австрійського дослідника Ф.Шнайдера в межах відомого тривалого міжнародного порівняльного дослідження тіньової економіки, є найбільшим для центрально-східних європейських країн: сягаючи 53,7% у 1999-му, він збільшився до 55,1% 2006 року, коли найвищий рівень тіньової економіки (67,8%) був у Грузії [Shneider, Buehn, 2007]. За даними Міністерства економіки України – відомства, уповноваженого обчислювати частку тіньової економіки за рекомендованими міжнародними методиками, з 2001-го, коли вона становила 34%, 2009 року цей показник ще збільшився до 36%. Слід нагадати, що масштаб тіньової економіки був досить вагомим у всіх перехідних економіках 1990-х років, однак пікові рівні тінізації спостерігалися не в 1990-х, а на початку 2000-х років у межах від 23% ВВП для Центральної Європи, 35% для Південно-Східної Європи, 36% для країн Балтії, до 47% у середньому в країнах СНД, коли за сучасними (цивілізаційними) мірками частка тіньового сектору не має перевищувати 10–12%. Після проведення системних реформ у країнах Центральної Європи частка тіньового сектору суттєво знизилася, однак це не стосується України, де рівень тінізації зберігається практично незмінним із середини 2000-х років.

Загальновідомо, що чинник тіньової економіки відчутно впливає на розподіл доходів населення, адже залучені до цього сектору працівники, отримуючи неоподатковані доходи поряд із паралельним підживленням корупції та покращенням свого добробуту, водночас перекладають весь податковий тягар на плечі зайнятих в офіційному економічному секторі. Тому при визначенні реального подушового ВВП варто враховувати чинник тіньової економіки, адже його частка свідчить про існування в країні паралельної економіки, а залучені до неї, обходячи бюджет “тіньовою” стороною, саме завдяки цьому й поліпшують свій добробут. Дослідники тіньової економіки зробили висновок про прямо пропорційний зв’язок корупції й тіньової економіки: чим більша корупція у країні, тим більшою є тінізація економіки.

Продовжуючи аналізувати реальні, хоч і неофіційні розміри нашого ВВП, не можна оминати значення й важливості внеску до нього українських трудових мігрантів, чий валютний доробок офіційно до ВВП не включають, проте вони ґрунтовно підтримують добробут своєї рідні, фактично утримуючи залишені вдома родини. Внесок наших заробітчан у дохідну частину населення офіційною статистикою не враховується, однак має свій грошовий вимір, який час від часу дається до обрахунку. Н.Карпачова, уповноважена із прав людини у ВР, вперше у 2003 році оприлюднила цифри щодо заробітків українських заробітчан і відповідно грошових трансферів в Україну, й ці відомості дотепер зберігають статус певного орієнтира щодо загального масштабу цих надходжень. Згідно з цими даними, українці, які працю-



ють за кордоном, щомісяця заробляють 400 млн доларів і основну частку цих коштів переказують або передають в Україну, таким чином 2001 року в державу надійшло 5,5 млрд дол. США, що становило половину тогочасного державного бюджету країни. За даними Національного банку України, загальна сума грошових переказів від працюючих за кордоном українців 2009 року сягала 5,4 млрд дол., еквівалентних 4,6% ВВП країни, що на 13,1% менше за найвищий рівень грошових трансферів 2008 року — 6,2 млрд дол., але вище за рівень 2007 року — 4,9 млрд дол. Найбільше грошових переказів надходить з Росії (23,4% — 2009 року; 29,7% — 2008), далі йдуть США (10%) і країни ЄС (Німеччина, Італія, Греція, Велика Британія, Кіпр, Іспанія) [Прес-реліз НБУ, 2010: 25.05].

Лева частка українських заробітчан — це мешканці або вихідці із п'яти областей західноукраїнського регіону — Тернопільської, Львівської, Чернівецької, Волинської, Івано-Франківської, які своїми “інвестиціями” суттєво підтримують економіку цього регіону, адже грошові трансферти заробітчан, згідно з оцінками місцевих чиновників, лише за обсягом офіційних переказів майже у півтора раза перевищують обласні бюджети. Загалом ці кошти окрім буденного споживання вкладають у нерухомість, придбання автомобілів та навчання дітей, і тільки кожен десятий заробітчанин, повернувшись додому, започатковує власний бізнес. Наші трудові мігранти мають уже певне уявлення про вартість робочої сили та рівень оплати праці за кордоном, тому, розмірковуючи про повернення додому, заробітчани зазначають, що задовольнились би щонайменше платнею у 6000 грн.

З огляду на аналіз соціальних наслідків останніх хвиль трудової міграції українців окрім подяки місцевої громади щодо переказаної або переданої фінансової підтримки відчутно лунають голоси громадського докору з приводу того, що заробітчани, утримуючи своїх рідних на батьківщині, тим самим повністю блокують можливі соціальні виступи незадоволених соціально-економічною політикою держави співгромадян, адже завдяки постійним незаробленим ними самими грошам працездатні родичі заробітчан уже майже повністю перейшли у становище домашніх утриманців без спонук до пошуку джерел самостійної платоспроможності на тлі давно усталеного найвищого для країни безробіття та найвищої конкуренції за робочі місця в західних областях. Отже, аналізуючи джерела і грошові вимірники прихованих статків наших громадян, мусимо враховувати вагомість і значущість прямо “інвестованих” коштів трудових мігрантів у родинні бюджети та опосередковано — у місцеві, й цілком підставно додамо їх до переліку невидимих для офіційної статистики джерел збільшення подушного ВВП України.

Утім, справедливо зазначити, що до реальної підтримки ринкових реформ, котрі в довшій перспективі мали принести відчутне зростання рівня та якості життя, вдалися чимало справді ділових людей в Україні, які несли в собі певний соціальний заряд на модерні зміни, проте відсутність або позірна формалізація правових засад ринкового розвитку за двадцять років суттєво не розширили відповідну соціальну верству. Так, за відповідями на запитання соціологічного моніторингу ІС НАНУ про ставлення до розвитку бізнесу частка українців, які цілком схвалюють такий вид діяльності, знизилася майже на 10% за 1992–2008 роки, водночас збільшивши на

стільки ж групу менш переконаних або тих, хто його радше схвалює (від 24,1% до 34,3%), поряд із зростанням негативного ставлення — з 14,6% до 19,5% [Українське суспільство, 2008: с. 494]. Тому-то політично і стратегічно необхідний соціальний елемент підтримки сталого розвитку країни в період ринкових перетворень — середній клас — так і не набув у суспільстві масовості, про що свідчать усі вітчизняні соціологічні дослідження останніх десяти років, а всі реформаторські потуги вплинули не так на рівень заробітків і доходів, як на урізноманітнення способів уникання податкового тягара та збільшення тінізації економіки. Виведення з країни надприбутків і освоєння офшорних зон додають аргументів поясненню появи в країні за такий історично короткий період групи доларових мільйонерів і мільярдерів, націленої понад усе на преференції прямого доступу до бюджету. На противагу їм, високий рівень соціальної диференціації за доходами в заможній Європі формувався впродовж тривалого історичного часу в умовах дієвості законів ринкової конкуренції. Натомість в Україні, на думку провідних вітчизняних спеціалістів із вивчення стандартів життя, “високий рівень поляризації почав формуватися багато в чому за рахунок нерівномірного стихійного розподілу державних ресурсів між окремими приватними особами, в ході чого було порушено принцип соціальної справедливості” [Рівень життя, 2006: с. 249]. Єдине, що можна було б тут додати, то лише поіменний список цих приватних осіб, що склався за часи державної незалежності, як символ перемоги в Україні в першому десятилітті XXI століття компрадорського олігархічного капіталізму. Такі прикрі думки суголосні з висновками відомих економістів Дж.Сакса та М.Фридмана, авторитетних зарубіжних радників кількох урядів пострадянських країн, котрі пізніше визнали, що приватизація у більшості країн СНД відповідала інтересам лише посадових осіб, а верховенство закону, як виявилось, має бути більш фундаментальною цінністю, ніж сама приватизація, бо приватизація безглузда за відсутності влади закону.

### ***Нерівність у доходах крізь соціологічний окуляр***

Перша декада 2000-х років завершилася уявленням масового переконання українців щодо глибокого соціального розшарування, коли навіть помітне збільшення соціальних виплат і реальних доходів на тлі економічного зростання від кінця 1990-х не вплинуло на забезпечення сталого зменшення нерівності на тлі умов збереження успадкованої, хоч за умов ринкового господарювання вже недолугої радянської системи суспільних розподільчих відносин. Наслідки становлення пострадянської ринкової економіки в Україні сформували громадську думку майже 95% її громадян, опитаних у межах модуля “Соціальна нерівність” проекту ISSP (74% повністю згодних і 20,6% радше згодних), котрі переконані в існуванні надто високої різниці в доходах, певно не без впливу чинника часів (статистично) найнижчої поміж радянських республік соціально-економічної нерівності в Україні. Найбільшу частку стурбованих надто великою різницею в доходах становлять найстарші опитані (віком понад 50 років) — 48,8%, а молодші вікові групи рівномірно представлені у розподілі без суттєвих переваг.

Звісно, за такої переконаної абсолютної більшості стурбованих наявною в країні різницею в доходах важко виокремити певну соціальну групу за її кількісним внеском. От і представники всіх освітніх рівнів майже повністю погоджуються з наявністю надто великої різниці в доходах, це і добре освічені громадяни з вищою освітою (магістри) — 19%, дипломовані спеціалісти технічних, медичних та педагогічних коледжів — 27,6% і ті, хто має на руках лише атестат або диплом ПТУ про повну середню освіту, — 36%.

Серед зайнятих існуванням економічної нерівності (цілком згодні) переважають працівники бюджетної сфери (42,5%) і сільгосп-підприємств (18,8%). Незайняті становлять 29% усіх опитаних, 95% із них стурбовані нерівністю й лише 4% нейтрально налаштовані. Думка бюджетників стосовно існування нерівності має найбільш виражену підтримку серед зайнятих: частка повністю (77,5%) і радше (19%) згодних з цією думкою сягає сумарно 96%, 2% нейтрально налаштовані та 1% не згодні (радше і повністю). Самозайняті ( $n = 118$ ; 6,6% вибірки) майже стовідсотково негативно сприймають наявну диференціацію в доходах, немає серед них нейтрально налаштованих і лише двоє з їхнього числа радше не погоджуються з цим. За класовою ознакою до групи повністю згодних із надто великою різницею в доходах увійшли представники робітничого (38,9%) та середнього (всіх рівнів) класів (сумарно 51%), а також найнижчого класу (лише 10%). Серед нейтрально налаштованих найпомітніше (60%) представлений середній клас.

Важливо зазначити, що поміж тих, хто працює повний робочий тиждень, лишень 1% не помічають наявної великої різниці в доходах, 3% налаштовані нейтрально, проте решта, тобто 95%, дотримуються негативної думки щодо цього. Тому не дивно, що лише 17,6% із них вважають гідною отримувати за свою роботу платню, натомість 41% гадають, що отримують менше, ніж заслуговують, а 37% — що набагато менше.

У ставленні до існування різнодохідних груп помітні відмінності за регіональною ознакою, зокрема мешканці Центрального регіону на 10% більше за східняків і на 14% — за західняків переконані (повністю або радше) в існуванні надмірної різниці між доходами, а серед нейтрально налаштованих (які становлять лише 3,2% вибірки) частка представників Центру вдвічі більша за частки регіональних сусідів. Ще виразнішою є залежність проявів стурбованості існуванням різниці в доходах від типу місця проживання респондента: від 92% у маленьких містечках до 94% у великих містах і 96,6% у мегаполісах. Однак найбільшою мірою нерівність відчувають у середовищі середніх (до 100 тис. жителів) міст — 98%. Та й серед мешканців сіл і селищ міського типу 96,5% не згодні з наявним розшаруванням.

Якщо проаналізувати дані стосовно того, яку сходинку в суспільній ієрархії відводять собі люди, занепокоєні теперішньою різницею в доходах, то виявляється, що вони вказують здебільшого нижні сходинки: з першої по четверту — 70,5% опитаних, з п'ятої по сьому — 28%, найвищі сходинки посідають 1,4%, що дуже суттєво різняться від розподілу за сімейним середовищем походження опитуваних. Тут 45% припадає на нижні чотири сходинки, 46,4% — на вищі (з п'ятої по сьому), а на найвищі — 8,5%. Видається,

що навіть з урахуванням суб'єктивності оцінок матеріального становища як свого, так і сім'ї свого походження, життя якої перебігало здебільшого за радянських умов, все одно очевидне суттєве зниження матеріального статусу респондентів порівняно з їхнім родинним середовищем, що, ймовірно, великою мірою формує у них відчуття занадто великої різниці між дохідними групами в суспільстві, болісне ставлення до наявної нерівності, що виникла внаслідок ринкових змін. Якщо окрім чинника матеріального капіталу взяти до уваги ще й культурний, то виявляється, що 40% найбільш уражених соціальною нерівністю респондентів формувалися в сімейному середовищі, де книжок удома налічувалося не більш як півсотні, 20% респондентів — до 200, 10% — 500–1000 книг, решта ж, мабуть, задовольняли свої культурні потреби в ліпшому разі десятком книг.

Якщо завдяки даним ISSP-1999 звернутися до порівняння ставлення у суспільстві до існування різниці між доходами в розвинених західних країнах за стабільних умов, то виявляється, що частка занепокоєних цим питанням у міжнародному розрізі суттєво відрізняється від показників пострадянської України, за винятком хіба що Франції, де очевидно даються взнаки не тільки наслідки тривалої політичної влади соціалістів, а й загалом ідеологеми французької буржуазної революції — свободи, рівності й братерства, які, певно, сформували ціннісну структуру французького суспільства за часів становлення капіталізму (табл. 2).

*Таблиця 2*

**Ставлення до нерівності:  
“Чи справді різниця в доходах надто велика?”, %**

Країна (1999)	Повністю згоден	Радше згоден	Наскільки згоден, настільки й не згоден	Радше не згоден	Не згоден
Австралія	17,8	53,1	17,1	11,6	0,4
Австрія	40,4	45,8	9,1	4,7	0
Канада	28,1	42,5	15,7	11,2	2,6
<i>Франція</i>	<i>60,3</i>	<i>27,2</i>	<i>7,4</i>	<i>4,5</i>	<i>0,7</i>
Німеччина	20,5	55,2	14,3	9,1	0,9
Норвегія	22,4	50,1	13,8	12	1,8
Іспанія	35,9	53,4	7,4	3,1	0,2
Швеція	29,2	41,9	18,1	8,4	2,4
Англія	31,7	50,6	11,6	5,4	0,6
США	25,0	41,2	21,5	9,2	3,2
<b><i>Україна (2009)</i></b>	<b><i>74,0</i></b>	<b><i>20,6</i></b>	<b><i>3,1</i></b>	<b><i>0,5</i></b>	<b><i>0,1</i></b>

*Джерело:* ISSP 1999 Доступно на [www.issp.org](http://www.issp.org).

Цілком зрозуміло, що ставлення до різниці в доходах у стабільних країнах має відрізнятися від настроїв у країнах, які щойно зазнали трансфор-

маційних змін, як і в разі багатьох інших соціально-економічних показників. Тому варто звернутися до результатів опитування у “новонавернених” до ринку країнах, щоб визначити місце України в шерезі країн Східно-Центральної Європи з огляду на громадське ставлення до нерівності. Звісно, в нашому контексті важливо ознайомитися не так з фіксацією цього показника на кінець 2000-х, як із його динамікою від початку 1990-х. За відсутності відповідних вітчизняних даних доцільно звернутися до даних Польщі, що продиктовано не стільки доступністю такої інформації в сусідній країні, скільки, головню, фактом збігу значень *середнього балу важливості порівняння доходів з доходами інших* у Польщі (2,62) та в Україні (2,61) – найвищих поміж показників решти європейських країн (окрім Іспанії – 2,66), про що свідчать матеріали Європейського соціального дослідження (ESS) [Головаха, Горбачик, 2008: с. 30]. Отже, звернімося до результатів польських національних опитувань, маючи певні підстави для уподібнення України з Польщею щодо тенденцій прояву оцінок економічної нерівності (табл. 3).

Таблиця 3

**Ставлення до нерівності в Польщі:  
“Чи є відмінності у доходах надто великими?”, %**

Рік	Повністю згоден	Радше згоден	Наскільки згоден, настільки й ні	Радше не згоден	Зовсім не згоден	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
<b>2008</b>	<b>62,47</b>	<b>28,50</b>	<b>4,25</b>	<b>3,04</b>	<b>0,51</b>	<b>1,20</b>

Джерело: Polish General Social Surveys, 1992–2008, див.: [Karpinski, 2010].

Наведені дані демонструють, що показники нерівності у Польщі, за оцінками громадян, поступово збільшуючись від початку 1990-х років, різко зросли у 2000-ті, сумарно сягнувши 2008 року 90,9%, з яких частка перекоханих в існуванні нерівності становила рекордні 62,5%. Водночас паралельно постійно знижувалася частка тих, хто не знає або не дає відповіді, тим самим доводячи, що гострота проблеми нерівності в доходах для поляків постійно актуалізувалася, а колись суспільно прийнятну неминучість нерівності в доходах за умов ринкового реформування дедалі більше витісняла у громадській думці несправедливість національного розподілу доходів.

Попри таку подібність України та Польщі у ставленні до нерівності, за коректного аналізу не можна знехтувати тим важливим фактом, що Польща, на відміну від України, на початку 1990-х років пройшла шлях “шокової терапії” — швидких і жорстких ринкових реформ, успішно долаючи кризові явища геополітичного та економічного характеру, але наприкінці 2000-х виявилася країною з високим рівнем нерівності, як і Україна, котра, навпаки, надовго “зависла” в недореформованому стані після часткових реформістських заходів середини 1990-х. Зважаючи на соціологічно фіксований високий рівень нерівності у двох сусідніх країнах, такі порівняльні висновки, втім, не суперечать результатам досліджень, зокрема Світового банку, згідно з якими нерівність доходів зазвичай є вищою в країнах із повільними реформами, ніж у країнах-лідерах трансформації, що є наслідком трьох взаємопов’язаних інституціональних чинників, а саме: невдалого запровадження політики та інституцій, необхідних для ефективного функціонування ринків і виробництва; саботажу і блокування реформ владними групами; корупції та жаги вигоди на всіх рівнях державної влади [Холод, 2009: с. 186].

Названі інституціональні чинники сформували для України, в термінах В.Полтеровича, “інституціональну пастку”, коли бартер, неплатежі, корупція, ухиляння від сплати податків, набуваючи стійких непоборних форм економічної поведінки, тим самим впливають на формування в країні своєрідної економічної культури. Соціальними наслідками цього виявляються вибірковість “правильних” і “неправильних” суб’єктів ринку, котрих дедалі частіше “переводять” у стан об’єктності, відсутність прозорості та конкурентності в економіці та на ринку праці, що загалом спричиняє поглиблення нерівності в доходах. Якщо такі прояви квазіринкового характеру були певною мірою наявні в Польщі до початку реформ, то за останні десять років їх подолано завдяки торованому країною європейському шляхові розвитку. Але проблема поглиблення нерівності, на думку сучасного польського дослідника З.Карпінські, стала загострюватися, коли дедалі помітніша диференціація доходів стала перевищувати рівень її допустимості чи прийнятності для поляків [Karpinski, 2010].

Однак якщо в Польщі нерівність поступово зростала, як видно з таблиці 3, то для українців важким історичним випробуванням виявилось швидке й раптове і водночас демонстративне збагачення невеликої групи обраних, що 2010 року ознаменувалося завершенням побудови в країні олігархічного капіталізму. За таких обставин глибина соціально-економічної нерівності різних дохідних груп набула вже чіткого профілю прірви між багатими й бідними.

На тлі вищезазначеного цікавим тестом на самооцінку статків у контексті з’ясування реального рівня життя є питання щодо їхнього грошового виміру в разі ймовірного продажу житла і сплати всіх боргів, яке міститься в опитувальнику ISSP відповідно до методології дослідження соціальної нерівності. Отож, 4,5% опитаних мали б лише борги, а 16,6% заявили, що не є власниками будинку чи квартири. Щодо подальшого розподілу “грошового цензу” опитаних, то найбільше з них (15,9%) потрапили б у діапазон до 10 тис. доларів і вдвічі менше (по 7,4%) становлять дві групи тих, хто оцінив свої статки в діапазоні 10–20 тис. доларів і 20–30 тис. доларів відповідно.



Наступні 6% опитаних оцінили свій майновий стан у межах 30–50 тис. доларів, і насамкінець найзаможніші (1,6% і 1,1%) виявилися скарбниками 50–70 тис. доларів і 70–100 тис. доларів відповідно. До вибірки потрапили навіть шість респондентів, статки котрих вимірюються в межах 100–200 тис. доларів. Деяко більшим виявилось наповнення груп заможних і багатих при відповіді на запитання про готівковий обсяг усіх заощаджень, паїв та акцій, облігацій тощо. Так, у вибірці ( $N = 2000$ ) виявилось десять осіб (0,4%), семеро з котрих свої фінансові можливості оцінили в діапазоні 70–100 тис. доларів і троє — у межах 100–150 тис. доларів. І тут, як і за відповідями на попереднє запитання опитувальника, найчисельнішою (чверть опитаних) виявилася група тих, у кого вільних коштів не було б у разі проведення зазначених фінансових операцій. До 5 тис. доларів оцінили свій скарб 14,4% респондентів, до 10 тис. доларів — 3,4%, 2% становила група із грошовими запасами від 10 до 20 тис. доларів і сумарно 1,5% виявилися власниками вдвічі більших скарбничок — 20–40 тис. доларів і 40–70 тис. доларів.

Таким чином, за самооцінками, українці не є ані заможними, ані тим паче багатими, а є здебільшого (23,4%) громадянами нижчого за середній матеріального рівня. Наскільки відвертими були наші громадяни, оцінюючи свої статки і грошові заощадження, судити соціологам складно, позаяк закрадається думка, що респонденти часом не помічають різниці між соціологічною анкетною і податковою декларацією. Іронія полягає в тому, що нерухомість у країні попри кризове цінове зниження залишається найвартіснішим майном, тож відповіді на перше з наведених запитань щодо грошової оцінки свого житла наводять на думку або про лукавство, або про необізнаність, або ж про неймовірне здешевлення житла за регіонами (за оцінками ріелторів від кінця 2008 року ціни на нерухомість впали в середньому на 40%). Утім, вартість квадратного метра житла в нас і надалі перебуває на загальноєвропейському рівні, а вартість елітного житла значно вища і сумірна з цінами на таке житло в Західній Європі та США.

У соціологічній розвідці зі з'ясування реальних доходів українців на підставі видатків слід ураховувати рівень реалізації ними, за умов нинішньої доступності, своєї пристрасті до рухомого майна: за рівнем продажу нових автомобілів 2007 року (542 тис. легкових автомобілів) Україна вийшла на 7-ме місце в Європі після Німеччини, Росії, Великої Британії, Італії, Франції та Іспанії. Якщо в цьому разі далися взнаки спрощені умови кредитування (хоча попередніми роками теж зростав рівень автопродажу), то у разі придбання нерухомості маємо іншу картину. Так, 2009 кризового року, за даними Міністерства юстиції України, нотаріатом було завірено 225 тисяч угод купівлі-продажу, що на 25% нижче за показники 2008-го й на 20% — за показники 2007 року, при цьому всі угоди купівлі-продажу минулого року, за даними Українського товариства оцінювачів, відбувались суто за рахунок власних накопичень громадян [Рынок жилья..., 2010]. Не надто знижують українці також свій туристичний потенціал у сенсі закордонного відпочинку та подорожей, уподобаних за часів незалежності. За даними Державної служби туризму і курортів, обсяг наданих туристичних послуг за

9 місяців 2009 року зменшився лише на 8% порівняно з відповідним періодом 2008 року і становив майже 5,8 млрд грн.

Очевидно, що про реальні доходи наших співвітчизників краще судити за їхніми видатками, що від 1999 року й здійснював Держкомстат при обстеженні домогосподарств. Однак 2007 року відомство знову перейшло на обрахунок лише доходів, бо частка їх стала перевищувати видатки, а тенденція перевищення витрат над доходами у нижній частині децильного розподілу, що з'явилася 2001 року, змінилася. Різниця витрат і доходів, тобто тіньові доходи, 2005 року мала від'ємне значення у загальній структурі доходів 70% населення України, а перевищення витрат над доходами характерне було лише для 8–10-го децилів. Отже, за дослідницькими даними, майже третину внеску в нерівність у країні роблять саме ці найбільш забезпечені 30% за рахунок незареєстрованих доходів [Рівень життя, 2006: с. 251].

### ***А що в нас із заробітною платою?***

Із початком ринкових перетворень в Україні відбулися істотні зміни в майновому розшаруванні та набутті статків, тобто як у розмірах доходів населення, так і в джерелах цих доходів. Але важливою залишається соціальна проблема заробітної плати, частка якої у структурі доходів постійно знижувалася впродовж усього перехідного періоду, що надало цьому питанню вже чіткого політико-економічного змісту. Найнижчою ця частка була в середині 1990-х років (40 %), потім поступово підвищувалась та все одно не дійшла рівня навіть половини доходів (за винятком Києва, де вона становить 54%). При цьому дані статистичних обчислень впливу кожного джерела доходів указують на найбільший внесок заробітної плати у нерівність розподілу доходів домогосподарств. Зазначу, що від 2001 року в Україні розпочалося зростання реальної та номінальної заробітної плати після десятилітньої стагнації, що відбувалося, в певних межах, завдяки спеціальній державній політиці, котра враховувала чинник реальної зарплати та її підвищення, що, проте, мало значно вищі темпи, ніж підвищення продуктивності праці. Поряд із цим постійно спостерігалось зниження частки витрат на оплату праці у структурі собівартості виробництва продукції: 1996 — 13,6%, 1999 — 12%, 2000 — 11%. На сьогодні питома вага зарплати обчислюється в межах 9%, тоді як у країнах Західної Європи — 45%, а в США — 75%. За інформацією національних статистичних відомств, за 2006–2008 роки і з перерахуванням зарплат за курсом на січень 2009 року середня зарплата в США становила 3705 дол., у Франції — 3425 дол., у Німеччині — 3424 дол., у Великій Британії — 3086 дол., в Чехії — 1122 дол., у Польщі — 900 дол., у Туреччині — 683 дол., в Росії — 613 дол., в Україні — 256 дол. Досвід країн перехідного типу Центрально-Східної Європи засвідчив, що реальні зрушення в економіці цих країн почалися лише тоді, коли середня заробітна плата підвищилася до рівня, еквівалентного 300 дол. і вище в розрахунку на місяць, тобто лише за такого рівня зарплата ставала стимулювальним чинником розвитку виробництва на внутрішньому ринку та відтворення робочої сили.

Загалом і дослідники Світового банку, і більшість вітчизняних вважають, що статистику заробітної плати в Україні важко оцінювати з огляду на існування великих обсягів прихованих доходів. Порівнюючи обсяги доходів і витрат у державному та приватному секторах, вони дійшли висновку, що навіть у державному секторі заробітна плата не віддзеркалює до 30% реальних доходів, а стрімке зростання останнім часом реальної заробітної плати й доходів означає лише певну формалізацію доходів.

В Україні, як і в більшості посткомуністичних країн, збереглися сформовані за радянських часів принципи “системи низьких зарплат”, доповнювані ієрархічною системою пільг та привілеїв. Відтворювані в пострадянській економіці, ці засоби стали ще однією “інституціональною пасткою”, що блокує модернізаційний розвиток [Плискевич, 2009: с. 79]. Відтак, у країнах пострадянського регіону й виявився досить живучим феномен працюючих бідних, у тому числі висококваліфікованих, що знижує мотивувальний та стимулювальний чинники оплати праці, формує незацікавленість у праці, руйнуючи тим самим зв’язок між освітньо-професійним статусом, доходами і престижем, про що свідчать дані статистичних обстежень домогосподарств. Так, у групі з найменшими витратами частка працюючих становить майже 40%, а частка непрацюючих пенсіонерів — 14% [Держкомстат, 2010].

За даними опитування ISSP, тільки 16% респондентів вважають, що оплата їхньої праці є саме такою, якої вони заслуговують, натомість показники незадоволеності оплатою власної праці й оцінки її як несправедливої й такої, що значно чи трохи менша, за кваліфікаційні зусилля, коливаються від 67% у Центральному регіоні країни до 81% у Східному. Згідно з методологією ISSP, перелік професій та занять у блоці питань про уявний та пропонувані рівень заробітку представників різних професій містить найнижчу позицію некваліфікованого робітника, з якою інші наведені професійні та робочі заняття порівнюються, як-то: професіонала — лікаря, представника економічної еліти — голови правління великої компанії та керівника владної структури — міністра уряду. Коли респондентів просили приблизно оцінити рівень зарплат представників різних професій і порівняти їх із сумами, що, на їхню думку, мають відповідати справедливій оплаті праці, то виявилось, що лікар-терапевт у нас, на думку респондентів, заробляє втричі менше, ніж заслуговує, тобто має заробляти не реальні 1000–1200 грн, а 3560 грн. Натомість міністр українського уряду заробляє втричі більше, ніж заслуговує: замість реальної зарплати від 14957 грн (на думку опитаних у Центральному регіоні) до 25641 грн (у Східному регіоні) міністр має отримувати мінімум 6071 грн (Центральний регіон) чи максимум 7688 грн (Східний регіон). Загалом по країні респонденти визнають справедливою ситуацію, за якої міністр уряду має отримувати зарплатню, лише вдвічі більшу, ніж лікар, тоді як насправді, на переконання респондентів, міністр несправедливо отримує у 20 разів більшу платню. Стосовно рівня оплати праці у приватному секторі на прикладі голови правління великої компанії респонденти по регіонах суттєво розбіглися щодо розмірів “щедрості”: найбільшого заробітку — майже 26 тис. грн — заслуговують керівники великих компаній з точки зору мешканців Центрального регіону, що у 3–4 рази пере-

вищує платню, “пропоновану” цим працівникам мешканцями інших регіонів (див. табл. 5). Таким чином, українці трьох регіонів, за винятком Центрального, вважають, що представники наших вищих статусних груп (міністри та голови правлінь великих компаній) заслуговують лише втричі більшої зарплати, ніж звичайні некваліфіковані працівники, хоча в Центральному регіоні вважають, що голові правління можна надавати й десятикратну перевагу в оплаті.

Якщо взяти до уваги узагальнені дані щодо нормативної підтримки нерівності у Східно-Центральній Європі кінця 1980-х років, що вможлилювала лише у 2,5 раза більшу зарплатню для вищих соціально-професійних позицій порівняно зі звичайним робітником, то виходить, що українці й після двадцяти трансформаційних років продовжують твердо триматися пострадянських егалітаристських позицій. Емпірична винятковість Центрального регіону щодо “заслуженості” десятикратної оплати керівних позицій у приватному секторі, мабуть, вимагає додаткового дослідження із застосуванням якісних методів, але стосовно решти професій та занять тут спостерігається загальна по країні тенденція щодо прийнятної нерівності в оплаті.

Поляки в 1991 році теж вважали, що верхівка соціально-професійної ієрархії заслуговує втричі більшої зарплатні порівняно зі звичайним робітником, але з 1994 року почали відходити від егалітаристських позицій, щоб у 1999-му засвідчити свою згоду на семикратну різницю в оплаті представників вищих соціально-професійних груп порівняно з некваліфікованими робітниками. На противагу східноєвропейцям жителі стабільного Заходу наприкінці 1980-х років демонстрували інший рівень прийнятної нерівності, що припускав п'ятиразову відмінність оплати еліти від звичайного робітника, але в середині 1990-х ця пропорція змінилася (ймовірно, після реалізації концепції *welfare state*) — до чотирикратної різниці, потім стабілізувалася і почала ледь помітно зростати до кінця 1990-х. Згідно з дослідницькими даними щодо нерівності у східноєвропейських країнах доволі помітною є різниця між наявними, на думку респондентів, і легітимними, або дозволеними, заробітками для еліти порівняно із пересічними робітниками: представники еліти заробляють ушестеро більше, ніж “сині комірці”, маючи громадський дозвіл лише на чотири-п'ятикратну відмінність [Kelly, Zagorski, 2003: p. 25] (табл. 4).

Однак з огляду на оцінки респондентів щодо справедливості оплати праці в Україні у вітчизняного соціолога виникає підозра, що основи теорії заробітної плати, згідно з якою праця має оплачуватися відповідно до її соціальної значимості, в Україні не спрацьовують, а ідея про те, що заробітна плата мусить відповідати певним принципам соціальної справедливості, просто відкинута. Тому норма, за якою ринкова оцінка праці має бути первинною щодо статусу, в нас не є чинною, а статус визначається навіть не рівнем оплати праці, а можливістю отримання певних посадових пенсійних прихованих і неприхованих виплат, тінювими доходами, відсотками рантьє, тому за умов низької офіційної оплати праці соціальний статус у країні базується радше на майновому і дохідному рівнях споживання, відтісняючи професійно-освітній статус, а економічна стратифікація майже

повністю перекриває соціальну, стаючи реальним віддзеркаленням соціальної нерівності, фіксованої всіма опитуваннями.

Таблиця 4

**Розподіл оцінок заробітків представників певних професій за регіонами України, грн (середні значення)\***

Регіон Посади	Західний		Центральний		Південний		Східний	
	зароб-ляє	має зароб-ляти	зароб-ляє	має зароб-ляти	зароб-ляє	має зароб-ляти	зароб-ляє	має зароб-ляти
Продавець у магазині	794	2225	899	1843	1116	2096	1234	2361
Некваліфікований робітник на заводі	807	2344	981	2329	960	2219	1188	2691
Лікар-терапевт	1041	3550	844	2903	929	3495	1200	3568
Голова правління великої компанії	10972	6327	22017	25969	9640	6413	15447	8855
Міністр уряду України	23322	6736	17960	6071	14957	7094	25641	7688

\* Джерело: ISSP-2009.

Ринкова економіка, як відомо, вирізняється не так передовими технологіями та способами організації виробництва, як характером перерозподілу доходів, економічною зацікавленістю результатами своєї праці, тому збереження штучного заниження вартості робочої сили, успадковане від адміністративно-планової системи зі зрівняльною системою розподільчих відносин, де мав місце низький рівень заробітної плати та високий обсяг споживання через суспільні фонди, впливає на оцінки глибокого соціального розшарування. Перехід до ринкових відносин зруйнував систему соціальних дотацій, а прагнення витримати конкуренцію на світовому ринку експортно зорієнтованої пострадянської економіки в Україні зумовило необхідність збереження низької вартості робочої сили. За інформацією Міністерства промислової політики України, середня заробітна плата на підприємствах гірничо-збагачувальних комбінатів у 2009 році становила 372 дол. (2975 грн). Натомість, за даними МОП, середній щомісячний заробіток гірняків становив у Росії 421 дол. (2004 р.), у Польщі 694 дол. (2004 р.), у Німеччині 2386 дол. (2004 р.), у Великій Британії, Канаді та США від 2904 до 2694 дол. (2005 р.), найвищий же — 3841 дол. (2004 р.) — був в Австралії, а найнижчий — 98 дол. (2005 р.) — у Таїланді та на Філіппінах [Miner Average Salary income].

Економіка, що базується на низькій вартості робочої сили, не може забезпечити високі стандарти споживання, якісне відтворення робочої сили, призводить до зниження трудової мотивації, зумовлює вплив наймобільніших, економічно активних громадян до інших країн, а в решти населення

формує переважно дедалі більшу залежність від соціальних виплат. Водночас наша економічна та політична еліта забуває про те, що підвищення заробітної плати, в тому числі мінімальної, слід розглядати як своєрідну ціну підтримання соціального миру. За даними ISSP, 65,9% наших співгромадян визнають наявність в українському суспільстві різного рівня конфліктності між багатими і бідними — від дуже гострої (19,1%) і гострої (24,9%) до не дуже гострої (21,9%), і лише 22,8% вважають, що такого конфлікту немає взагалі. Найкритичніше оцінюють конфліктну ситуацію, спричинену нерівністю між багатими і бідними, у Східному регіоні: 49% опитаних говорять про гострий і дуже гострий конфлікт, іще 22% — про не дуже гострий, тоді як у Центральному регіоні такі настрої виражені найменшою мірою в розрізі країни (39% та 21% відповідно). Отже, наявна різниця між багатими і бідними без необхідної політики щодо її зменшення може призвести до більш чи менш негативних і резонансних наслідків на рівні індивіда або й суспільства загалом. Адже апелювання понад 60% опитаних до владних інституцій, які власне й продукують своїми некомпетентними чи байдужими діями глибоке соціальне розшарування, з вимогою знизити надвисоку різницю в доходах не дають бажаних результатів.

### ***Суб'єктивна бідність і суспільство споживання***

Є припущення, що 95% українців, котрі вказують на існування надто великої різниці в доходах, певною мірою мислять у категоріях соціальної справедливості, адже для більшості громадян, не задіяних у тіньових схемах, проблема нерівності полягає не в тому, що “перлини задрібні”, їх цікавить, а звідки така демонстративна розкіш певних громадян при декларованих низьких офіційних доходах. Тут варто зважити на думку Е.Лібанової, котра стверджує, що за всі роки соціально-економічних обстежень, починаючи від 1999 року статки 5% найзаможніших громадян України були істотно вищими, ніж у представників наступної п'ятивідсоткової групи, і саме ці найвищі 5% є формотвірним чинником соціального розшарування. Навіть за умови істотного зростання доходів основної маси населення невпинно збільшується розрив між переважною більшістю і 5% найбагатших, єдиним винятком є 2005 рік, коли доходи 50% найбідніших зросли значно більше, ніж доходи іншої половини, більш заможних і багатих. Навіть на тлі економічного зростання залишаються найуразливішими сім'ї з дітьми до 16 років та літні люди віком понад 80 років, і загалом ризик бідності у країні прямо пропорційний кількості дітей та обернено пропорційний розміру населеного пункту (див.: [Дзеркало тижня, 2007]).

За наполяганням Е.Лібанової, давно слід не обмежуватися розмовами про об'єктивну бідність, а зосередитись на явищі бідності суб'єктивної, тобто за самооцінкою, що є найкращим барометром суспільної свідомості, введеним до дослідницького арсеналу голландськими вченими ще в 1970-х роках. Річ у тому, що в українців істотно вирости критерії щодо межі бідності, на відміну від офіційно встановлених урядами країни показників. Половина населення визначає цю межу на рівні наявної середньої заробітної плати, а 20% — на рівні двох із половиною середніх зарплат. Тому складається вра-



ження про неадекватність державної соціальної та економічної політики. Як висновує дослідниця, таке відбувається тільки через те, що економічна еліта зухвало демонструє свої досягнення в добробуті, незважаючи на реакцію, яку це може викликати в пересічного громадянина, натомість політична еліта вдається лише до популістських соціальних трансферів [Дзеркало тижня, 2007].

Щодо зухвалості демонстративного споживання вітчизняних нуворішів, то не можна цілком погодитися з тим, що економічна еліта буцімто не зважає на реакцію пересічних громадян на їхні матеріальні досягнення. Тут радше маємо справу саме з умисним демонстративним споживанням як найбільшим життєвим досягненням скоробагатків, які за дуже короткий час в умовах непрозорої приватизації за відсутності правового регулювання економічних відносин спритно набули статків сумірних, скажімо, зі статками найбагатших західних громадян, чиї мільйони та мільярди були переважно здобуті впродовж тривалого історичного періоду, ціною ділового внеску кількох родинних поколінь, за умов прозорої конкуренції в системі капіталістичних ринкових відносин із правовим регулюванням бізнесу. Власне сам феномен скоробагатків і загалом багатства в сучасній Україні зовсім не новий для всесвітньої історії та науки, але соціальні критики капіталізму в цьому контексті більше уваги приділяли саме проблемі демонстративного споживання, наприклад, Торстон Веблен у “Теорії марного класу” чи Адріано Тільгер у “Номо faber”, котрі, зокрема, вказуючи, що єдиною причиною придбання предметів розкоші є бажання змусити інших заздрити, показати решті свою кращість і значущість, довести свою вищість [Шек, 2010: с. 31]. Як зазначав німецький соціолог Гельмут Шок, *заздрість завжди виникає серед рівних, чи майже рівних*, тому чинник заздрості треба враховувати в контексті вивчення соціальної нерівності в суспільстві, особливо пострадянського зразка. “У заздрості завжди криється порівняння; а де неможливе порівняння, нема і заздрості; тому королям заздять лише королі”, — писав Френсіс Бекон у дев'ятому, найдовшому з 58 есе “Про заздрість” [Бэкон, 1972: с. 368].

Окрім “дозволеного” права бути як обраним найбагатшими новоукраїнці керувалися прагненням довести всім і собі свою (ділову) вдачу на ниві швидкого збагачення в період розвалу радянської економіки, “славної” не тільки своїми соціалістичними завоюваннями, а й системою тотального товарного дефіциту, привілейоване становище в межах якої вважалося соціо-економічним і життєвим успіхом. Не випадково руйнацію тотального дефіциту як найбільш спотворювального чинника соціального порядку свого часу визнавала найзначущішим досягненням після розпаду радянської системи соціолог Т.Заславська. Тому, вважаючи, що матеріально-фінансова зухвалість пострадянських “віннерів” ментально походить саме з часів тотального дефіциту й подеколи бідності їхніх сімей, вже сьогодні провокуючи у пересічних українців ту саму заздрість, яка і в новітній період виявилась однією зі спонук досягнення “новими українцями” за будь-яку ціну бажаного матеріального становища, вимріяного, але не доступного для переважної більшості за радянських часів. Економіка хронічного дефіциту, за Я.Корнаї, позбавляла людей основного права — свободи вибору, зокрема

між альтернативними благами та послугами, а відсутність товарів була відчутним обмеженням, яке було простіше обійти лише заможнішим або привілейованим [Когнаї, 2009].

Статки вітчизняних багатіїв, що могли б забезпечити цілий бюджет нашої країни, ймовірно надають цим “обранцям долі” певної сатисфакції за вдало використаний ними історичний шанс, породжуючи в суспільстві на історично сформованих тою чи тою мірою егалітаристських орієнтацій “*от-руйне відчуття вищості*” (А.Тільгер), котре не тільки активізує суспільне відчуття соціальної несправедливості, а й мотивує маси на задоволення дедалі більших запитів у царині матеріального споживання через збагачення, знову ж таки, за будь-яку ціну, тобто незалежно від засобів його досягнення. Так, за даними соціального моніторингу ІС НАН України, впродовж 1990-х постійно зростала громадська підтримка думки, що більшість людей здатні піти на нечесний учинок заради вигоди – з 58,5% (1992 року) до 67,9% (2008-го) [Українське суспільство, 2008: с. 519]. Зауважу, що такі тенденції набувають особливого значення на тлі тривалого перебування України в “лабетах” матеріалістичних цінностей, котра, за дослідженням World Values Survey, має найвищий для східноєвропейських країн показник суспільних проявів матеріалістичних цінностей, поступаючись серед пострадянських країн у цьому лише Росії (табл. 5).

Таблиця 5

**Порівняльні значення матеріалістичного/  
постматеріалістичного індексу, 2006 рік, %\***

Індекс	Фран-ція	Англія	США	Нор-вегія (2007)	Поль-ща (2005)	Мол-дова	Украї-на	Росія
Матеріалістич-ний	25,4	9,9	21,5	6,6	31,8	40,7	<b>48,4</b>	55,3
Змішаний	57,0	66,3	60,7	74,7	60,8	52,0	<b>48,1</b>	42,8
Постматеріа-лістичний	17,6	23,8	17,8	18,7	7,3	7,3	<b>3,5</b>	1,9
Разом	100	100	100	100	100	100	100	100

\* World Values Survey: Online Data Analysis.

Джерело: //www.wvsevstb.com/wvs/WVSanalyzeQuestion.jsp.

Переважання матеріалістичних інтересів у пострадянських країнах часто пояснюється наявним рівнем життя, що не відповідає життєвим стандартам розвинених західних країн, досягнення яких, певно, понад усе й очікували після розвалу СРСР, не зовсім ураховуючи зв'язку впливу на рівень життя ще його якості, що назагал залежить від іманентності західних демократичних цінностей. Ю.Левада у своїй останній прижиттєвій публікації писав про “людину незадоволену”, про те, що суто досягнення певного рівня добробуту не може автоматично змінити інтересів та цінностей більшості громадян на теренах пострадянських країн, адже “цінності сучасної цивілізації, в тому числі свободи і прав людини, “вирощуються” в руслі культурних тра-

дицій і закріплюються, позаяк слугують необхідним підґрунтям економічного зростання та соціального розвитку”, а показник загальної “економічної” бідності країни, включно із найзаможнішими групами, стосується не лише рівня доходів, а й домагань — а це ознака бідності ціннісних горизонтів суспільства [Левада, 2006: с. 14].

З огляду на особливості суспільного стану пострадянських теренів слід враховувати, що соціальна нерівність, яка певною мірою є сигналом про соціальну справедливість, виступає також стимулом економічної активності, надає соціальним суб'єктам культурні зразки й поведінкові моделі споживання, першою чергою завдяки існуванню конкретного ґатунку економічної еліти в суспільстві, де переважають матеріалістичні цінності. Сфера споживання, за Ж.Бодрійяром, набуває характеру “структурованої соціальної царини, де не тільки блага, а й самі потреби, як і різні ланки культури, переходять від групи-моделі, від керівної еліти до інших соціальних верств мірою їхнього відносного “просування”... жодна потреба не виникає спонтанно від низового споживача: вона має шанс з'явитися у стандартному пакеті лише після проходження в добірному пакеті” [Бодрійяр, 2006: с. 88]. Рух потреб у суспільстві є соціально визначеним: потреби та їх задоволення проникають згори донизу, відповідно до категоричного соціального імперативу, або за законом “утримування дистанції та диференціації через знаки, — який, власне, й формує весь споживчий простір, а не зростання доходів (знизу вгору до загальної зрівняльності)” [Бодрійяр, 2006: с. 89].

Не є винятком у цьому ракурсі й сучасне українське суспільство, котре пройшло дуже складний шлях своєрідних ринкових випробувань 1990-х завдяки своїм високим соціально-психологічним адаптивним якостям, у тому числі здатності ухилитися від податків, терпимості до корупції, правового нігілізму як базових чинників у формуванні стратегій виживання, і внаслідок наявності конкретної політико-економічної еліти за умов панування матеріалістичних цінностей та популістської політики “поліпшення життя вже сьогодні” набуло чітких рис споживацького зі зміщенням акценту з абсолютної бідності на суб'єктивну.

Своєрідним підтвердженням думки Е.Лібанової щодо впливу чинника суб'єктивної бідності є модель уявної соціальної піраміди сучасного українського суспільства, на яку вказують 63% респондентів дослідження ISSP: із дуже малочисельною елітою, малочисельною середньою верствою і переважною більшістю в підніжжі піраміди. Водночас близько 50% опитуваних (у Східному регіоні до 55%) визнають, що нормативною має бути модель соціальної піраміди, де переважна більшість людей перебуває посередині, а 30% навіть вважають найприйнятнішою модель, де більша кількість людей на верхівці та менша — внизу. На противагу українцям, як і громадянам інших посткомуністичних країн, 50–65% котрих обирають модель “еліта-маси” з масивним низом і тонкою елітною верхівкою, в розвинених західних суспільствах такий вибір характерний лише для 5–15%, а “середньокласову” ромбоподібну модель, якої прагне половина українців, на Заході обирають лише 25–30%.

Принагідно нагадаю, що в опитуванні ISSP 50,0% українців розмістили себе на трьох нижніх щаблях уявної соціальної драбини, із них 17,0% — на

найнижчому, на середніх (4–6) позиціях побачили себе 47,0%, найвищих трьох щаблів сягнули 3,4% опитаних. Здавалось би, середній рівень, який досить питомо представлений нашими співгромадянами, міг би позитивніше заломлюватися крізь призму соціальної нерівності. Проте тут питання радше методологічного плану. Західні дослідники теж помітили систематичну тенденцію в опитуваннях, коли респонденти частіше розміщують себе посередині уявного дохідного розподілу, незалежно від їхніх справжніх доходів. Часто так відбувається через неспроможність респондентів адекватно оцінити як сам рівень доходів, так і пропорції поділу населення за цим рівнем [Osberg, Smeeding, 2005: p. 10]. Якщо, звичайно, не пристати просто до слушної думки Е.Гіденса про тих, хто розміщує себе посередині стратифікаційної системи: “до певної міри вони поглядають угору, але водночас дбають і про те, щоб відокремитися від тих, хто внизу” [Гіденс, 1999: с. 299].

### *Які можливі висновки?*

Соціологічний підхід до питання соціальної нерівності доводить, що його сутність неможливо досягнути лише на підставі об'єктивних індикаторів, статистичних показників. Обов'язковою умовою є врахування також складників соціально-культурного, історичного, політичного та навіть ідеологічного походження. Поряд із суб'єктивними показниками соціальної нерівності треба брати до уваги соціальний досвід “народної” боротьби із цим явищем. Адже способи та, головню, наслідки цієї боротьби через повторювані і засвоєні практики формують певні моделі економічної поведінки. Найуспішніші, з точки зору вигоди, економічні практики та моделі соціально сприймаються і закріплюються, неформальні, часто на межі з неправовими засади закладають підмурок формування певної економічної культури за нових умов, де стикаються соціоекономічні моделі виживання та ринкового господарювання. Незмінно надзвичайно високі показники рівня тінізації економіки України та трудової міграції свідчать, з одного боку, про високу соціокультурну адаптативну здатність українців, а з іншого — про існування структурних передумов саме таких трудових і ділових характеристик.

Порівняльне дослідження в рамках соціології соціально-економічної нерівності в Польщі та Україні, як і в ширшому світовому контексті, та врахування великого статистичного матеріалу дали можливість розставити певні акценти в інтерпретації твердого переконання переважної більшості (75%) наших співгромадян в існуванні в нашій країні надвисокої нерівності в доходах.

*По-перше*, якщо для УРСР був характерним найнижчий в СРСР рівень проявів економічної нерівності, зафіксований відповідним значенням коефіцієнта Джині, то в перебігу студіювання сучасних проявів нерівності в Україні слід зважати на вплив чинника доволі сильних і певною мірою пролонгованих егалітаристських настроїв.

*По-друге*, українським громадянам, найбільш стурбованим економічною нерівністю, властиве розміщення себе на значно нижчих сходинках уявної соціальної драбини порівняно із сімейним середовищем свого похо-

дження. Підставою такого позиціонування є не так порівняльна самооцінка матеріального рівня, як відмінність сприйняття нерівності за радянських і пострадянських часів, коли втрачає значення чинник економіки дефіциту. Отже, самооцінки соціального статусу можна розглядати водночас як причину і як наслідок загостреного ставлення до нерівності.

*По-третє*, для українців і поляків однаковою мірою, найвищою серед європейців, важливим є порівняння своїх доходів із доходами інших людей, що, з врахуванням загального для обох країн високого занепокоєння нерівністю дає методологічні підстави для вибору цієї країни-сусідки для порівняльних досліджень нерівності, зокрема з огляду на різний досвід постсоціалістичного ринкового реформування.

*По-четверте*, структурні умови та наслідки проведення ринкових реформ в Україні спричинили активізацію адаптаційних якостей українських громадян у контексті виживання, що на тлі зростання показників посилення орієнтації на вигоду, незалежно від способу її досягнення, базово позначилося на масштабах як гінізації сфери економічної діяльності, так і трудової міграції — тих царин, де значною мірою генеруються реальні (неоподатковувані) доходи, що забезпечують зростання видатків.

*По-п'яте*, соціальна політика, зорієнтована на збільшення частки соціальних виплат і зниження частки заробітної плати у структурі доходів громадян України, призвела не до вирівнювання доходів, а до легітимізації саме такої структури з її низьким потенціалом стати чинником підвищення трудової активності та продуктивності праці.

*По-шосте*, наші співвітчизники незадоволені рівнем оплати своєї праці, вважаючи в переважній більшості її несправедливою, рівно як і зарплату представників інших професійних груп, включно з міністрами уряду, з тією лише різницею, що останні мають заробляти лишень втричі більше за простого робітника, заробляючи натомість у двадцять разів більше.

*По-сьоме*, тривала незавершеність економічного реформування, непрозорість та вибірковість правил функціонування ринкового середовища призвели до зменшення суспільної підтримки розвитку бізнесу і збільшення негативного ставлення до нього, що означає звуження соціальної бази ринково зорієнтованих, певну ентропію суспільного потенціалу, його нерелізованість, яка відбивається на розвитку економіки та й дається взнаки у стані економічної нерівності.

*По-восьме*, при оцінюванні стану економічної нерівності в країні для її адекватності важливо звертатися до статистичного фактажу щодо видатків як прояву реальних, хоча й прихованих, монетарних потужностей українських громадян, що дає підстави для перегляду пріоритетної значимості офіційних показників добробуту українців на користь методу включеного спостереження, вивчення кінцевого споживання за умов одного із найбільших у Європі готівкового обігу, без чого не можна з'ясувати адекватний контекст соціально-економічної нерівності в країні.

*По-дев'яте*, в пошуку пояснень високого рівня проявів нерівності слід зосередити увагу на аналізі явища суб'єктивної бідності із наголосом на порівняльному аспекті моделей споживання, зокрема демонстративного споживання (Т.Веблен), яке актуалізує соціально-мотиваційний чинник за-

здості, важливий не стільки під кутом зору національного менталітету, скільки з огляду на значення цієї емоції у виникненні й підтримці зрівняльських настроїв у традиційних суспільствах.

*По-десяте*, за концептуального пошуку інтерпретаційних схем економічної нерівності в Україні за умов переважання в українському суспільстві матеріалістичних цінностей та наявності специфічної політико-економічної еліти плідним видається відхід від концепції суспільства загального добробуту, тобто справедливого розподілу дедалі більших прибутків через вирівнювання, в бік концепції суспільства споживання, коли саме керівна еліта через свої моделі споживання надсилає сигнали до інших соціальних верств, запускаючи тим самим суспільні механізми загострення відчуття нерівності, яке своєрідно “долається” в перебігу демократизації рівня життя.

*І наостанок*, чи не призводить проблема соціальної нерівності, що турбує майже все українське суспільство, до переусвідомлення того, що саме “принципи справедливості для основної структури суспільства є предметом первинної угоди...”? “Ці принципи, — пише Ролз, — мають регулювати всі подальші домовленості, вони точно визначають типи соціальної співпраці й ті форми урядування, що їх можна буде запроваджувати” [Ролз, 2001: с. 36]. Тож як вплине на стан суспільної свідомості в термінах соціальної справедливості завершення побудови олігархічної республіки в Україні, що свідчить про “захоплення держави” групами з особливими економічними інтересами? При цьому ступінь “захоплення” держави олігархічними групами буцімто є одним із найважливіших чинників успішності ринкових перетворень, на чому наполягає відомий економіст О.Гаврилишин у праці “Капіталізм для всіх чи капіталізм для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень”. Та якщо для когось доречнішим тут є посилання Р.Міхельса на “залізний закон олігархії”, то для інших таким, мабуть, залишатиметься переконання Аристотеля, що все-таки демократія є кращим суспільним устроєм, аніж олігархія, бо за умов останньої не уникнути постійного подвійного протистояння олігархів між собою та олігархії з народом, на противагу демократії, за якої існує тільки одне протистояння — тих, кого обирають, і тих, хто обирає.

### **Література**

*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 неозакартизма / 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](http://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).