

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ

ДЕТЕРМІНАНТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Монографія

За редакцією кандидата соціологічних наук
О.М. Балакіревої

Київ – 2011

УДК 316.42:330.56](477)

ББК 60.5(4Укр)+65.9(4Укр)-94

Д 38

Колектив авторів:

Балакірева О.М. (вступ, п. 1.1, 1.2, 1.3, 2.4, 2.6, 3.1, р. 7); *Головенько В.А.* (р. 6); *Дмитрук Д.А.* (п. 1.4, 1.5, 2.5); *Карнаухова О.В.* (п. 2.3); *Левін Р.Я.* (п. 2.3, р. 5); *Місютіна В.І.* (р. 3); *Ноур А.М.* (п. 4.1, 4.2, 4.3, 4.5); *Серєда Ю.В.* (п. 1.2, 1.3, 2.1, 2.2); *Черненко С.М.* (п. 2.3, 2.4); *Шестаковський О.П.* (п. 4.4); *Афонін Е.А.* (п. 1.5, р. 7).

Рецензенти:

д-р соціол. наук *О.Д. Куценко* (Київський національний університет імені Тараса Шевченка)

д-р соціол. наук *Н.Й. Черниш* (Львівський національний університет імені Івана Франка)

Затверджено до друку Постановою Вченої ради ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" від 09.07.2010 р. № 70

Д 38 **Детермінанти соціально-економічної нерівності в сучасній Україні :** монографія / [Балакірева О.М., Головенько В.А., Дмитрук Д.А. та ін.] ; за ред. канд. соціол. наук О.М. Балакіревої ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 592 с. : табл., рис.

ISBN 978–966–02–6144–0

У монографії визначається специфіка трансформації детермінант соціально-економічної нерівності в умовах перебудови суспільства; виявляються структурні зміни ролі соціокультурних компетенцій окремих соціальних груп; досліджуються ключові критерії соціально-економічної нерівності та соціально-економічного розшарування населення; визначається вплив громадянського суспільства на розвиток соціально-економічної поведінки та стан українського соціуму; а також пропонуються рекомендації щодо гармонізації соціальної політики та процесів розвитку ринкової економіки.

Розрахована на фахівців, науковців та широке коло читачів, які цікавляться проблемами соціально-економічної нерівності у трансформаційних суспільствах.

УДК 316.42:330.56](477)

ББК 60.5(4Укр)+65.9(4Укр)-94

© Національна академія наук України, 2011

© ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", 2011

ISBN 978–966–02–6144–0

ЗМІСТ

ВСТУП	5
--------------------	----------

Розділ 1. ТРАНСФОРМАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ СУСПІЛЬСТВА	9
--	----------

1.1. Системна трансформація та реалії сучасного українського суспільства.....	9
1.2. Основні особливості сучасного інституціонального простору та їх вплив на детермінанти соціально-економічної нерівності.....	19
1.3. Вплив суспільних трансформаційних процесів на соціально-економічне самопочуття населення.....	31
1.4. Проблема оптимізації та легітимізації соціальних нерівностей.....	53
1.5. Потенціал культурно-політичних сил і перспективи трансформаційного процесу в Україні.....	66

Розділ 2. РОЛЬ ДЕТЕРМІНАНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ	93
---	-----------

2.1. Особливості соціологічних методів аналізу соціально-економічної нерівності.....	94
2.2. Прояви впливу структурних змін українського суспільства на трансформацію соціально-економічної структури.....	110
2.3. Утвердження нерівності доходів та витрат українців.....	123
2.4. Вплив тіньового сегмента економіки на поглиблення соціально-економічної нерівності.....	153
2.5. Соціально-економічна нерівність: чинники формування та закріплення в самооцінках.....	168
2.6. Соціально-економічна нерівність у територіально-регіональному просторі.....	188

Розділ 3. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ ТА ЗМІНА ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ УКРАЇНЦІВ	227
--	------------

3.1. Динаміка ціннісних орієнтацій в українському суспільстві.....	228
3.2. Світоглядний вибір українців: комуністичні чи ліберальні цінності?.....	239
3.3. Цінності в сфері праці як чинник соціально-економічної нерівності.....	253
3.4. Етико-правові цінності та їхній вплив на стан соціально-економічної нерівності.....	268

Розділ 4. ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ НАСЕЛЕННЯ ...	283
4.1. Соціально-економічна нерівність та її зв'язок з характером економічної поведінки	284
4.2. Установки населення щодо стратегій у сфері праці та економічних інтересів	294
4.3. Ставлення населення до підприємництва	320
4.4. Динаміка впливу тимчасової трудової міграції за кордон на соціально-економічну нерівність	342
4.5. Соціально-економічна нерівність і трудовий потенціал: вектори спрямування соціальної та економічної політики	353
Розділ 5. ЗРОСТАННЯ РОЛІ СОЦІОКУЛЬТУРНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ В СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ	367
5.1. Компетенції як чинник людського капіталу	370
5.2. Компетенції як чинник нерівності	378
5.3. Забезпечення конкурентоспроможності та зменшення нерівності в Україні політикою держави щодо сприяння навчанню впродовж життя	449
Розділ 6. СТАН РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ЯК ВАЖЛИВА ДЕТЕРМІНАНТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ.....	463
6.1. Збільшення кількості організацій громадянського суспільства – необхідна передумова зростання їх впливу на вирішення важливих соціально-економічних проблем в умовах майнового розшарування: зарубіжний досвід та українські реалії.....	464
6.2. Взаємодія органів влади та "третього сектору" у вирішенні проблем соціально-економічної нерівності в суспільстві	488
6.3. Соціально-економічна діяльність організацій громадянського суспільства як механізм впливу на нерівність	508
6.4. Можливі шляхи розвитку організацій громадянського суспільства як важливого чинника пом'якшення негативних наслідків соціального розшарування в Україні	529
Розділ 7. МОДЕЛЬ ДЕТЕРМІНАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ	544
ПІСЛЯМОВА	553
ЛІТЕРАТУРА.....	555

Над проблемою соціальної нерівності філософи, соціологи, економісти та всі інші учені, хто сферою своїх наукових розробок обрав пізнання світу людських взаємин, розмірковували завжди, її можна назвати "вічною" темою. Науковців цікавлять причини появи соціальної диференціації, механізми та форми її відтворення, а також наслідки у вигляді або рушія соціальних змін, або реформ, революцій, соціальних конфліктів, або ж пошуку нових легітимних форм нерівності. Інституціоналізацію цього об'єкта дослідження в межах української соціогуманітарної науки доводять численні наукові школи, що сформувалися навколо окремих аспектів аналізу соціальної нерівності в системах пострадянського типу. Серед основних таких осередків – Інститут соціології НАН України (дослідження особливостей соціально-статусної стратифікації в умовах становлення ринкової економіки та сучасних тенденцій соціальної мобільності), Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. Птухи (дослідження рівня життя населення та людського розвитку), Інститут економіки та прогнозування НАН України (дослідження соціально-економічної нерівності та соціально-економічного розшарування населення) тощо.

Однією з найбільш досліджуваних форм соціальної нерівності є економічна нерівність або диференціація за економічними критеріями, котрим суспільствознавці давали різні назви – як узагальнюючі, так і такі, що зазначали частини цілого: багатство, майно, власність, капітал, доход, економічна влада, відношення до засобів виробництва тощо. Саме цей тип нерівності марксистки називають базовим, таким, що породжує всі інші її вияви. Нерівність у доступі до матеріальних ресурсів найчастіше стає темою для дискусій та причиною політичної боротьби між групами. Від економічної нерівності економісти відштовхуються в пошуках "великого компромісу" між досягненням більшої рівності й мінімальними втратами у ефективності, вона є приводом для постійних невщухаючих дискусій між прихильниками збільшення рівності та тими, хто вважає економічний егалітаризм мало не різновидом психічної хвороби, а стурбованість нерівністю – "наївним і в своїй основі інфантильним антропоморфізмом". Дослідження економічної нерівності тісно пов'язані з вивчення бідності, соціальної справедливості та формування соціальної політики.

Новітня історія України засвідчує, що на тлі певних досягнень у країні загалом усе ж спостерігається багатогранний розкол суспільства за різноманітними ознаками – політичними, ідеологічними, світоглядними, ціннісними, регіональними тощо. Зміна суспільного устрою спричинила поглиблення нерівності, причому в таких масштабах, коли для більшості населення стали недоступними звичні раніше стандарти життя, добробут, можливості людського розвитку. Традиційне ставлення до власності та влади, розуміння престижу набули і продовжують набувати іншого змісту. Змінилася і продовжує змінюватися соціальна структура суспільства. В умовах реформування економіки суттєво зростає вплив соціально-культурних факторів на економічну поведінку суб'єктів ринку, відбувається суттєва зміна цінностей і норм, пов'язаних із економікою. Трансформуються сформовані на попередніх етапах розвитку суспільства стійкі уявлення про те, які блага (влада, статус, багатство, різні види зайнятості, джерела й способи доходу) найбільш важливі або, навпаки, зовсім неважливі для загалу населення або окремих груп. Змінюється також уявлення людей про те, яка економічна поведінка для них краща. Ці цінності багато в чому суперечать особливостям менталітету, котрий історично склався, і типу економічного мислення, що викликає деформації, деструктивну соціально-економічну поведінку людей, робить непередбачуваним процес вибору.

У цьому контексті ідея даного дослідження полягає у фокусуванні на соціально-економічній нерівності як сукупності відмінностей серед економічних і соціальних факторів, які впливають на добробут. Іншими словами, соціально-економічна нерівність розглядається як нерівність позицій у багатомірному суспільному просторі, як універсальна структурна характеристика суспільства у широкому розумінні, яка не фокусується на ієрархічній підпорядкованості, а фіксує нерівність позицій у різних вимірах як інституціонально зумовлене явище, яке отже, й підлягає інституціональному регулюванню. Зважаючи на той факт, що економічні перетворення стали одним із базових чинників, які спричинили трансформацію принципів диференціації та розшарування у посткомуністичному просторі, важливо вивчати нерівність у взаємозв'язку із її економічним і соціальним виміром.

Іншим акцентом є визначення змістовного континууму соціально-економічних нерівностей, а саме: об'єктивних і суб'єктивних чинників цих нерівностей і трансформації основних детермінант. Розуміння того, які чинники

стають визначальними, стане об'єктивним підґрунтям для знаходження шляхів гармонізації соціально-економічних реформ трансформаційного періоду з процесом адаптації (реадаптації) до нього найбільш численних соціальних прошарків населення. З огляду на наявні емпіричні дані до чинників соціально-економічної нерівності, що були включені до аналізу, увійшли рівень матеріального добробуту, економічна поведінка, психосоціокультурні характеристики (рівень освіти, соціокультурні компетенції, ціннісні орієнтації), регіональні особливості, а також розглянуто можливості організацій громадянського суспільства щодо зменшення негативних наслідків виявів нерівностей.

На сьогодні добре вивчені класичні підходи до визначення трансформаційних процесів і ролі соціальних інститутів. Разом із тим флуктуації змістовного характеру, котрі вже відбулися та продовжують відбуватися в Україні, досліджено значно менше. Також бракує прогнозів щодо того, як зміни можливостей інституціонального впливу відбиватимуться на соціально-економічному розвитку суспільства, що перебуває в трансформаційному періоді й одночасно повинно усувати широке коло гострих протиріч та соціальних проблем, створювати підґрунтя для прориву до розвинених країн.

Виклик же вбачається в тому, що негативні зміни найбільше зачепили найчисленнішу частину населення, котра є основною продуктивною силою і, відповідно, мала б отримати достатні можливості для збільшення доходів, входження до представників середнього класу, посилити свій людський розвиток з огляду на потреби економіки інформаційного суспільства. Відтак виникла загроза майбутньому соціально-економічному розвитку країни, тому видається актуальним визначити можливі тенденції щодо перспективи змін соціальної структури, рівня добробуту й можливостей людського розвитку більшості населення в умовах трансформації критеріїв соціально-економічної нерівності. За умов формування ринкової економіки, трансформації економічних і соціальних процесів, розвитку індивідуалізації, формування громадянського суспільства відбувається також трансформація ролі соціокультурних компетенцій, необхідних для досягнення успіху, вдалого перебігу адаптаційних процесів, побудови кар'єри, подолання життєвих кризових ситуацій. Тому дослідження ролі соціокультурних компетенцій в українському суспільстві вкрай актуальне, адже його результати допоможуть визначити перспективні компетенції, окреслити можливості впливу на формування компетенцій майбутнього.

Емпіричну базу для підготовки монографії становили матеріали державної статистики, зокрема результати статистичних обстежень, а також дані різноманітних соціологічних досліджень, серед яких – міжнародні порівняльні дослідницькі проекти "Європейські цінності" ("European Values Study") та "Європейське соціальне дослідження" ("European Social Survey"), загальнонаціональні моніторингові опитування громадської думки Інституту соціології НАН України, Українського інституту соціальних досліджень ім. О. Яременка та Центру "Соціальний моніторинг" тощо.

Монографія складається з семи розділів, метою та завданнями дослідження в яких є аналіз впливу системної трансформації на ключові детермінанти соціально-економічної нерівності (економічні, політичні, правові, культурні та соціально-статусні інститути); дослідження ключових критеріїв соціально-економічної нерівності та соціально-економічного розшарування населення; вивчення ціннісної складової у процесах соціально-економічної диференціації; визначення якісної та кількісної специфіки трансформації економічної поведінки населення України в умовах перебудови суспільства; виявлення структурних змін ролі соціокультурних компетенцій окремих соціальних груп; визначення рівня готовності українського соціуму до розбудови громадянського суспільства та потенціалу гармонізації соціальної політики й процесів розвитку ринкової економіки.

Підготовку монографії здійснено в межах науково-дослідної роботи "Трансформація детермінант соціально-економічної нерівності в українському соціумі", що виконувалася колективом відділу моніторингових досліджень соціально-економічних трансформацій "Інституту економіки та прогнозування" НАН України протягом 2008–2011 рр.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ СУСПІЛЬСТВА

Після певного періоду трансформаційних процесів у країнах постсоціалістичного світу більшість дослідників визнають, що вивчення таких процесів вимагає міждисциплінарного підходу та застосування відповідної теорії трансформації соціальних систем, яка розвивається на основі інституційного наукового напрямку. В широкому розумінні система трансформація включає процеси трансформації економічної, політичної, культурної, правової та інших підсистем, а також зміни у їхній взаємодії та взаємовпливу. З пізнавальної точки зору важливим є не лише вивчення та розуміння процесів трансформації, а й можливість оцінки перспектив, отримання знання щодо впливу на конкретні та локальні аспекти функціонування суспільства. Отже, логічним видається огляд самої системної трансформації в українських реаліях. При цьому у фокусі аналізу – визначення можливих впливів трансформаційних процесів на вияви та ключові чинники соціально-економічної нерівності в українському суспільстві. Особливої уваги заслуговує обґрунтування важливості легітимації соціальної нерівності як важливого чинника запобігання або пом'якшення соціальної напруженості, котра виникає через невдоволення населення матеріальним становищем.

1.1. Системна трансформація та реалії сучасного українського суспільства

Сучасні підходи до вивчення та аналізу тих масштабних змін, які відбуваються в процесі переродження країн пострадянського простору, розглядають суспільство як організм, який здатний як розвиватися і зростати, так і хворіти й деградувати [1, с. 52–170]. Суспільство представляє собою соціальну систему, а зміни в її підсистемах, ключових соціетальних полях за рахунок взаємозв'язків і взаємовпливів якісно змінюють саму систему [2, с. 12–32].

У актуальних дискусіях вагоме місце належить аналізу причин і виявів суспільно-трансформаційної кризи в Україні. Хоча, на нашу думку, корекніше говорити про системні трансформації, навіть тоді, коли вони накладаються на глобальну фінансово-економічну кризу, що не оминула Україну.

Системні трансформаційні процеси мають глибокий вплив на всю соціальну систему і зумовлюють перехід системи до нової якості.

В українському суспільстві трансформаційні процеси визначаються накладанням двох типів суспільних криз. Перший тип – це криза *генетичного характеру*, яка охопила колишні соціалістичні країни. (Суспільні структури соціалістичних країн були побудовані з огляду на утопічні принципи соціальної однорідності, повної соціальної рівності, а також класового підходу до вирішення будь-яких соціальних проблем.) Другий тип – це криза *функціонального характеру*, яка виникла в процесі функціонування оновленої системи незалежної України внаслідок нагромадження помилок при змінах економічних і соціальних умов існування суспільства тощо. Функціональні кризи можуть відрізнятися одна від одної за низкою ознак. Існують такі кризи, що виникають у процесі пристосування до внутрішніх і зовнішніх суспільних змін, їх можна назвати адаптаційними. (Наприклад, період "перебудови" – можна вважати періодом адаптаційної кризи). Істотно відрізняються від них кризи, породжені необхідністю докорінно змінити структуру соціальної системи з метою ефективного виконання нею своїх функцій. Такі кризи іноді називають патологічними, тобто породженими хворобливим станом суспільної функціональної системи. У період соціальних трансформацій суспільства особливого значення набуває функціональна криза, спричинена перевантаженням соціальної системи. Подібна ситуація виникає тоді, коли перед системою постає необхідність вирішувати більшу, ніж вона здатна, кількість соціальних конфліктів. Шляхом виходу із такої кризи є визначення послідовності пріоритетів у розв'язанні соціальних конфліктів, котрі б не допустили катастрофи і поступово розряджали соціальну ситуацію. Функціональна криза може бути також "кризою нужденності", коли певна соціальна система не має можливості одержати із своїх власних джерел чи ззовні достатню кількість ресурсів, щоб, спираючись на них, подолати існуючі соціальні конфлікти.

З огляду на викладені вище підходи можна стверджувати, що в українських реаліях системна функціональна криза накладається на генетичну кризу, що суттєво впливає на характер трансформаційних процесів. Серед негативних і гострих виявів сучасного періоду системної трансформації – різка соціальна диференціація і поляризація населення, не працюють соціальні "ліфти", більшість громадян відсторонена від прийняття рішень або впливу на нього, економічне зростання йде без розвитку, структурні диспропорції на ринку праці, більшість соціальних інститутів функціонують неефективно,

панують тотальна корупція та хабарництво, неконтрольовані процеси трудової міграції (внутрішньої та зовнішньої), розвинені неофіційні стосунки, існує дефіцит довіри, латентність низки суспільних процесів в різних соціальних полях. За таких умов більшість громадян перебуває в стані постійної напруги та вимушеної адаптації до умов, які непередбачувано змінюються. Така ситуація нівелює цінність статусу людини в суспільстві, отже, люди не бояться його втратити, що зменшує вагу норм і правил суспільної поведінки. Наслідком такої ситуації стає дефіцит соціального капіталу.

Аналізуючи соціальний механізм трансформації російського суспільства, Т.Заславська пропонує теоретичну схему (рис. 1.1.1), де ключову інформацію несе акцент на взаємозв'язках елементів соціального механізму трансформаційних процесів, у яких задіяні суспільні інститути, діяльність (поведінка) соціальних груп (у тому числі окремих індивідів), інноваційні процеси, та на які впливають якісні характеристики та соціокультурні особливості суспільства в конкретний період часу [1, с. 160]. Таким чином, соціально-трансформаційна структура суспільства є водночас спадщиною минулого та потенціалом майбутнього, зберігаючи та забезпечуючи зв'язок між ними.

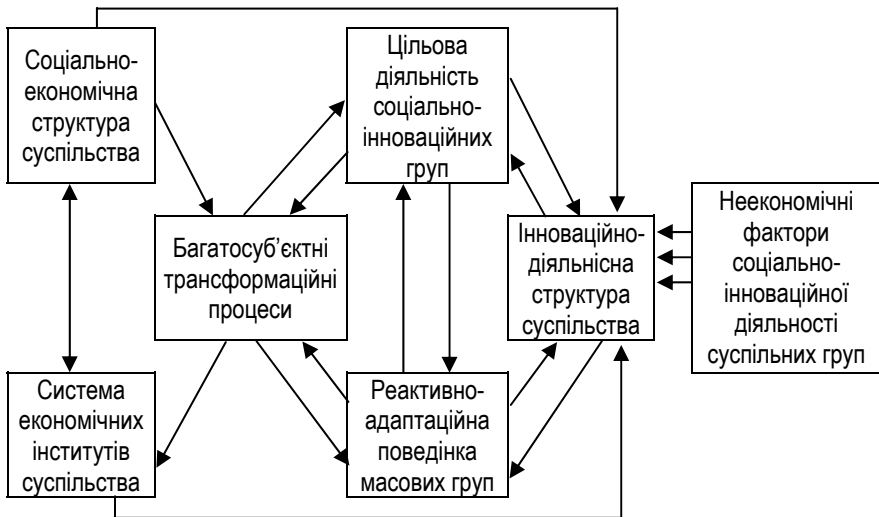


Рис. 1.1.1. Механізм соціально-економічної трансформації російського суспільства (теоретична схема)

Джерело: Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества: деятельностно-структурная концепция. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Дело, 2003. – С. 160.

Розглядаючи трансформації постсоціалістичного світу з позицій сучасного інституціоналізму, А.Мартинов пропонує свою схему взаємодії основних складових системної трансформації, виокремлюючи п'ять основних полів: економічне, соціо-статусне, політичне, правове та культурне (рис. 1.1.2) [2, с.16]. При цьому вчений зауважує, що демографічні та етнічні зміни також мають бути враховані, але вони виступають екзогенними відносно інститутів, котрі структурують функціонування конкретних соціальних систем.

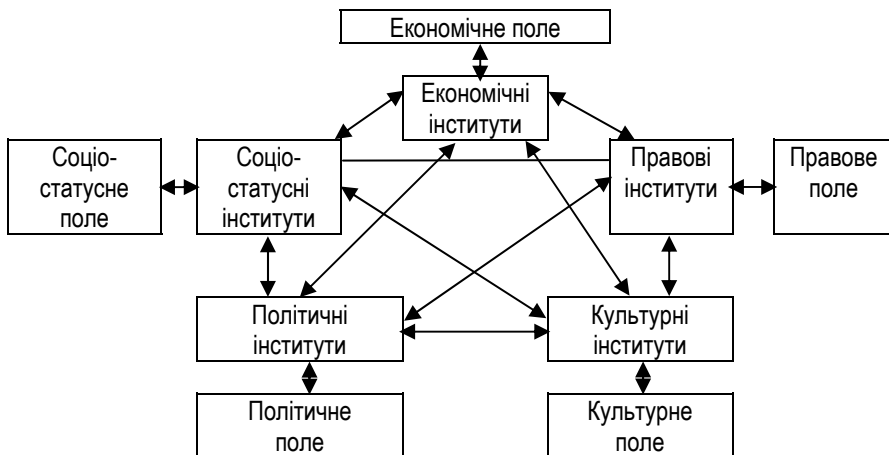


Рис. 1.1.2. Взаємодія основних складових системної трансформації

Джерело: Мартынов А.В. Системная трансформация и реалии постсоциалистического мира. – М. : Эдиториал УРСС, 2004. – С. 16.

Можна узагальнити ключові висновки більшості дослідників трансформаційних процесів [1–11], і з якими повністю згодні автори даної роботи:

- трансформаційні перетворення є одним із різновидів соціальних змін, котрі характеризуються змінами значущих структурних характеристик стану соціальної системи;
- дослідження трансформацій конкретного суспільства доцільно робити в конкретному історичному вимірі, за умов можливості оглянути весь спектр внутрішніх і зовнішніх факторів соціальних змін;
- інституційні зміни виступають вагомими параметрами трансформаційних процесів, при цьому принципове значення має залежність трансформаційних зсувів від інституційних обмежень, які мали місце протягом минулого періоду;

– зміни окремих соцієтальних полів неможливо розглядати ізольовано, без урахування системної трансформації, що визначається взаємодією та взаємовпливами процесів та діями конкретних гравців у різних сферах суспільного розвитку;

– система інститутів різних соцієтальних полів суспільства утворює простір, який скеровує, обумовлює та водночас обмежує соціально-економічні процеси трансформацій.

Специфіка інституційних перетворень в українському суспільстві має вияви в окремих соцієтальних полях та їхній взаємодії. Завдання цього підрозділу стисло оглянути основні характеристики трансформаційних процесів як загального фону та передумов трансформації соціально-економічної нерівності та її детермінант.

У одній зі своїх публікацій академік В. Геєць (жовтень, 2009 р.) називає сім особливостей трансформаційних процесів у сучасній Україні [12, с. 160]:

– домінування поглядів відносно абсолютизації можливостей ринків і водночас свободи підприємництва, яка зумовила можливість реалізації прагнення до егоїстичного накопичення надмірного багатства і розкоші;

– держава з функціонально слабкою організацією, де сходяться інтереси силової та економічної влади;

– просування до моделі економіки, в якій замість колишнього опосередкованого грошового впливу на процес обміну тепер основну роль відіграють фінансові інструменти та їхні похідні із значним ступенем нерівності доходів, котрий посилюється їхньою тіньовою складовою;

– домінування нелегітимного привласнення капіталу і додаткового продукту замість законного отримання прибутку та його капіталізації;

– політична доцільність домінує над конституційною демократією, що призводить до політичного циклу в економічній політиці та руйнування судової системи, не здатної захистити інтереси громадянина і власника;

– політична доцільність домінувала і в зовнішній підтримці трансформаційних перетворень задля так званої політики миру і забезпечення на її основі вільного обертання товарів, капіталу і робочої сили;

– у ділових стосунках вільного ринку, що формується, домінували вседозволеність та привласнення замість етики ділових стосунків з одночасним виконанням бізнесом соціальних зобов'язань і підтримки суспільних цінностей.

Академік В. Геєць визначає ці сім особливостей трансформаційних процесів в Україні як "елементи викривленої ідеології сучасного вільного ринку".

У цій роботі вважаємо за потрібне сутність трансформаційних процесів у економічній, політичній, культурній та правовій сферах визначити окремо, а також охарактеризувати тенденції соціально-статусної трансформації, які в межах цієї роботи цікавлять нас із точки зору їхнього впливу на процеси соціально-економічної нерівності. Змістовною та корисною для розуміння трансформаційних процесів є ґрунтовна монографія А. Мартінова "Системная трансформация и реалии постсоциалистического мира" [2]. Узагальнюючи запропонований автором аналіз і накладаючи його на реалії українського суспільства, можна виокремити низку важливих ознак та особливостей інституційних трансформацій.

Економічна трансформація. Відбулися, по-перше, кардинальна зміна ключових економічних інститутів – власності та економічної координації – на всіх рівнях; по-друге, саморозвиток тіньового сегмента економіки, по-третє, зросла роль інституту довіри/недовіри (це стосується довіри до бізнесу, влади, міжособистісної довіри тощо); по-четверте, накладання макроструктурних деформацій, які залишилися від соціалістичної системи, на деформації цінової структури, реального сектора економіки, ринку праці тощо; по-п'яте, низький рівень розвитку інституту інвестицій; по-шосте, утворилися фінансово-промислові групи; по-сьоме, спостерігається відстороненість економічної політики від цілеспрямованого примноження людського капіталу.

Зазначені особливості безпосередньо впливають на процеси соціально-економічної нерівності в українському суспільстві, які виявляються у змінах і досягнутих позиціях щодо статусу на ринку праці, фінансових і ресурсних активах, престижності, моделі та стратегії фінансово-економічної поведінки тощо.

Трансформація політичного поля. По-перше, відбувається легітимація інститутів політичної демократії; по-друге, формується інститут політичної опозиції; по-третє, політичні партії стають залежними від фінансово-промислових груп; по-четверте, деформуються механізми взаємодії між виконавчою та законодавчою гілками влади; по-п'яте, спостерігаються надлишкові витрати вертикалі виконавчої влади (що також пов'язане з незавершеністю реформування місцевого самоврядування та обмеженістю повноважень регіонів); по-шосте, не завершена політична реформа загалом. І головне, – продовжується глибока криза всіх гілок влади, що орієнтовані на інтереси правлячої еліти і жодним чином на орієнтуються на пріоритети інтересів народу та національної держави.

Рівень влади та можливість впливу на прийняття політичних рішень є вагомими чинниками соціально-економічної нерівності, отже, зазначені тенденції суттєво впливають на вияви цієї нерівності (ступінь політичного впливу, набуті соціокультурні компетенції, громадська позиція та активність, система ціннісних орієнтацій тощо).

Трансформація культурної сфери. Культурні зміни зумовлюються системними радикальними змінами політичної та економічної сфер. Суттєвий вплив мають також інформаційна відкритість українського суспільства після розпаду радянської системи, процеси глобалізації та євроінтеграції. Неоднозначне сприйняття кардинальної перебудови практично всіх сфер суспільного життя спричинило "культурний розлом", поширення аномії, індивідуалістичних настроїв, ностальгії за розподільчою системою у мало-забезпечених верст населення. В українському суспільстві зберігається апатія до громадської активності та водночас накопичується досвід і потенціал для утвердження інститутів громадянського суспільства. Недосконалість правового поля виступила базою для поширення неформальних практик взаємодії, які почали сприйматися як норма.

Через процеси комерціалізації культурно-дозвілєвої сфери та мистецтва, з одного боку, та падіння рівня життя більшості громадян, з іншого, у широких верств звужилися можливості для задоволення духовних потреб. Сприйняття здобутків окремої особистості змінила прагматична оцінка її майнового статку, що спричинило відторгнення багатьох духовних цінностей та спотворення ознак людської гідності. Спекуляції навколо мовного питання, незважена інформаційна політика, падіння ділової культури та етики мали негативні наслідки на якість загального культурного розвитку. Слід зазначити про суттєве поширення масової культури та її значний вплив на моральний клімат українського суспільства, при цьому піклування про національну культуру відбувається у формі зовнішніх демонстрацій, які досить мало впливають на якість та змістове наповнення. Сферу культурного споживання спотворили суттєві структурні деформації, насамперед фрагментарність, що відображає відчуження між бідними та багатими, а також протистояння між Сходом та Заходом, і залежно від політичних ігор то посилюється, то послаблюється. Відкритість інформаційного українського простору, що має найбільший вплив на молоде покоління, яке вільно володіє інформаційно-комунікативними технологіями, є новим викликом для інших сфер суспільного життя та починає відігравати значну роль.

Аналіз динаміки трансформації культурного поля дозволяє стверджувати про тенденцію розриву між поколіннями. Молодь починає більшою мірою орієнтуватися на цінності свободи, незалежності, ініціативи, втрачаючи при цьому особливості національної духовної культури, орієнтуючись на західні зразки, котрі асоціюються з вищою якістю життя та більшим ступенем особистісної свободи.

Економічні, політичні та правові трансформації мають вагомий вплив на культурне поле. А трансформації культурної сфери, в свою чергу, впливають на економічну та політичну поведінку, правосвідомість, сприйняття свого місця в суспільстві. Можна стверджувати, що соціокультурна динаміка впливатиме на інституційні зміни в масштабах всього українського суспільства. Не має сумніву, що політика в сфері соціокультурних процесів створює шанси для зменшення статусної та етнонаціональної диференціації у споживанні культурних благ, а також підвищення загальної толерантності в суспільстві.

Трансформація правового поля. Головна особливість змін у правовій сфері – це виникнення нових галузей права, пов'язаних із зміною суспільного устрою. Зокрема, формування інституту приватної власності, одночасне функціонування різних форм власності, утвердження сучасного інституту громадянських прав і свобод, прав людини, правовий супровід функціонування сучасної фінансової системи тощо. Слід відзначити недосконалість правових умов ринкової діяльності. Залишається багато "білих плям" у становленні правової системи української держави. Наприклад, не сформовано інститут власності на землю, не завершене реформування судової системи.

Не претендуючи на повноту аналізу трансформації правового поля, що є прерогативою спеціалістів із права, розглянемо її ключові впливи на інші сфери суспільного життя. Цілком зрозуміло, що інституціональна взаємодія економічних трансформацій і трансформації правового поля можуть ставати каталізатором самих трансформаційних процесів або бар'єром для них у цих сферах, а також впливати на зміни в інших суспільних сферах. Недосконалість правового поля та його системні вади загострюють проблеми нерівності громадян перед законом, що породжує правовий нігілізм і поширення неправових практик, у тому числі й розвиток тіньового сегменту економіки.

Таким чином, трансформаційні процеси в правовому полі через забезпечення/незабезпечення виконання всіма без виключення суб'єктами загаль-

них правових норм, через недосконалість норм, орієнтованих на протидію корупції, через неефективність судової влади сприяє посиленню соціально-економічної нерівності в українському суспільстві.

Соціостатусна трансформація. Відбулися глибокі інституційні зміни в соціостатусному полі [13–18], головна з яких – інституціоналізація широкого класу власників. При цьому важливо розуміти, що частина колишньої радянської номенклатури стає не лише власниками ресурсу влади, а й власниками реального капіталу. Формується соціально-економічна група підприємців, але за відсутності бази не створюється потужний середній клас у його традиційному розумінні. Прошарок же населення із середнім рівнем доходів досить малий, щоб стати опорою стабільності. Втрачені висококваліфіковані та високооплачувані спеціалісти, які раніше були зайняті у високотехнологічних (на той час) галузях і ВПК. Низький рівень заробітної плати призвів до формування широкого прошарку "напівбідних", крім того, зафіксована інституціоналізація бідності. Слід наголосити на посиленні соціальної диференціації, яка базується на несправедливому розподілі доходів і доступі до ресурсів (у широкому їхньому розумінні). Відбувається трансформація статусу та престижу широкого спектра професій. Певні групи населення потрапляють в ситуацію соціальної ексклюзії (виключності).

Отже, зазначені процеси трансформації соціостатусної структури є реальними наслідками соціогрупової динаміки, які фіксуються на рівні виявів соціально-економічної нерівності в різноманітті її вимірів.

Проведений огляд трансформаційних процесів у різних сферах життя українського суспільства свідчить, що вони зумовили перехід суспільства як системи від статичної до динамічної. Причому динамічність суспільної системи посилюється взаємодією її підсистем, кожна з яких також стала динамічною. Така подвійна природа динамічності суттєво ускладнює як сам аналіз процесів змін, так і можливості передбачення соціально-економічних процесів та їхніх наслідків.

Важливим також є висновок, що системні трансформаційні процеси, котрі змінюють роль і функціонування ключових інститутів, принципово змінили природу нерівності. За часи розвитку українського суспільства як складової частини Радянського Союзу соціально-економічна нерівність індивідів базувалася на нерівності у розподілі благ, не лише матеріальних (заробітної плати, доступу до дефіцитних товарів тощо), а й нематеріальних (певних пільг, службових привілеїв, можливості користуватися більш

широким або якіснішим спектром послуг тощо). За такої системи соціально-економічне розшарування було переважно контрольованим, без поширення бідності, надбагатство носило прихований характер. Період останнього десятиріччя існування СРСР, коли лібералізація господарської діяльності та процес приватизації створили передумови для несправедливого та неконтрольованого привласнення ресурсів, й особливо двадцятирічний період незалежності України принципово змінили природу нерівності – тепер ключовим фактором стала нерівність у доступі до ресурсів у широкому розумінні, включаючи фінансові (в тому числі можливість отримати кредити), матеріальні, владні, якісну освіту, консультаційні, інформаційні тощо.

Узагальнюючи вплив системної трансформації українського суспільства на детермінанти та вияви соціально-економічної нерівності, можна зробити ключові висновки, частину з яких буде детальніше розкрито, обґрунтовано та введено у інших розділах монографії:

1) трансформаційні суспільні процеси обумовлюють трансформацію змісту (зміну значення) і критеріїв соціально-економічної нерівності. З'являються "нові" нерівності (як наслідок змін у сфері права власності, розподілу ресурсів, включеності до конкретних соціальних мереж/орбіт) у характері, розмірі та структурі робочого та вільного часу тощо;

2) тіньовий сегмент економіки і корупція, з одного боку, підсилюють (поглиблюють) нерівність, з іншої – поглиблюють її латентність;

3) незаконна приватизація, захоплення суспільної власності, засобів виробництва та інших ресурсів сформували нерівність шансів у сферах економічної і фінансової поведінки;

4) системна криза довіри і відсутність механізмів суспільного контролю негативно впливають на формування суспільних норм і правил, що призводить до інституціалізації неправових практик, які, в свою чергу, виступають вагомим фактором соціально-економічної нерівності;

5) низький технологічний та інноваційний рівні виробництва формують попит на робочу силу невисокої кваліфікації і консервують прошарок мало-забезпечених, звужуючи їхні шанси на покращення матеріального статку. А програми соціальної допомоги і низький соціальний стандарт прожиткового мінімуму не виконують функції соціального захисту і відтворюють нерівність бідності;

6) надлишкова поляризація населення за соціально-економічним статусом, яка базується на розподілі ресурсів і доступі до них, а також на пере-

розподілі тіньового сегмента фінансово-економічної діяльності, призводять до того, що в українському суспільстві одночасно існують нерівність бідності та нерівність багатства. Це означає, що великій частині населення не вистачає ресурсів і одночасно формується прошарок, для якого виникає дефіцит цілей існування. (Небезпечне те, що даний прошарок формується більшою мірою за рахунок жінок і молодих людей, які є членами сімей так званого вищого класу);

7) нерівність перед законом, зумовлена силою влади, грошей і зв'язків та інституціоналізацією корупції, ускладнює сприйняття несправедливості соціально-економічної нерівності в українському суспільстві.

1.2. Основні особливості сучасного інституціонального простору та їх вплив на детермінанти соціально-економічної нерівності

Трансформаційний процес насамперед є процесом змін інституціональної структури суспільства, неминучими і суттєвими наслідками якого є перетворення в його соціальній структурі й культурі. Це відносно мирне, не пов'язане зі зміною еліт, поступове, але водночас досить швидке переформування соціетального типу суспільства. Емпіричним референтом цього типу виступає характер інституціонального простору, посткомуністична трансформація якого передбачає зміни в першу чергу таких якостей, як легітимність, демократичність, ефективність влади; розвиток, легітимність і захищеність власності; різноманітність і сформованість громадянських структур; поширеність і надійність прав і свобод людини.

Характеризуючи сучасне українське суспільство, Є. Головаха і Н. Паніна підкреслювали його подвійну інституціоналізацію, що, в свою чергу, забезпечувала своєрідну "інституціональну гіперповноцінність" суспільства, а саме: "згоду людей жити в такому інституціональному просторі, де водночас діють і старі, і нові інститути, що своїм суперечливим співіснуванням забезпечують наявність усіх необхідних для соціальної інтеграції й стабільності атрибутів інституціональності" [19, с. 17]. Подвійність інституціональних правил відбивається в переважному амбівалентному ставленні пересічних українців до інституціональних засад громадського життя. Йдеться про співіснування у масовій свідомості взаємовиключних ціннісно-нормативних підсистем як узгоджених елементів єдиного типу свідомості; про суперечливе поєднання демократичних цілей соціальних перетворень

і тоталітарних засобів їхньої реалізації. Другим критерієм подвійної інституціоналізації є паралельне існування двох соціальних структур: збереженої в головних рисах попередньої, радянського зразка, та формування нового "бізнес-прошарку". До нової соціальної структури залучено соціально-класові й професійні групи, які за своєю чисельністю перебувають у меншості, хоча за своїми претензіями на власність і дохід істотно перевершують запити представників традиційних і наймасовіших верств. Такий "феномен нееквівалентного соціального обміну жодним чином не сприяв розвиткові тенденції для злиття двох структур, зумовивши принципове розмежування їх у громадській думці як "народу-страждальця", з одного боку, і "процвітаючої мафії" – з іншого" [19, с. 21]. З точки зору Є. Головахи і Н. Паніної, подвійна інституціоналізація гальмує процес демократичної трансформації українського суспільства, зумовлює "рольову, нормативну й інфраструктурну переобтяженість інституціонального простору" і тому має бути подолана "неінституціональною політикою" самодіяльних соціальних рухів та організацій, які сприяють формуванню соціального капіталу та розбудові громадянського суспільства.

Для трансформації інституціональної системи України дестабілізуючими за своєю суттю виявилися запропонований владою проект "наздоганяючої модернізації" і намагання діяти в руслі західної інституційної демократії. Бездумне копіювання західної моделі поділу влад зрештою призвело до утвердження в Україні режиму змагальної олігархії (термін Р. Даля [20]) – з надмірними повноваженнями Президента та його апарату і крайньою слабкістю судової гілки влади. Наслідком стала нероздільність влади і власності, масштабна корупція, зниження рівня соціальної компетентності. А така соціально-політична ситуація створює передумови для виходу політичних акторів за межі правового поля. Саме особливості нагромадження капіталу – з практичною відмовою держави від підтримки національного підприємництва – сприяли неухильному посиленню позицій посередників, байдужих до національної ідеї. Обрана владою економічна стратегія не забезпечила припливу великого інвестиційного капіталу, але загострила міжкланову боротьбу тінювих структур. З точки зору М. Розумного, в нашій країні створився "присмерковий середньовічний інтер'єр", під чим він розуміє типову феодальну структуру влади, ознаками якої є: "постійна боротьба окремих груп за "престол"; взяття під контроль окремими угрупованнями "удільних" регіонів; жорсткі, насильницькі дії, спрямовані на знищення противника; високий рівень корпоративізації еліти, тенденція до змикання кола

"посвячених" та тих, що увійшли "в долю"; апеляція до нижчих інстинктів підконтрольної маси – улещування або залякування" [21].

Німецька дослідниця К. Ціммер аналізує політичні системи пострадянського типу в контексті логіки неопатрімоніального політичного процесу, що пов'язує із відсутністю відокремлення державних та приватних сфер і переважанням особистих мереж над правовими нормами. Нехтування асиметріями влади породжує загальну невпевненість, яка репродукується і врешті-решт стає інституціоналізованою [22]. Неопатрімоніальна бюрократія структурується на основі регіональних кланових і сімейно-родинних зв'язків, представляючи собою складну піраміду різноманітних патронів, вибудовуваних на основі клієнтизму. За такої системи самостійний доступ автономних суспільних груп до центру і контролю над розподілом ресурсів зведений до мінімуму. Демократичні механізми виборів і політичної участі тоді втрачають сенс, а нівелювання ідеологічних розбіжностей зумовлює підміну змагальності ідеологій кулуарними угодами. Суспільство реагує на таке наростання явища дратівливості у поєднанні із соціальним інфантилізмом внаслідок втоми від перманентної боротьби політичних еліт за владу.

Процес детермінації значущості соціально-економічних благ, а також доступу до них перебуває у нерозривному зв'язку із широким загалом соціальних інститутів. Зміни інституційного простору в Україні, з одного боку, обумовлені модифікацією попереднього порядку внаслідок пострадянських трансформацій (головним чином – переходом до ринку), а з іншого – глобальними трансформаціями світової системи (ростом мобільності, віртуалізацією економіки тощо), призвели не стільки до зменшення значущості "класичних" вимірів соціально-економічної нерівності, таких як престижність виду зайнятості чи рівень прибутку, а швидше до ускладнення процесу їхньої детермінації, що наразі ґрунтується не тільки на стабільно відтворюваних практиках, а й на нових, спонтанних і непередбачуваних. Український соціолог С. Макєєв, характеризуючи нерівності, сформовані у новому інституційному просторі, окреслює п'ять маркерів їхнього визначення: формування нових ресурсів, апіорі дефіцитних унаслідок їхньої новизни; поглиблення ступеня диференційованості вже інституціоналізованих і легітимізованих нерівностей; виникнення ситуативних причин нерівності, обумовлених рухливим соціально-економічним контекстом, разом із системними та фактичною гетерогенністю; ускладнення внутрішньої структури груп, що призводить до виникнення нових

бар'єрів у межах традиційних спільнот; становлення нових режимів відтворення соціального статусу через формування нових практик соціальної та територіальної мобільності [23].

Економічні перетворення в Україні супроводжувалися привласненням державної власності та накопиченням фінансових ресурсів вузьким прошарком населення, який у структурі зайнятості сформувався в окремий прошарок і почав відігравати впливову роль у житті суспільства. Економічним підґрунтям цих перетворень стало формування приватного сектора внаслідок зміни форми власності державних підприємств. З точки зору американського дослідника І. Селені, посткомуністичний режим в Україні доцільно розглядати як систему капіталістів без капіталізму, оскільки внаслідок концентрації після проведення приватизації приватизованих активів у руках обраних з'явилося вузьке коло великих приватних власників [24]. Таким чином, приватна власність в Україні набула її теперішніми власниками переважно не в результаті їхньої власної праці та накопичень і не внаслідок виробництва додаткової вартості, а суто через експропріацію державної власності. Ця особливість соціально-економічного контексту створює загальний фон, на якому в різних сферах життєдіяльності людини виявляється соціально-економічна нерівність: і щодо бажаного проведення дозвілля чи відпустки, і щодо купівлі відповідних товарів і послуг.

Поряд із традиційними відмінностями за аскриптивними характеристиками, рівнем освіти чи доходу з'являються нові диференціації соціально-економічних груп [25]. Пострадянське зростання приватного сектора створює диференціацію між працівниками державних і приватних підприємств. Хоча формальний професійний статус працівника в обох секторах виробництва може бути однаковим, спостерігається суттєва різниця у рівні зарплат, гарантіях збереження робочого місця чи пенсійного забезпечення. Серед робочих фізичної праці виокремлюється група самозайнятих, що є одночасно найманими працівниками і власниками-роботодавцями. Змінюється статус безробітних: те, що раніше сприймалося як стигма, поступово стає частиною біографії типового сучасного працівника. Закриття або зниження активності підприємств державного сектора, скорочення числа робочих місць і спрощення процедури звільнення призвело до перманентної загрози безробіття, створюючи тим самим нову диференціацію на безробітних і зайнятих. Починаючи з 1990-х років, суттєво збільшується чисельність працівників із неповною зайнятістю, переважно вимушеною. При цьому якщо в розвинених суспільствах це свідчить про гнучкість

ринку праці та детермінується добровільним вибором, то в умовах українського суспільства швидше є наслідком кризових явищ. Поява та поширення тіньових практик створює диференціацію на працівників легального та тіньового сектора. Хоча останні більш незахищені щодо соціальних гарантій, тіньова зайнятість розглядається як більш доходна, що зумовлює формування у свідомості населення зв'язку між правовим нігілізмом і високим рівнем доходу. Змінюється статус вторинної зайнятості. Якщо за радянських часів практика вторинної зайнятості суворо регулювалася та стигматизувалася як вияв "чужинних" меркантильних інтересів, сьогодні вона є одним із поширених способів адаптації до конкурентного ринку праці. Всі ці зміни свідчать про появу не тільки нових виявів соціально-економічної нерівності, а й про трансформацію процесу її детермінації: зростає значення потенціалу використання неправових практик, гнучкості типу зайнятості та трудової мобільності.

Трансформаційні процеси в українському суспільстві зумовили перехід суспільства як системи від статичності до динаміки. "Вільна гра" ринкових сил і багатоманітність практик стилю життя обумовлюють тенденцію до накладання різних детермінант соціально-економічної нерівності. При цьому такі комбінації детермінант не є однаковими для всього суспільства, а відрізняються на рівні конкретних соціально-економічних середовищ. Це створює у сучасному українському суспільстві багаторівневість нерівностей, що утворюється різними комбінаціями успадкованих і набутих детермінант. Методологія нашого аналізу соціально-економічної нерівності базується на виокремленні таких її детермінант: соціально-демографічних ознак (вік, стать, етнічні ознаки, сімейний статус), психофізичних ознак (здоров'я, зовнішність, ментальність), соціокультурних (система цінностей, мораль, релігія, освіта), політично-правової системи, економічної системи, громадянської активності, соціальних мереж.

Соціально-демографічні детермінанти. Трансформаційні процеси діаметрально змінюють вияви соціально-економічної нерівності серед різних демографічних груп. За радянських часів існували чіткі вікові детермінанти соціально-економічного статусу. Можливість отримання високої посади чи наукового ступеня, звання у віці до 30 років, а в окремих групах і до 40 років практично виключалася. Домінували системи цінностей старших вікових груп як показник стабільності системи. Занепад радянської структури державної влади супроводжувався старінням вищих ешелонів керівництва. Якщо на початку радянського періоду більшовицьке керівництво було від-

носно молодим, то брежнєвське Політбюро ЦК КПРС складалося з людей похилого віку. Із зміною суспільно-економічного устрою молодь виявила більший адапційний потенціал, готовність до інноваційних економічних стратегій. В умовах нестабільності запит на активність, швидке реагування на зміни ринку праці, можливість перекваліфікації та отримання нових навичок обумовили зростання значущості нової культури молодого покоління. Соціологічні дослідження доводять, що в сучасній Україні старші вікові групи гірше оцінюють свій соціально-економічний статус і мають песимістичніші соціально-економічні очікування, ніж молодші вікові групи [26].

Нових викликів набуває питання гендерних детермінант соціально-економічної нерівності. Затвердження принципів гендерної демократії розглядається сьогодні світовим співтовариством як необхідна складова демократичних процесів і розвитку громадянського суспільства. Розв'язання проблеми суспільного рівноправ'я жінок у радянський період характеризувалося підвищенням їхнього освітнього та професійного рівня, водночас нерозв'язаними залишилися проблеми подвійного навантаження жінок (на виробництві та вдома), представленістю у вищих органах державної влади, виробничій еліті. За даними звіту з людського розвитку Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй, в Україні у 2010 р. жінки мали 8% місць у парламенті, 92% дорослих жінок одержали середню або вищу освіту (порівняно з 96% чоловіків) [27, с. 80–83]. Частка участі жінок у ринку праці становить 62%, тоді у як чоловіків – 73%. За даними звіту 2010 р. Світового Економічного форуму про гендерну нерівність, Україна посідає 63 місце серед 134 країн із коефіцієнтом балансу 0,68 (1 відповідає абсолютній рівності у можливостях) [28].

Розпад СРСР зумовив на його просторі радикальні зміни етносоціального характеру. Проголошення суверенітету кожної з союзних республік природно підвищило статус титульного населення, тоді як все нетитульне населення формально набувало у новоутвореній державі статусу національних меншин, що не могло не вплинути на його соціально-етнічні позиції, а іноді й на міграційні настрої та міграційну поведінку. Дослідження Л. Колісник доводять, що у Південно-Східному регіоні України росіяни більше, ніж українці, задоволені тим, що вони дають суспільству, і незадоволені тим, що від суспільства отримують [29]. Але незважаючи на те, що серед росіян більше незадоволених як матеріальним становищем так і своїм життям загалом, серед них дещо менша частка тих, хто ставить себе на умовну останню сходинку соціального становища в суспільстві. Разом із тим Директорат

із прав людини Ради Європи наголошує, що прямої дискримінації в Україні немає, але існують випадки непрямой дискримінації за ознаками етнічної приналежності, мови, релігії тощо [30]. Окрім того, поширена політизація етнічного чинника нерівності різними політично активними групами, що заявляють про етнічну, мовну та релігійну дискримінацію без достатніх на те підстав. За даними звіту Директорату з прав людини Ради Європи, етнічний чинник соціально-економічної нерівності більшою мірою виявляється у середовищі кримських татар: є підстави говорити про нерівність при розпаюванні землі в Криму, участі в процесі її приватизації.

Нечітким є зв'язок між міграційним статусом і соціально-економічною нерівністю. При працевлаштуванні наявна підтримка протекціонізму українців: за даними дослідження "Європейські цінності – 2008", коли робочих місць недостатньо, щодо надання їм переваги перед імігрантами виступає 71% опитаних. Разом із тим більшість населення не сприймає імігрантів як конкурентів за соціальні пільги та послуги або взагалі не має чіткої думки з цього приводу. Дані Європейського соціального дослідження показують: населення помітно менше, ніж за робочі місця, побоюється, що імігранти можуть "відбирати" соціальну допомогу. Серед опитаних лише 7% вважають, що імігранти ніколи не повинні мати рівні права з громадянами України.

Психофізичні детермінанти. Посилення конкуренції на ринку праці збільшує нерівність за особистими та життєвими якістьми людей. Цінним стає не просто формальне набуття освітньо-професійного статусу, а його якісні складові, що варіюються залежно від психофізичних характеристик індивідів: високої ментальності, активності та гнучкості характеру, фізичного стану тощо. Загострюється питання здоров'я. Факт нерівного доступу до медичних послуг доповнюється виключенням деяких груп населення – безпритульних дітей, мігрантів та й найчастіше просто незабезпечених людей, які позбавлені елементарної медичної допомоги, або доступ до неї ускладнений, – із системи охорони здоров'я. Це призвело до того, що в сучасному українському суспільстві середня очікувана тривалість життя впала нижче показників 1970-х років [27, с. 14].

Соціокультурні детермінанти. Факт посилення значущості знання та інформації як соціального блага, що детермінує набуття високого соціально-економічного статусу є одним із найбільш поширених трендів у визначенні напрямів трансформації детермінант соціально-економічної нерівності. Формування економіки знань, виникнення феномену "інформаційної бідності",

зростання значущості постматеріалістичної ціннісної системи – все це приклади "культуризації" структур нерівностей. Початок цієї наукової дискусії більшою мірою був пов'язаний із аналізом розвинених суспільств, де гіпердиференціація конструюється не стільки за матеріальними чинниками, скільки за культурними чи символічними факторами. Емпірично та теоретично обґрунтовані розробки Р. Інглехарта, П. Бурдье, Ж.-К. Пассерона, П. Блау, О. Данкена та інших підтверджують зростання культурних нерівностей при розвитку постіндустріальних відносин, формування окремих культурних середовищ у площині соціально-економічних класів. Разом із тим постає запитання: якою мірою культурні детермінанти впливають на соціально-економічну нерівність в українському суспільстві, котре не належить до постіндустріальної когорти? За радянських часів культурна детермінація соціально-економічної нерівності швидше відбувалася у ідеологічній площині¹, коли відтворення нерівностей супроводжувалося виробництвом панівної комуністичної ідеології; інтеріоризація та екстеріоризація цієї ідеології були одним із ключових соціальних ліфтів і мали більшу значущість у досягненні високого соціально-економічного і владного статусу порівняно з іншими культурними активами: освітнім рівнем, кваліфікацією, навичками. З іншого боку, як зазначає О. Куценко, у системі командно-розподільчої економіки в умовах обмеження можливостей накопичення матеріальних ресурсів люди намагалися відобразити та відтворити соціальні відмінності шляхом накопичення доступних культурних ресурсів [31]. Це зумовило формування неоднорідного прошарку "інтелектуалів", що не займали у суспільстві домінуючого положення, проте володіли навичками, конкурентними на ринку праці, і можливостями їхнього використання для збільшення життєвих шансів.

Із формуванням капіталістичних відносин та ідеологічного колапсу диференціація культурних детермінант поглиблюється. З'являються рухливі соціокультурні середовища, що розмежовуються на основі загальних ціннісних установок, смаку, життєвого стилю, габітусу. За таких умов культурні

¹ Ідеологічна соціологічна гіпотеза пояснення культурних нерівностей характерна для М. Фуко, Е. Лакло, Ш. Муффа, Р. Майлза та М. Брауна. Згідно з цією гіпотезою підкреслюється роль конструювання ідеологій, дискурсів нерівності та справедливості, що дозволяють індивідам і групам розуміти та пояснювати матеріальні й культурні контексти власного існування, а також діяти відповідно до них. Відповідно до класифікації О. Куценко вона є однією з шести соціологічних гіпотез (поряд із модернізаційною, індивідуалізаційною, культурно-історичною, політичною та культурно-конфліктною), що пояснюють культурні нерівності.

детермінанти соціально-економічного статусу формуються не тільки на основі формального рівня освіти, а й потенціалу підвищення кваліфікації, знання, досвіду, використання соціальних мереж.

Підкреслюється необхідність розвитку інформаційного суспільства в Україні та впровадження новітніх інформаційних технологій в усі сфери суспільного життя, що сьогодні визначається одним із пріоритетних напрямів державної політики у контексті підвищення конкурентоспроможності країни та продуктивності праці. Однією з ознак соціально-економічної нерівності в сучасному українському суспільстві є нерівний доступ до сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), або так звана цифрова нерівність. Ідеться про комп'ютер, доступ до Інтернету і користування електронною поштою. Найактивнішим користувачем ІКТ є молодь, однак соціально-економічна нерівність, зумовлена в даному випадку комп'ютерною грамотністю, доступом і затребуваністю ІКТ, розділяє не тільки молодь і людей старшого віку, й спостерігається у самій молодіжній групі. Яскраво ілюструє коливання частки домашніх користувачів Інтернету рівень зумовленості доступу до ІКТ фінансовими можливостями. За даними Інституту соціології НАН України, у групі респондентів із середньо подушними доходами сім'ї нижче офіційного прожиткового мінімуму користувачі домашнього Інтернету становлять менше 6%, тоді як більше чверті опитаних родин, де цей доход перевищує подвійний розмір прожиткового мінімуму, є користувачами Всесвітньої електронної мережі.

У сучасному українському суспільстві значущість соціокультурних детермінант соціально-економічної нерівності внаслідок глобального збільшення цінності цього активу не тільки зростає, а й формуються їхні нові виміри як на рівні ресурсів, так і конкретних культурних практик: форм споживання товарів і послуг, змістовного наповнення дозвілля, власне культурних практик (читання, творчості, відвідування музеїв тощо), зовнішнього самовираження та життєвих диспозицій. У цьому контексті цікавою є гіпотеза О. Куценко, відповідно до якої в умовах ціннісно-інституціональної невизначеності та неконсистентності параметрів соціальної структури відбувається відокремлення цінності культурного капіталу від цінності багатства та влади; це розширює можливості адаптації, ціннісної та цільової орієнтації індивідів компенсації ресурсних можливостей для реалізації життєвих шансів [31].

Дослідження освіти як детермінанти соціально-економічної нерівності у пострадянських країнах демонструють, що незважаючи на зростання

загальних показників кількості студентів вищих навчальних закладів, доступність вищої освіти для депривованих груп, у першу чергу дітей із сімей із низьким рівнем доходу, знижується. До того ж у диференціації суспільства за рівнем освіти виявляється тенденція до успадкування статусів: високий рівень освіти, як правило, отримують діти батьків, що мають аналогічний рівень освіти, і навпаки [32].

Вплив релігійного чинника на соціально-економічний статус доведений ще М. Вебером у його дослідженні ролі протестантської етики у розвитку капіталізму. В сучасних умовах значення цієї детермінанти діаметрально змінюється. Політика атеїзму, що проводилася в СРСР і виявлялася в жорсткому державному контролі за діяльністю релігійних організацій, переслідуванні духовенства, релігійних проповідників і віруючих, трансформувалася у релігійний ренесанс. Якщо раніше демонстрування своєї релігійності було небезпечним і не сприяло просуванню до верхівки соціально-економічної стратифікації, зараз участь у релігійних обрядах – важливий елемент публічної поведінки елітних соціально-економічних груп. За даними дослідження "Європейські цінності – 2008", 36% українців згодні, що політики, які не вірять в Бога, не можуть перебувати на державній службі. Окремим джерелом диференціації може бути міжконфесійне протистояння різних гілок православної та греко-католицької церков. Є певні підстави говорити також про дискримінацію нетрадиційних релігій порівняно з канонічними, ця нерівність має регіональну специфіку. Проте такі внутрішньорелігійні диференціації практично не впливають на соціально-економічний статус.

За радянських часів в умовах сильної ідеологічної роботи головним регулятором соціальних відношень була швидше мораль, аніж право. Сьогодні старі моральні норми були деактуалізовані, а нові ще не сформувалися. У такому контексті вкрай необхідне забезпечення верховенства права та рівності всіх перед законом. Відсутність цього соціального регулятора, що підтверджується, зокрема, високим рівнем корупції у сучасній Україні, стимулює реалізацію неправових стратегій у досягненні соціально-економічних позицій.

Соціальні мережі. Результати досліджень С. Бабенко щодо ієрархії розподілу капіталів серед різних соціальних груп в сучасному українському суспільстві демонструють неоднорідність параметрів структуризації [33]. Разом із тим першочергове значення організаційно-структурних ресурсів (робота у державному секторі, приналежність до партії) характерне як для чиновників,

так і підприємців та селян. Володіння приватною власністю (економічний капітал) виявляється менш важливим. Цінність зв'язку з державним сектором є прямим наслідком пострадянських процесів приватизації, коли первісне накопичення капіталу відбувалося на основі приватизації державної власності, а також було більшою мірою доступне для представників партійної номенклатури. Тут зв'язок з державним сектором можна розглядати у контексті соціального капіталу. Високу цінність наявності необхідних знайомств визначають групи висококваліфікованих спеціалістів, інтелігенції та робочих. Гарні освітньо-професійні якості особистості майже однаково значущі для всіх соціальних груп, проте поступаються соціальному капіталу. Це означає, що в сучасному українському суспільстві соціальний капітал є ключовою детермінантою соціально-економічного статусу – як ресурс, що конвертується у різні, значущі для конкретних соціальних груп капітали. Певною мірою це підкріплюється радянською традицією підбору номенклатурних кадрів, що проводився згідно з особистим знайомством, тоді як компетентність кадрів при цьому визначальної ролі не відіграла.

Політико-правова система. Соціологічні дослідження дозволяють зафіксувати кореляцію між рівнем соціально-економічної нерівності та формами політичного правління. У довготривалій перспективі країни з високим рівнем нерівності тяжіють до авторитаризму. Там же, де нерівність мінімізовано, або превалює демократія, або наростають потреба і прагнення до демократичних перетворень [34].

Трансформації політичної системи України спричинили формування суміші радянської влади, парламентської республіки і президентського правління. Для неї характерні збереження структури і функцій старого адміністративного апарату, елементів тоталітарної культури, що виявляється у нетерпимості до опонентів, двомірній оцінці дійсності, догматизмі; великий обсяг мафіозних каналів розподілу матеріальних і фінансових ресурсів через пільгові податки, кредити, використання бюджетних коштів не за призначенням, створених органами державної влади для збагачення номенклатурних кланів з умовою отримання від них тіньових доходів; поступова реалізація конституційних принципів для створення правових умов розвитку сучасної правової демократії. Поєднання законодавчої та виконавчої діяльності дає змогу частині політиків залишатися непрофесійними, безвідповідальними й пасивними. Відсутність чітких меж між гілками влади створює багато можливостей, наприклад, позбутися судової відповідальності, підмінити національні інтереси корисливими або корпоративними, робить ефек-

тивною і невидимою лобістською діяльністю, а також дає змогу активно по-слуговуватися механізмом привілеїв і переваг свого статусу.

Світова практика демократизації показує, що успішні ліберальні реформи, зокрема оптимізація соціально-економічної нерівності, можливі лише в рамках закону та державних інститутів, що забезпечують його дотримання. Тим не менш, на пострадянському просторі приватизація супроводжувалася руйнуванням механізмів державного регулювання суспільного життя, що неминуче стимулювало зростання криміналізму та правового нігілізму. Це не тільки делегітимізувало ліберальні реформи, але й зумовило глибоку кризу. Можна сказати, що сьогоднішній політико-правовий контекст соціально-економічної нерівності сприяє актуалізації тінювих, неправових практик набуття високого соціально-економічного статусу, а також пасивним стратегіям адаптації до існуючого розшарування.

Економічна система. Безперечною є залежність соціально-економічної нерівності від наявного типу економічної системи. Перехід від командно-планової економіки до ринку та формування капіталістичних відносин кардинально змінило економічні стратегії та моделі поведінки населення, створюючи тим самим нові диференціації соціально-економічного статусу та шляхи їхнього досягнення. Експерти Міжнародного фінансового фонду засвідчили, що економічна ситуація в Україні 1994 р. була гіршою, ніж у будь-якій країні, за винятком тих, що воювали [35]. Впродовж 1991–1999 рр. відбувався перманентний економічний спад. Гіперінфляція, руйнування науково-технічного потенціалу, занепад державних підприємств, зростання безробіття посилили нерівності. Враховуючи системний характер економічної кризи в Україні, пов'язаної із пострадянськими трансформаціями, світова фінансова криза 2008–2010 рр. іще більше ускладнила економічний розвиток. Моделі набуття та відтворення соціально-економічних статусів відображають вплив усіх цих явищ, конструюючись у площині адаптації до нових викликів економічних перетворень. Детальніше інформацію про зв'язок соціально-економічної нерівності з характером економічної поведінки в умовах трансформацій викладено у розділі 5.

Громадська активність. Ми розглядаємо громадську активність як знаряддя соціального компромісу, інструмент громадянського суспільства, що має потенціал пом'якшити суперечності між різними соціальними групами. У цьому контексті рівень розвитку громадської активності є однією з детермінант глибини соціально-економічної нерівності. Більш детально вплив цієї детермінанти описано у розділі 7.

Підсумовуючи, слід зазначити, що трансформації детермінант соціально-економічної нерівності ведуть до принципової зміни природи нерівності. За комуністичних часів вона базувалася на нерівності у розподілі благ, а за останні 20 років ключовою стала нерівність у доступі до ресурсів. В даному випадку "ресурси" трактуються як категорія широкого змісту, до якої відносяться: матеріально-грошові активи, доступність до якісних послуг із зміцнення та розвитку власного капіталу та потенціалу (освітніх, зі збереження здоров'я, інформаційних тощо), наявність можливостей брати участь у діяльності громадських об'єднань та політичних партій, наявність можливостей впливати на прийняття соціально-політичних рішень, потенціал соціальних зв'язків (власних чи членів родини) та інші нематеріальні активи, які посилюють нерівність (наприклад, інтегрованість у глобальні соціальні мережі, міжнародні професійні спільноти тощо). При цьому до цієї категорії не включаються індивідуальні компетенції.

1.3. Вплив суспільних трансформаційних процесів на соціально-економічне самопочуття населення

Соціальні інститути втратили два із трьох своїх інституціональних атрибутів – легальність та організаційну інфраструктуру. Паралельно із цими процесами з'явилися та набули легалізації нові основні соціальні інститути: президентська вертикаль влади, багатопартійна система, деідеологізовані силові структури. Усе це призвело, фактично, до створення нової інституціональної інфраструктури, яка через суттєву підтримку населення набуває рис легітимності. Проте основний парадокс ситуації з інституціональної точки зору полягав у тому, що цього статусу набула система установ, які за своєю сутністю були нездатними здійснювати функції, необхідні для підкріплення декларативно прийнятих норм і цінностей демократичного суспільства. Владна еліта не була готова до діалогу з опозицією і народом, судова влада залишалася залежною від виконавчої, підприємці відчували себе власниками не "священної", а украденої в держави власності, наука, освіта і культура і надалі існували як залишковий сектор державної економіки [36]. Це сформувало основу для вертикальних і горизонтальних соціально-політичних конфліктів.

Наявний рівень соціально-економічної нерівності та поширення неправових практик в економічній сфері бере свій початок у первинному нагромадженні капіталу після розпаду СРСР, в основі якого лежали численні

форми нееквівалентного обміну. Основним джерелом первинного нагромадження перших мільйонів українськими бізнесменами, які згодом перетворилися на найбільших, стало привласнення ренти від продажу/перепродажу ресурсів та експлуатації державного бюджету. Типовим прикладом може слугувати схема вилучення ренти через посередницькі схеми в паливно-енергетичному комплексі; експлуатація державного і місцевих бюджетів через пряме фінансування, яке часто було для держави збитковим, та оплату неповернених кредитів; вилучення доходу державних підприємств шляхом примусового регулювання їхніх цін на продукцію, на закуповуване ними устаткування, сировину, напівфабрикати та послуги [37].

Іншим джерелом накопичення капіталу став державний сектор, експлуатація якого в сукупності з використанням активів комунальних і громадських структур створювала передумови для малих підприємств і госпрозрахункових підрозділів у межах державних структур. Водночас у фінансовій сфері приватні суб'єкти господарювання накопичували особисті збереження громадян у вигляді кредитних ресурсів, які надавали наблизеним із партійно-номенклатурного середовища. Обмежене коло наблизених до державних структур отримало значні преференції над іншим населенням. Таким чином, вже перед початком масової приватизації в українському суспільстві були створені соціально-економічні умови для відчутного майнового розшарування.

Визначальним у первинному нагромадженні капіталу періоду посткомуністичних трансформацій стали процеси приватизації. О. Рахманов виокремлює латентний і три основні етапи приватизації в Україні [36, с. 78–82]. Латентна (тіньова) приватизація мала місце в період 1985–1991 рр. і полягала у зростанні приватного сектора економіки здебільшого за рахунок скорочення долі державного.

Перший етап (1992–1994 рр.) отримав назву робочої або малої приватизації, оскільки відбулося роздержавлення шляхом оренди державного майна трудовим колективом із правом його викупу або безпосередньо шляхом викупу середніх і великих підприємств. Три чверті вартості проданого майна на цьому етапі отримано насамперед шляхом викупу та застосування інших форм продажу й безоплатної передачі підприємств робітникам. У результаті підприємства фактично зосередилися в руках керівництва, а їхній перепродаж стороннім особам спричинив реструктуризацію з її негативними соціальними наслідками для трудових колективів. До приватизації були залучені кримінальні елементи, які спільно з представниками пост-

радянської верхівки часто порушували законодавство і доводили підприємства – бажані об'єкти приватизації до штучного банкрутства [37].

На другому етапі (1995–1998 рр.) масова приватизація відбувалася з використанням приватизаційних сертифікатів для залучення пересічних громадян до придбання активів великих і середніх підприємств. Однак за результатами сертифікаційної приватизації більшість населення нашої країни так і не стала реальними власниками. Більшість акціонерів були власниками лише номінально, оскільки їхня участь у сертифікаційному аукціоні здебільшого обмежувалась отриманням витягу із протоколу про його результати без подальшого оформлення права власності на акції. Відсутність майнового забезпечення державних інвестиційних сертифікатів для обміну на майнові перетворила більшість населення на фіктивних власників, що у подальшому створило передумови для істотної соціально-економічної нерівності в українському суспільстві. Як зазначають дослідники, близько 85% населення зазнали збитків через інфляцію, знецінення різними способами акцій державних підприємств, які мали бути приватизовані. Зокрема, на кінець 1996 р. загальна вартість основних фондів в Україні порівняно із 1990 р. зменшилася за офіційним курсом Національного банку в 27 разів [38]. Загальним результатом цього етапу приватизації, післяприватизаційного перерозподілу майна стала концентрація власності серед кількох українських великих бізнес-груп, а сама власність не була відокремлена від влади, оскільки відсутність іноземного капіталу сприяла консервації методів ручного управління перерозподілом власності з боку держави. Як зауважує О. Рахманов, "великий національний капітал виник на базі дрібних українських компаній, що спромоглися забезпечити собі корупційний патронат з боку влади й узяти під контроль джерела масштабної ренти" [36, с. 82].

Третій завершальний етап приватизації припадає на 1999–2004 рр., коли з'явилася індивідуальна грошова приватизація, потреба великого капіталу легалізувати право розпоряджатися вже захопленими активами. Тоді продовжувалося надання преференцій для наближених до влади під час проведення аукціонів, а запит олігархічних груп на стратегічні об'єкти за підтримки влади сприяв поширенню корупції.

Аналізуючи сучасний трансформаційний процес в українському суспільстві протягом останнього десятиріччя (2000–2010 рр.), не можна не зазначити ключовий виклик цього періоду – поєднання системної кризи, пов'язаної з пострадянськими трансформаціями, та світової фінансової

кризи. Хоча в період 2000–2007 рр. ВВП України збільшився майже на 77,7%, а продуктивність праці – майже на 72%, що загалом перевищувало зростання продуктивності праці в розвинених країнах, проте джерелами такого зростання (як і будь-якої соціально-економічної системи, що починає своє відновлення після довготривалого і глибокого падіння) були в основному екстенсивні фактори [39]. Як продемонструвала світова фінансова криза, певні позитивні соціально-економічні тенденції, що формувалися в Україні в умовах сприятливої зовнішньої кон'юнктури, мали стихійний характер, не була реалізована стратегія модернізації та структурної перебудови. Прискорене зростання продуктивності не супроводжувалося процесами, властивими розвиненим країнам, де зміна динаміки розвитку відбувається за умов упровадження у виробництво нових високих технологій, тобто залежить від рівня розвитку науково-технічного прогресу. Таким чином, українське суспільство зіткнулося зі світовою фінансовою кризою, вже перебуваючи у власній системній кризі економічного, соціального та політичного сектора.

Економічна ситуація в країні доволі складна. Всього отримано більше 11 млрд дол. кредитів та 2 млрд дол. додаткових коштів МВФ – спеціальних запозичень, із яких жодна сума не була вкладена у інвестиційні проекти. Загальний обсяг широкого дефіциту – 11% ВВП [39]. Яким чином буде вирішене питання бюджетного дефіциту при відсутності додаткових бюджетних прибутків, не визначено. Рівень доларизації економіки у 2009 р. зріс до 31,7% [39]. У рейтингу економічних свобод (Index of Economic Freedom), складеному інститутом Heritage Foundation у 2010 р., Україна втратила 10 пунктів і опустилася на 162-ге місце². Це найгірший результат серед 43 країн європейського регіону і передостання позиція серед держав СНД (позаду лише Туркменістан) [40]. Цьогорічна позиція України у рейтингу корумпованості країн світу оцінена у 2,2 бала³, що означає відсутність боротьби з цією проблемою [41].

² Індекс економічних свобод розраховується серед 179 країн світу на основі середнього арифметичного в 10 категоріях: свобода ведення бізнесу, свобода торгівлі, податкова свобода, держвитрати, монетарна свобода, інвестиційна відкритість, фінансова свобода, права власності, свобода від корупції та свобода праці. Максимально можливе значення – 100; воно означає відсутність адміністративного тиску на бізнес. Див.: Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.heritage.org/index/>>.

³ Індекс сприйняття корупції (ІСК) розраховується дослідницькою компанією Transparency-International у 180 країнах за 10-бальною шкалою, де 0 означає тотальну корумпованість держави, а 10 – практичну відсутність корупції.

Незважаючи на збереження динаміки зростання мінімальної заробітної плати, реальна заробітна плата найманих працівників за 2009 р. порівняно з 2008 р. зменшилася на 9,2% [42]. При цьому у 2009 р. заробітна плата населення становила лише 40,3% загальної частки доходів. Наслідками фінансово-економічної кризи стали значне падіння обсягів виробництва, неритмічність та припинення роботи частини підприємств, що призвело до затримки в оплаті праці на тлі скорочення робочих місць, переведення працівників на неповний робочий день (тиждень) і відправлення працівників у неоплачувані відпустки. Загальна сума заборгованості з виплати зарплати в країні за 2009 р. зросла на 40,6%, що на початок листопада становило 1671 млн грн, або 8% фонду оплати праці [42]. Більшість боргу економічно активних підприємств станом за 2009 р., а саме 86,3%, або 982,6 млн грн, становила невикладена заробітна плата, нарахована за роботи, виконані у січні-вересні цього року. Заборгованість економічно активних підприємств становила 1138,6 млн грн, або 68,1%. Кількість працівників економічно активних підприємств, яким вчасно не було виплачено заробітну плату, досягла 412,4 тис. осіб, або 4% від загальної кількості штатних працівників. У середньому сума боргу, яка припадає на одного штатного працівника, у жовтні становила 2424 грн, що на 24,3% більше середньої заробітної плати за місяць. Нестабільна економічна ситуація в Україні, спад виробництва на підприємствах майже усіх галузей стали причиною простоїв та, як наслідок, поширення відпусток без збереження заробітної плати. Роботодавці, користуючись ситуацією, що склалася на ринку праці, зменшують офіційну зарплату, подекуди переводячи працівників на неповний робочий тиждень.

За даними опитування, проведеного фондом "Демократичні ініціативи" у грудні 2008 р.⁴, більшість громадян України відчули наслідки кризи: 32,7% – дуже серйозно, 45,8% – певною мірою (не відчули наслідків кризи 16,5% респондентів) [43]. У переліку індикаторів фінансово-економічної кризи респонденти назвали насамперед загальне зниження рівня життя (63,8%), зростання цін на житлово-комунальні послуги (53%), несвоєчасні виплати зарплат і пенсій (20,8%) (табл. 1.3.1). Порівнюючи сприйняття та

⁴ Загальнонаціональне опитування населення України, проведеного Фондом "Демократичні ініціативи" та фірмою "Юкрейніан соціолоджі сервіс" 17–28 грудня 2008 р. Методом інтерв'ю опитано 2012 респондентів за вибіркою, що репрезентує доросле населення України віком від 18 років за такими показниками, як стать, вік, рівень освіти, регіон і тип проживання. Статистична похибка вибірки не перевищує 2,2%.

оцінки впливу фінансово-економічної кризи в Україні із іншими пострадянськими країнами, зокрема з Росією та Білоруссю, варто зазначити про їх більш критичний характер. Загальна кількість стурбованих кризою наприкінці 2009 р. становить 62% в Україні, тоді як в Росії – 56%, а в Білорусі – 30% (табл. 1.3.2)⁵. Відсоток тих, хто в умовах кризи змушений економити на витратах, в Україні понад вдвічі більше аналогічного показника в Білорусі та в 1,5 раза більше, ніж в Росії. Значно більшим в Україні є протестний потенціал.

Таблиця 1.3.1

Розподіл відповідей на запитання: "Які саме наслідки фінансово-економічної кризи відчули особисто Ви?" (2009 р.), %
(Респонденти могли обрати декілька варіантів відповіді)

Зменшення заробітної плати	27,0
Загальне зниження рівня життя	63,8
Зростання цін на житлово-комунальні послуги	53,0
Неможливість отримати в банку свої гроші з депозитів	15,8
Втрата роботи	9,8
Примусова відпустка за власний рахунок	10,4
Скорочення робочого часу	9,0
Неспроможність розплатитися за кредитом	13,3
Неможливість купити валюту	11,2
Несвоєчасна виплата зарплати (пенсії, стипендії тощо)	20,8
Обмеження фінансових і соціальних виплат на місці роботи	7,2
Ніяких наслідків фінансово-економічної кризи я особисто не відчув	3,0

Джерело: за даними Фонду "Демократичні ініціативи" та дослідницької фірми "Юкрейніан-соціолоджі сервіс".

⁵ Вихідні дані дослідження в Україні: терміни проведення – 17–28 лютого 2009 р.; метод дослідження – масове опитування дорослого населення всіх областей України і АР Крим, старшого 18 років; вибіркова сукупність – 2067 респондентів; похибка вибіркової сукупності – $\pm 2,2\%$. Вихідні дані дослідження в Росії – терміни проведення – 21–22 лютого 2009 р.; метод дослідження – масове опитування дорослого населення в 42 регіонах Росії (140 населених пунктів), старшого 18 років; вибіркова сукупність: 1600 респондентів; похибка вибіркової сукупності – $\pm 3,4\%$. Вихідні дані дослідження в Білорусі – терміни проведення – 23 лютого – 6 березня 2009 р.; метод дослідження – масове опитування дорослого населення Білорусі, старшого 18 років; вибіркова сукупність – 1044 респондентів; похибка вибіркової сукупності – $\pm 3\%$. Збирання інформації проводилося методом особистого інтерв'ю. Респонденти відбиралися за багатоступінчатою стратифікованою територіальною випадковою вибіркою, що репрезентує доросле населення країни за статтю, віком, трудовим статусом (зайнятість) і типом населеного пункту.

Таблиця 1.3.2

Сприйняття та оцінки фінансово-економічної кризи в Росії, Україні та Білорусі (2009 р.), %

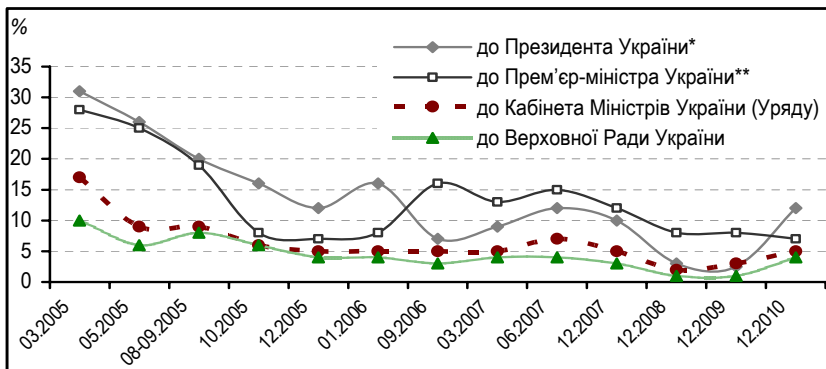
Відповідь на запитання	Росія	Україна	Білорусь
Дуже стурбовані кризою	56	62	30
Зменшилися доходи	40	47	40
Затримується заробітна плата, пенсії, стипендії	21	25	11
Звільнення з роботи	17	13	8
Змушені економити на витратах	43	67	30
Не брали б участі в акціях протесту для захисту своїх інтересів	57	38	62

Джерело: за даними Центру вивчення громадської думки та компанії "Research&Branding Group".

Усі ці вияви суттєво позначилися на рівні довіри населення, яка є одним із ключових показників оцінки стабільності в суспільстві, його демократичних підвалин і процвітання. Останні роки політичної та фінансової нестабільності істотно підірвали ті надбання довіри, які вибудовувалися з часів набуття незалежності. Наприкінці 2010 р. рівень довіри до Президента, Уряду та Верховної ради залишається низьким (рис. 1.3.1). Збільшення рівня довіри до Президента наприкінці 2010 р. обумовлюється близькістю проведених виборів (січень 2010 р.) і наявністю очікувань щодо проведення реформ.

Протягом 2009–2010 рр. децю зросли показники довіри до соціально-економічних інститутів: середній рівень довіри збільшився з 34 до 38% (рис. 1.3.2). Проте рівень цієї довіри все ж таки залишається нижчим за дані передкризового 2007 р. Разом із тим рейтинг соціальних та економічних інститутів за рівнем довіри залишається практично незмінним. Найбільші рівні довіри, як і минулого року, мають засоби масової інформації, Збройні сили та релігійні організації. Стрімкий ріст довіри за останній рік демонструють політичні партії (з 12 до 26%) та Національний банк України (з 9 до 22%), котрі за умов розгортання фінансової кризи найбільше втратили кредит довіри. На 9% збільшилася довіра до релігійних організацій⁶.

⁶ Рейтинг розраховано за сумою позитивних відповідей ("повністю довіряю" та "скоріше довіряю").



* Із березня 2005 р. до грудня 2009 р. вимірювався рівень довіри до В. Ющенка; з грудня 2010 р. – до В. Януковича.

** Із лютого 2005 р. до вересня 2005 р. вимірювався рівень довіри до Ю. Тимошенко; з вересня 2005 р. до серпня 2006 р. – до Ю. Сханурова; з серпня 2006 р. до грудня 2007 р. – до В. Януковича; з грудня 2007 р. до березня 2010 р. – до Ю. Тимошенко; з березня 2010 р. – до М. Азарова.

Рис 1.3.1. Динаміка рівня довіри до політичних інститутів (відповідь "повністю довіряю"), %

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

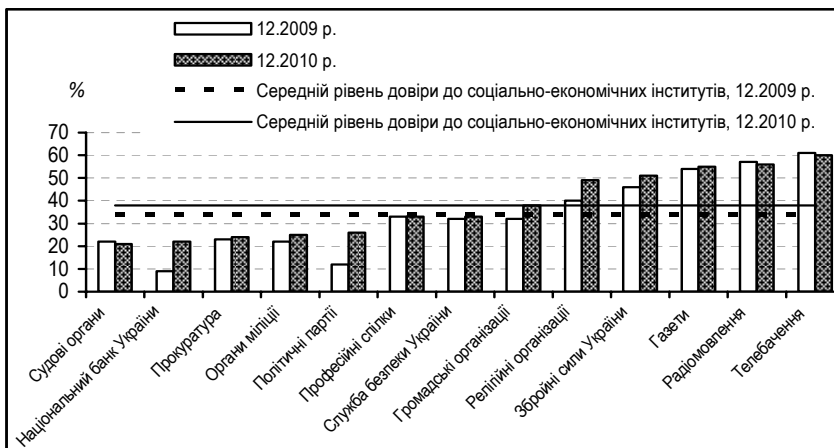


Рис 1.3.2. Розподіл респондентів за рівнем довіри до економічних і соціальних інститутів, % (сума відповідей "повністю довіряю" та "скоріше, довіряю, ніж ні")

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ.

Українське суспільство характеризується низьким рівнем активності щодо вибору стратегій адаптації до нових умов. У травні 2009 р., за даними омнібусу Інституту соціології НАН України, майже половина українців (46%) вважають, що те, як складається їхнє життя, залежить здебільшого від зовнішніх обставин. Лише 18% опитаних у травні 2009 р. вказали, що активно включилися в нове життя, що ринкові відносини здаються їм природним способом життєдіяльності. Більше третини опитаних (33,6%) намагаються адаптуватися до сучасних умов, перебуваючи в постійному пошуку себе, а 34% взагалі не бажають пристосовуватися до сучасної ситуації, чекаючи змін на краще. За даними того самого опитування, 34,1% громадян не вистачає вміння жити у сучасних умовах. Таке пристосування зумовлене переважно тим, що більшість населення не чекає позитивних соціально-економічних змін у найближчому майбутньому. Так, за даними опитування Центру економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова, проведеного у лютому–березні 2009 р., більшість громадян не вірять у те, що економічна ситуація в країні найближчим часом покращиться. 23,6% опитаних зазначили, що економічна ситуація може почати покращуватися лише через 1–3 роки, а 30,9% вважають, що пізніше. 12,7% переконані, що економічна ситуація в країні не покращиться ніколи, тоді як майже 10,9% вірять, що ситуація покращиться протягом 6 місяців – року. З одного боку, це створює можливості для проведення непопулярних заходів, тягар яких асоціюватиметься насамперед з ціною подолання кризи. Проте варто пам'ятати, що подальше погіршення умов життя зумовить зростання частки громадян, які будуть готові підтримати недемократичні й неринкові методи подолання кризи заради стабільності та впевненості у майбутньому, спровокувати масове відчуження від державних інститутів заради їхніх тіньових та кримінальних альтернатив.

Одна з інформативних методик, здатна фіксувати зміни в оцінках соціально-економічного становища – це розрахунок відповідних індексів⁷: поточного особистого матеріального становища, поточного суспільного матеріального становища (у населеному пункті, області, країні та інтегральний), очікування змін особистого матеріального становища, очікування розвитку

⁷ Значення індексів обчислюють таким способом: від частки позитивних відповідей віднімають частку негативних, до різниці додають 100, щоб уникнути появи від'ємних величин. Значення індексів можуть змінюватися в межах від 0 до 200. Значення дорівнює 200 у тому разі, якщо всі респонденти позитивно оцінюють економічну ситуацію. Індекс дорівнює 100 тоді, коли частки позитивних і негативних оцінок однакові. Значення індексу менше за 100 означає, що в суспільстві переважають негативні оцінки.

економіки країни впродовж найближчого року та інфляційних очікувань. Менші за 100 балів значення індексу особистого матеріального становища свідчать про поширення песимістичних настроїв опитаних уже впродовж тривалого часу. Міжнародний інститут перспективних досліджень, котрий вперше реалізував методику вимірювання індексів в Україні, фіксує показники менше 100, починаючи з 2000 р.

Індекс поточного особистого матеріального становища (ІПСо)⁸. Протягом 2006–2007 рр. значення індексу суттєво не змінювалося, залишаючись на рівні 80–85 пунктів – про це свідчать дані УІСІ ім. О. Яременка (рис. 1.3.3). Проте вже у грудні 2008-го оцінки щодо погіршення власного матеріального добробуту збільшуються вдвічі. Тоді криза ще не позначилася повною мірою на прибутках українців, але загальна паніка, численні повідомлення про кризу у ЗМІ, перші звільнення знайшли своє відображення в оцінках добробуту. Цікаво, що у квітні значення індексу дещо покращилося, що ймовірно пов'язано із певною адаптацією населення до кризових умов.

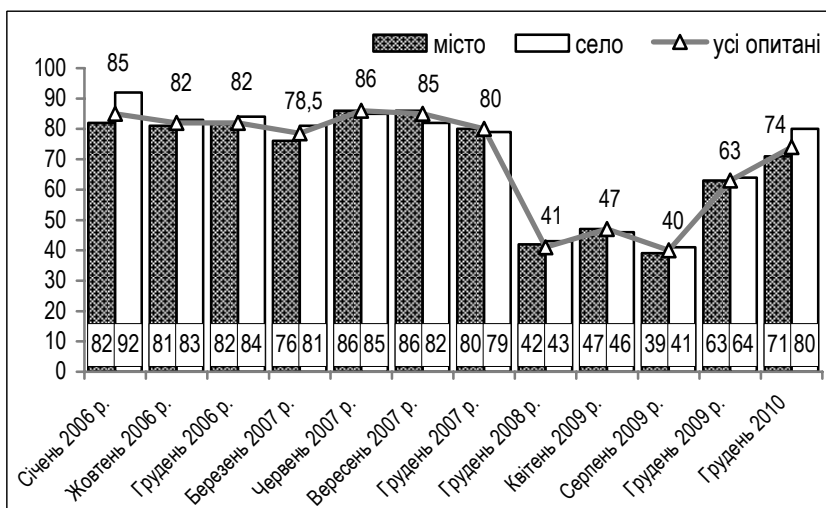


Рис. 1.3.3. Динаміка індексу поточного особистого матеріального становища

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

⁸ Цей індекс визначається на основі запитання анкети: "Як змінилося життя вашої родини протягом поточного місяця (за останні 30 днів) порівняно із попереднім місяцем?"

Утім вже у серпні 2009 р. дослідження продемонструвало зниження показників до рівня грудня цього ж року – періоду, коли вперше було зафіксовано стрімке погіршення соціально-економічних настроїв: уже за 4 місяці оптимістичне покращення оцінок змінилося на діаметрально протилежне. Деякі дослідники, журналісти розглядали літо 2009 р. як індикатор подальшого розвитку кризи. Певний час у політичному дискурсі цей період вважався періодом стабілізації ситуації. Серпневий моніторинг 2009 р. зафіксував найнижчий рівень оцінки поточного особистого матеріального становища: 40 пунктів із 200 можливих. Починаючи з грудня 2009 р., та наприкінці грудня 2010 р. індекс особистого матеріального становища продовжує зростати, хоча ще не досягає докризового рівня.

Збільшення позитивних оцінок поточного матеріального становища відбулося головним чином за рахунок зростання питомої ваги тих, для кого не відбулося суттєвих змін у добробуті за останні 30 днів, і така динаміка характеризує населення як міських, так і сільських населених пунктів. Проте зростання позитивних оцінок протягом 2009–2010 рр. більш динамічне у сільській місцевості.

Індекс поточного особистого матеріального становища суттєво залежить від віку опитаних (80 пунктів серед молодших 30 років, до 68 – серед старших 60 років), матеріального становища родини (з 61 пункту серед найбільш біднішої частини населення до 109 – серед найбільш заможної групи) та соціального статусу (від 71 пунктів серед непрацюючих до 85 – серед приватних підприємців). Проте зростання показника порівняно з минулим роком спостерігається у всіх соціально-демографічних групах.

Найнижчі оцінки особистого матеріального становища спостерігаються серед мешканців м. Київ (57 пунктів) та АР Крим (64 пункти), а найвищі – серед мешканців північних регіонів (84 пункти) (табл. 1.3.3). За межею середнього показника (74 пункти) залишаються західні та південні регіони, АР Крим та м. Київ (табл. 1.3.3). Київ – єдиний регіон, де порівняно з минулим періодом (грудень 2009 р.) спостерігається падіння індексу поточного особистого матеріального становища.

Зазвичай для столиці були характерні найкращі значення індексів соціально-економічних очікувань, мешканці Києва одержують найвищі доходи завдяки великим інвестиціям в економіку столиці та чималим надходженням до місцевого бюджету. Кияни також мають загалом вищий рівень освіти та кращий доступ до інформації. Проте із розвитком кризи оцінки киян залишаються на рівні найбільш песимістичних у країні.

Динаміка індексу поточного особистого матеріального становища (ІПСо) у регіональному вимірі⁹

Регіон	Грудень 2006 р.	Грудень 2007 р.	Грудень 2008 р.	Квітень 2009 р.	Серпень 2009 р.	Грудень 2009 р.	Грудень 2010 р.
Захід	84	77	54	55	54	69	68
Центр	80	80	46	25	42	56	75
Північ	73	89	48	73	49	79	84
Схід	87	84	38	40	34	62	78
Південь	71	74	34	48	38	55	72
АР Крим	88	36	13	22	3	41	64
м. Київ	83	101	41	63	38	61	57
Загалом	82	80	41	47	40	63	74

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Інтегральний індекс поточного суспільного матеріального становища (ІПСс)¹⁰. Наприкінці 2010 р., індекси поточного суспільного матеріального становища також відбивають зростання позитивних оцінок на всіх рівнях: на рівні населеного пункту, області та країни загалом. Як і в минулому випадку таке покращення оцінок відбувається за рахунок збільшення питомої ваги населення, яке не відчуло жодних змін: ні покращання, ні погіршення. Перші вияви оптимізації оцінок спостерігаються вже навесні 2009 р. на всіх територіальних рівнях. У серпні головним чином зростають ІПС області і країни, а вже у грудні спостерігається новий стрибок у збільшенні індексів як на рівні населеного пункту, так і області, країни. Інтегральний індекс поточного суспільного становища з грудня 2009 р. по грудень 2010 р. збільшився на 21 пункт та становив 70 пунктів (табл. 1.3.4). Стабільною залишається динаміка рейтингу ІПС: найвищі оцінки – на рівні населеного пункту, а найнижчі – на рівні країни.

⁹ Розрахунки по областях тут і далі надані тільки за серпень і грудень 2009 р. через достатній обсяг вибіркової сукупності, котра становила понад 10000 респондентів. Чисельність вибірок попередніх опитувань не дозволяє здійснити такий аналіз.

¹⁰ Запитання анкети для визначення індексу поточного суспільного матеріального становища: "Як змінилася протягом останнього часу (за останні 2–3 місяці) соціально-економічна ситуація: (1) у вашому населеному пункті?; (2) у вашій області?; (3) в країні?". Інтегральний індекс поточного суспільного матеріального становища обчислюється як середнє арифметичне індексів матеріального становища у населеному пункті, області, районі.

Таблиця 1.3.4

Динаміка індексів поточного суспільного матеріального становища

Показник	Січень 2006 р.	Жовтень 2006 р.	Грудень 2006 р.	Грудень 2007 р.	Грудень 2008 р.	Квітень 2009 р.	Серпень 2009 р.	Грудень 2009 р.	Грудень 2010 р.
ІПС населеного пункту	71	77	80	64	25	39	38	53	73
ІПС області	69	72	75	60	21	32	37	51	72
ІПС країни	59	60	69	49	12	22	30	43	66
Інтегральний індекс поточного суспільного матеріального становища (ІПСс)	66	69	74	58	19	31	35	49	70

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Тренд до збільшення індексу в грудні 2010 р. має однакову тенденцію і силу як для міського, так і для сільського населення, проте у селах ІПСс дещо вищий, ніж у містах (75 пунктів проти 68) (рис. 1.3.4).

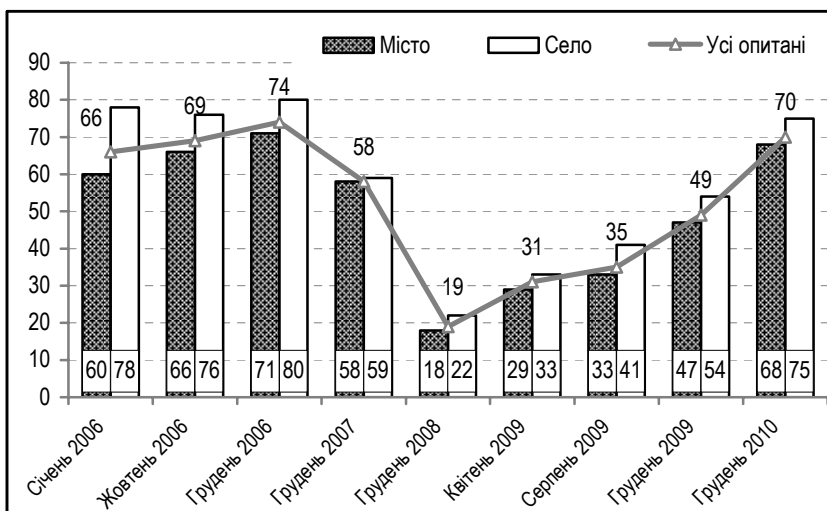


Рис. 1.3.4. Динаміка індексів поточного суспільного матеріального становища

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Як і ІПСо, показники ІПСс зменшуються з віком (від 76 серед наймолодшої групи до 69 пунктів серед найстарших). Розрив у показниках ІПСс наприкінці грудня 2010 р. між найбіднішою та найбагатшою групою за рівнем матеріального добробуту становить 28 пунктів. Наприкінці 2010 р. оцінки поточного суспільного матеріального становища за різними професійними групами практично не відрізняються. Різниця між оцінками приватних підприємців, самозайнятих, найманих працівників та непрацюючих не перевищує 2 пунктів.

Найнижчим виявився ІПСс, розрахований щодо оцінок мешканців м. Києва, – 47 пунктів із 200 можливих, проте, зважаючи на дані минулого року, можна говорити про позитивні зміни і зростання показника. З грудня 2009 р. по грудень 2010 р. суттєво збільшується частка позитивних оцінок поточного суспільного матеріального становища серед мешканців АР Крим (із 15 до 76 пунктів); за один рік ІПСс у цьому регіоні трансформувалася від найбільш песимістичного до одного з найоптимістичніших показників у порівнянні з іншими регіонами країни. У грудні 2010 р. у регіональному вимірі ІПСс коливається від 69 до 81 пункта (табл. 1.3.5).

Таблиця 1.3.5

Інтегральний індекс поточного суспільного матеріального становища (ІПСс)

Регіон	Грудень 2006	Грудень 2007	Грудень 2008	Квітень 2009	Серпень 2009	Грудень 2009	Грудень 2010
Захід	78	65	28	40	53	59	69
Центр	68	61	23	22	42	51	75
Північ	69	52	20	49	40	59	81
Схід	79	56	18	29	28	49	69
Південь	78	56	14	21	32	36	69
АР Крим	91	26	1	0	0	15	76
м. Київ	51	77	14	27	28	39	47
Загалом	74	58	19	31	35	49	70

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Індекс очікуваних змін особистого матеріального становища (ІЕОо)¹¹. Очікування змін особистого матеріального становища – єдиний показник, що наприкінці грудня 2010 р. знову погіршується. Індекс очікуваних змін особистого матеріального становища зменшився на 7 пунктів (рис. 1.3.5).

¹¹ Цей індекс визначається на основі запитання анкети: "Як, на вашу думку, зміниться матеріальне становище вашої сім'ї (Ваше особисто) через підрок?".

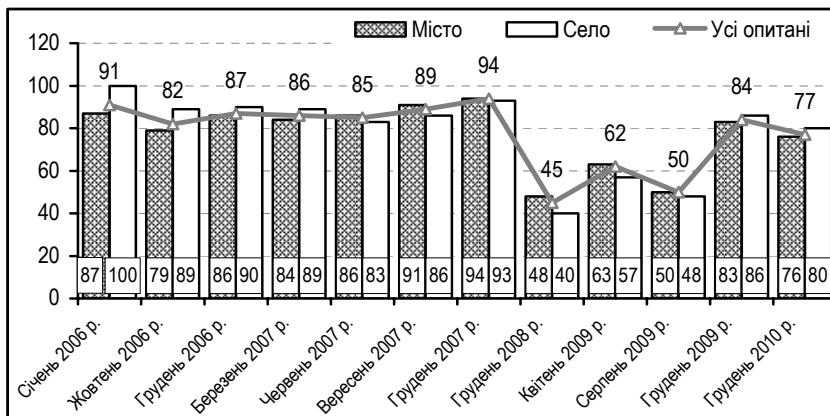


Рис. 1.3.5. Динаміка індексу очікуваних змін особистого матеріального становища

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ а відповідні роки.

Індекс очікуваних змін особистого матеріального становища суттєво залежить від віку опитаних (від 88 пунктів серед молодших 30 років, до 72 – серед старших 60 років) і матеріального становища родини (від 67 серед найбільш біднішої частини населення, до 110 – серед найбільш заможної групи). За регіональним розподілом найгірші показники спостерігаються у Криму – 29 пунктів; нижче середнього рівня ІЕОо залишаються також індекси західних регіонів та м. Києва. (табл. 1.3.6). У всіх цих трьох регіонах наприкінці 2010 р. значення ІЕОо змінюються на песимістичніші.

Таблиця 1.3.6

Індекс очікуваних змін особистого матеріального становища (ІЕОо)

Регіон	Грудень 2006	Грудень 2007	Грудень 2008	Квітень 2009	Серпень 2009	Грудень 2009	Грудень 2010
Захід	90	96	59	77	64	94	72
Центр	83	98	41	33	52	82	80
Північ	67	98	41	86	52	106	87
Схід	93	92	48	58	45	75	84
Південь	89	91	31	63	46	71	83
АР Крим	88	48	16	9	5	73	29
м. Київ	91	123	43	83	58	87	56
Загалом	87	94	45	62	50	84	77

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Індекс очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих місяців (ІЕОс)¹². Дані моніторингу громадської думки яскраво демонструють, як зростали позитивні очікування щодо розвитку економіки країни у березні 2007 р., а також фіксують зворотну тенденцію щодо зменшення позитивних очікувань протягом другої половини 2007 р. і різкого зниження рівня позитивних оцінок наприкінці 2008 р. Утім, починаючи з 2009 р., позитивні очікування щодо розвитку економіки країни починають зростати: ІЕОс збільшується на 35 пунктів і наприкінці 2010 р. становить 59 пунктів (рис. 1.3.6).

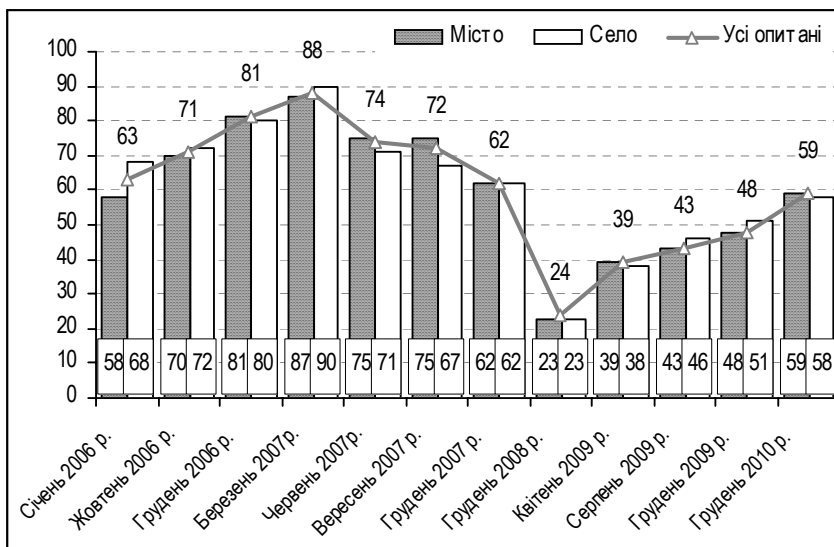


Рис. 1.3.6. Динаміка індексу очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих місяців

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Економічні очікування відрізняються за регіонами опитування: найбільша частка негативних очікувань – на Півдні (49 пунктів) та у м. Київ (50 пунктів); проте зростання ІЕОс відбувається у всіх регіонах (табл. 1.3.7).

¹² Цей індекс визначається за допомогою запитання: "Як ви вважаєте, чи будуть наступні один-два місяці для економіки країни гарними, поганими або якимись ще?"

Таблиця 1.3.7

Індекс очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих місяців (ІЕОс)

	Гру- день 2006	Гру- день 2007	Гру- день 2008	Квітень 2009	Сер- пень 2009	Гру- день 2009	Гру- день 2010
Захід	81	67	33	46	57	58	63
Центр	79	62	23	38	46	51	62
Північ	70	66	22	46	53	53	53
Схід	87	62	21	35	36	47	61
Південь	77	64	23	40	43	40	49
АР Крим	84	18	4	11	12	37	61
м. Київ	72	76	20	40	46	43	50
<i>Загалом</i>	81	62	24	39	43	48	59

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

*Індекс інфляційних очікувань (ІІО)*¹³. Упродовж останніх років у середньому лише 3–4% від загалу опитаних дотримуються думки, що темпи зростання їхніх доходів перевищать темпи інфляції, а починаючи з 2008 р., таких стало ще менше (1%). Як і в минулих оцінках, немає жодної соціально-демографічної групи респондентів, де позитивні очікування брали б гору над негативними.

Аналіз динаміки індексу інфляційних очікувань також чітко показує, що початок 2007 р. характеризувався зменшенням індексу інфляційних очікувань, з найнижчим показником у березні 2007 р. – на рівні 145 пунктів. У грудні 2008 р. індекс збільшується до 186 пунктів. Якщо у грудні 2009 р. інфляційні очікування дещо зменшуються, то у грудні 2010 р. зростають знову (рис. 1.3.7).

¹³ Для визначення індексу інфляційних очікувань респондентам ставиться запитання: "Як Ви вважаєте (очікуєте), чи зростатимуть протягом наступних одного-двох місяців доходи Вашої родини швидше, ніж ціни, приблизно тими ж темпами, що й ціни, або повільніше, ніж ціни?" Значення ІІО обчислюють таким способом: від частки відповідей, котрі свідчать про зростання інфляції, віднімають частку відповідей, які свідчать про зменшення інфляції, і до цієї різниці додають 100, щоб уникнути появи від'ємних величин. Значення цих індексів можуть змінюватися в межах від 0 до 200. Наприклад, значення індексу дорівнює 200, якщо всі громадяни передбачають зростання інфляції.

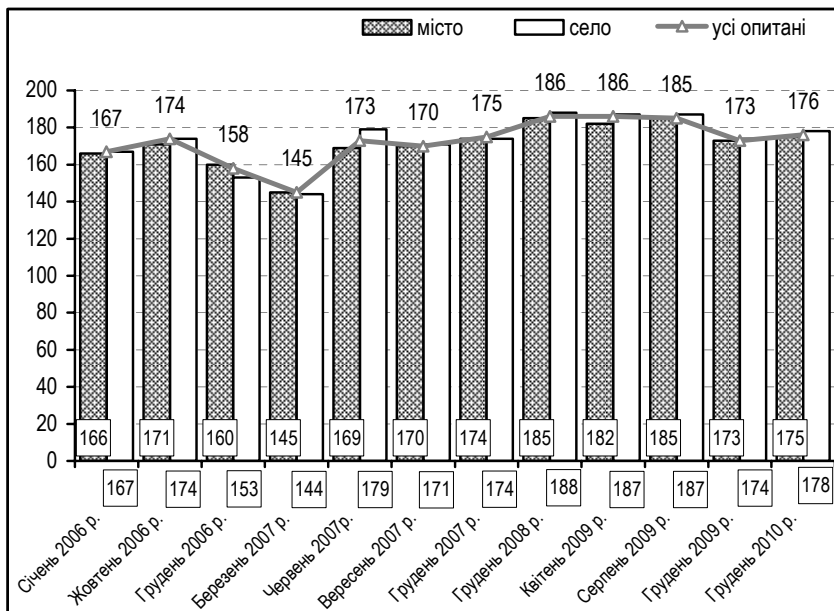


Рис. 1.3.7. Динаміка індексу інфляційних очікувань

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Найвищі інфляційні побоювання серед мешканців АР Крим та південних регіонів (табл. 1.3.8). Зниження інфляційних побоювань за період із грудня 2009 р. по грудень 2010 р. спостерігається лише на Сході.

Якщо звернутися до досліджень динаміки ІЮ МЦПД, GfKUKraine¹⁴, то такий високий рівень інфляційних очікувань був характерний для 2000 р., а також 2006–2005 рр.¹⁵. Якщо в першому випадку можна припустити, що зростання індексу стало відгуком російського дефолту 1998 р. (і це підтвер-

¹⁴ Результати дослідження споживчих настроїв в Україні, спільного проекту компанії GfK Ukraine і Міжнародного центру перспективних досліджень у 2000–2007 рр. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <www.icps.com.ua, www.gfk.com.ua>. Варто зазначити, що дослідження споживчих настроїв реалізуються GfKUKraine і Міжнародним центром перспективних досліджень із обмеженою вибіркою. Під час дослідження опитують 1000 осіб віком від 15 до 59 років. Населення віком 15–59 років, яке становить 61,3% усього населення України, вважають найактивнішою частиною споживачів. Вибірка репрезентативна за статтю та віком, враховує міське та сільське населення й розмір населеного пункту. Статистичне відхилення не перевищує 3,2%.

¹⁵ Там само.

джує значне зменшення ІІО вже у 2001 р.); то у другому випадку аналітики вбачають причини у політичній невизначеності, пов'язаній із зволіканням з формуванням парламентської коаліції та уряду.

Таблиця 1.3.8

Індекс інфляційних очікувань (ІІО)

Реґіон	Гру- день 2006	Гру- день 2007	Гру- день 2008	Кві- тень 2009	Сер- пень 2009	Гру- день 2009	Гру- день 2009
Захід	147	170	181	180	182	175	177
Центр	152	182	186	190	189	173	175
Північ	161	174	177	165	178	152	170
Схід	165	176	189	187	188	180	174
Південь	166	168	190	180	187	178	183
АР Крим	178	189	191	199	193	168	192
м. Київ	133	153	185	191	176	168	170
<i>Загалом</i>	<i>158</i>	<i>175</i>	<i>186</i>	<i>183</i>	<i>185</i>	<i>173</i>	<i>176</i>

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Настрої населення відображають експертні оцінки рівня інфляції в країні, яка за підсумками 2009 р. становила "скромні" відносно очікувань 12,3%, а індекс споживчих цін, за даними Державного комітету статистики України, знизився на 10 пунктів. З іншого боку, помірна інфляція у грудні 2009 р. – результат адміністративного регулювання цін напередодні президентських виборів і катастрофічного зниження внутрішнього попиту. Реальність стримування зростання цін у 2010 р. залежала від багатьох факторів: від підвищення тарифів на газ згідно із умовами МВФ до масштабної монетизації державних витрат. Аналіз фактичних даних щодо інфляції впродовж 2010 р. свідчить, що індекс споживчих цін (ІСЦ) збільшується за песимістичним сценарієм: ціни зростають, ВВП знижується, а інфляційні очікування збільшуються. З іншого боку, в світовій спільноті почастішали думки щодо інфляційних сценаріїв розвитку світової економіки з метою створення простору для зниження відсоткової ставки в умовах кризи та втримання рецесії: головний економіст Міжнародного валютного фонду О. Бланшар рекомендував центральним банкам світу підвищити рівень інфляції, що таргетується [40]. За умов вибору такого сценарію боротьба з інфляцією в Україні відійде на більш пізній час.

Порівняльний аналіз індексів оцінки поточної ситуації та очікуваних змін. Позитивні оцінки суспільного матеріального становища суттєво зростають уже в квітні 2009 р., і така динаміка залишається незмінною до кінця року із посиленням зростанням впродовж серпня–грудня, що пов'язане, з одного боку, з адаптацією до кризи, а з іншого – з результатами державного регулювання економіки (рис. 1.3.8).

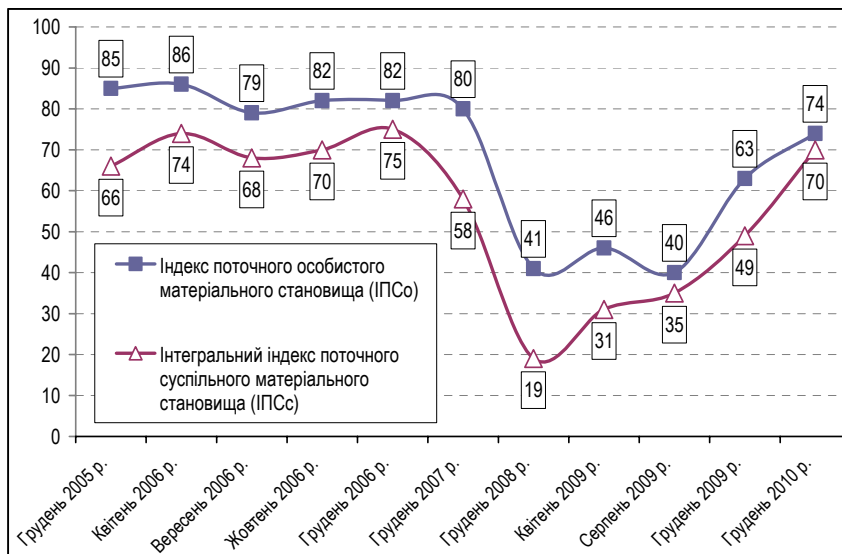


Рис. 1.3.8. Динаміка індексів поточного особистого і суспільного матеріального становища

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ.

Динаміка оцінок особистого матеріального становища впродовж 2009 р. характеризується більш помірним зростанням ІПСо на початку 2009 р., зниженням його влітку та суттєвим зростанням наприкінці року. Зниження показника у серпні 2009 р. до рівня грудня 2008 р. можна пояснити досягненням глобальною фінансовою кризою піку, що прогнозувався на середину 2009 р., тоді як перше падіння індексу у грудні 2008 р. більшою мірою стало результатом першого інформаційного кризового буму, коли негативні оцінки та очікування випереджали реальну ситуацію. Помірне зростання цін восени–взимку 2009 р., уникнення дефолту та втримання інфляції сприяли суттєвому покращанню ІПСо. На кінець 2010 р. і ІПСо,

і ІПСс майже досягли докризового рівня, при цьому особистісні оцінки наближаються до суспільних.

Наприкінці 2010 р. оцінки поточного матеріального становища вперше, починаючи з 2006 р., перевищили оцінки очікуваного розвитку економіки, що відбулося завдяки їхньому стрімкому зростанню протягом останнього року (рис. 1.3.9).

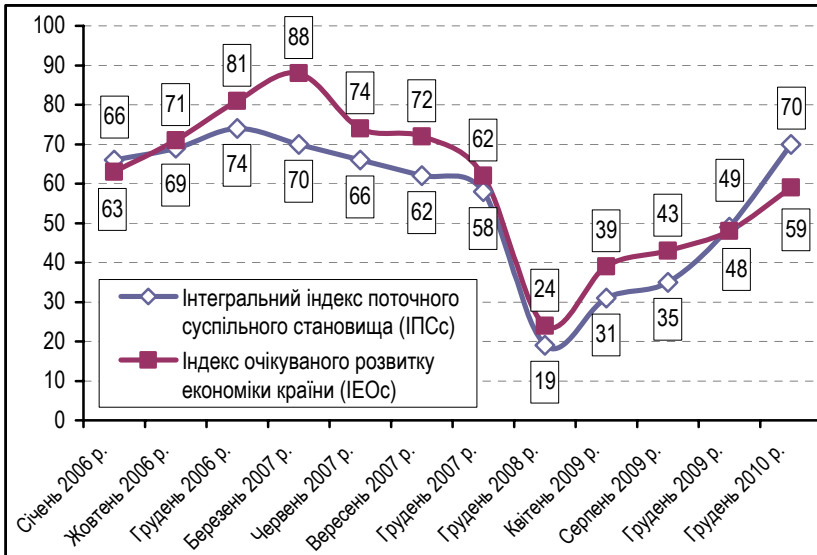


Рис. 1.3.9. Розподіл інтегрального індексу поточного суспільного становища та індексу очікуваного розвитку економіки країни

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Динаміка індексів поточного особистого матеріального становища та очікуваних змін особистого матеріального становища вказує на те, що розрив між особистими оцінками поточного і майбутнього становища наприкінці 2010 р. зменшується: перші оцінки зростають, а останні – зменшуються (рис. 1.3.10).

Серед групи індексів очікуваних змін знижуються очікування щодо покращання особистого матеріального становища. (рис. 1.3.11). Індекс очікуваних змін розвитку економіки країни збільшується помірно, але динаміка зростання залишається незмінною впродовж всього 2009 р. Інфляційні очікування 2010 р. залишаються високими.

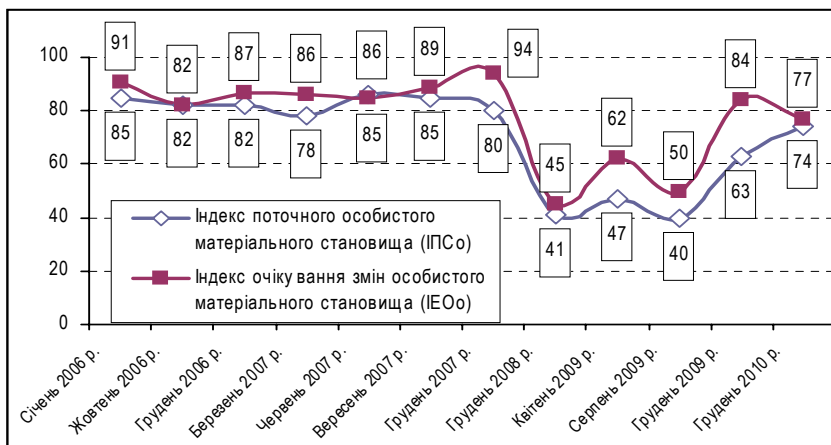


Рис. 1.3.10. Розподіл індексів поточного особистого матеріального становища та очікуваних змін особистого матеріального становища

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

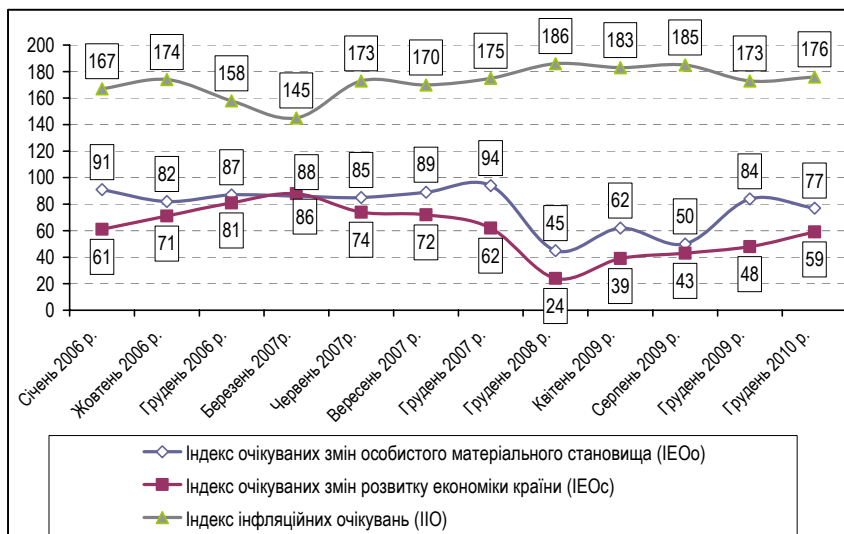


Рис. 1.3.11. Динаміка індексів очікування змін особистого матеріального становища, очікування змін розвитку економіки країни, інфляційних очікувань

Джерело: за даними моніторингу УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Таким чином, кризова ситуація, що склалася в економіці країні, та подальша політична нестабільність не завадили зростанню показників соціально-економічних очікувань населення протягом 2009–2010 рр. після їхнього стрімкого падіння у грудні 2008 р. Виключенням залишаються оцінки очікуваних змін особистого матеріального становища, що наприкінці 2010 р. знову знижуються. З одного боку, відбулася адаптація до усвідомлення кризи, з іншого – зіграли свою роль чергові транші МВФ, які розподілялися не тільки Нацбанку, а й для фінансування бюджету, державного регулювання інфляційних процесів, упровадження антикризових законодавчих норм тощо. Зростання майже всієї групи індексів соціально-економічних оцінок та очікувань (зокрема ІЕОо) свідчить не стільки про підвищення оптимізму, скільки про зростання питомої ваги населення, яке не очікує найближчим часом ніяких змін і не схильне бачити у поточних оцінках погіршення чи покращання. Громадська думка відходить від негативних оцінок, проте обережно ставиться до позитивних.

1.4. Проблема оптимізації та легітимізації соціальних нерівностей

Майнова та доходна поляризація суспільства, незважаючи на її межі, може викликати негативну реакцію, невдоволення членів спільноти лише через оцінювання, порівняння реальної ситуації майнового розшарування як із попереднім досвідом життєвих практик, так і з уявленнями про ідеальний стан системи розподілу матеріальних ресурсів. Тобто обурення з приводу нерівномірного розподілу доходів і благ виникає при різкій розбіжності між існуючою мірою нерівності і тією, яку людина вважає прийнятною, легітимною.

Міра легітимності принципів розподілу доходів і власності визначає, якою буде реакція на посилення чи зменшення диференціації за цими ознаками. Легітимність нерівності залежить від поширених у суспільстві уявлень про справедливість різних форм диференціації, від розуміння тих чи інших розподільчих стереотипів, соціальних міфів, котрі формують емоційне сприйняття реальності, і визначається насамперед співвідношенням ціннісних орієнтацій, що допускають одні форми нерівності як легальні та справедливі та спонукають вороже ставлення до інших як несправедливих чи навіть таких, які потрібно ліквідувати. Соціальна стратифікація суспільства, тобто його соціально диференційований і навіть

полярний стан, існує і підтримується завдяки системі напрацьованих різноманітних правил, норм, приписів, що дозволяють впливати на поведінку своїх членів або ж надають можливість визначати принципи взаємодії одне з одним.

Напрямок досліджень процесів дестабілізації та, зокрема, факторів і механізму виникнення й функціонування низки явищ, що характеризують стан соціальної напруженості, отримав назву "деприваційний підхід". У його межах поява ознак дестабілізації суспільних стосунків (підкреслимо розмаїття явищ, котрі є її складовими: це вияви напруженості, протестної поведінки, аномічної деморалізованості тощо) у суспільствах, що трансформуються, пояснюється насамперед зниженням рівня життя переважної кількості населення через затяжну економічну кризу на фоні вже сформованих досить високих споживацьких запитів. Тобто виникнення соціального невдоволення та інших негативних виявів у суспільному житті пов'язується зі збіднінням (маргіналізацією, пауперизацією) членів спільноти, втратою ними впевненості у майбутньому через усілякі негаразди в економіці. Ще одне негативне "тло" для виявів соціальної напруженості та соціальних конфліктів лежить у площині розподілу матеріальних ресурсів. Ідеться про ескалацію процесів надмірної поляризації населення за рівнем добробуту та особистих доходів.

Італійський економіст А. Печчеї, ініціатор створення Римського клубу, організованого для вивчення глобальних проблем (зокрема поглиблення нерівності у розвитку окремих країн і регіонів, розширення зон бідності та злиденності), у своїй книзі "Людські якості" використовує термін "новий гуманізм", тісно пов'язаний із новим баченням соціальної справедливості та рівності [46]. Під новим гуманізмом А.Печчеї розуміє почуття глобальності, любові до справедливості, нетерпимість до насильства. Новий гуманізм передбачає обмеження гуманістичного індивідуалізму, визначення пріоритету справедливості по відношенню до свободи, що й відрізняє його від "старого гуманізму". Проблема полягає в тому, щоб керуючись необхідністю вирішення сучасних глобальних проблем (і сповідуючи ідеали справедливості), забезпечити усім людям планети достатній рівень добробуту – кожен повинен мати реальну можливість розкрити свої здібності. Цю проблему необхідно вирішувати на всіх рівнях, оскільки "внутрішня напруга" матиме непоправні наслідки для усього людства.

Мотиваційна роль економічної нерівності безперечна. Її важливість для досягнення економічного процвітання у суспільстві обґрунтована ще два

століття назад у "теорії невидимої руки" Адама Сміта: під впливом ринкових стосунків жадібність служить суспільним потребам, задовольняючи їх начебто автоматично. Правила ринкової гри, своєрідний дух змагання створюють атмосферу, що сприяє активізації сил людини, надає поштовх інноваційній діяльності, впровадженню експериментальних форм виробництва чи сервісу тощо, що кінець кінцем спричинює підвищення ефективності функціонування економіки та процвітання суспільства.

Перед розвиненими суспільствами постала протилежна проблема, коли нерівність сприяє падінню ефективності, зниженню стимулів до праці серед найменш забезпечених. "Ринкова економіка не означає лише розвиток виробничих сил, технологічний прогрес та постійне зростання життєвих шансів. Вона також означає безробіття, інфляцію, диспропорції у розподілі багатства та спалахи власницького індивідуалізму [47]. Бідність та безробіття, що постійно супроводжують капіталістичну економічну систему навіть на сучасному високому рівні її розвитку, є видимою стороною проблеми часткової втрати ефективності, спричиненої нерівністю. Субкультура бідності, дослідженню якої на Заході давно приділяється значна увага, характеризується повною відмовою від участі у суспільному житті, пошуком можливостей "паралельного виживання", відмовою від норм та цінностей "великого суспільства", що спричинює його дезінтеграцію.

Отже, реалізація ринкових уявлень про справедливість розподілу зводиться до вирівнювання можливостей (шансів) вихідців з різних соціальних прошарків. Але простого законодавчого закріплення рівності можливостей усіх у працевлаштуванні, здобутті освіти тощо недостатньо, оскільки грандіозна стартова нерівність заважає досягти такої "формули справедливості". Засоби для боротьби з бідністю, що мають на меті скорочення суспільної дистанції між бідними та багатими, відомі. Це прогресивне оподаткування, через яке реалізується лозунг "справедливість – через податки, ефективність – через ринок" і програми перерозподілу суспільного доходу на користь бідних ("експеримент із дірявим відром", оскільки частка коштів, спрямованих на боротьбу з бідністю, не доходять до реципієнтів таких програм, використовується не за призначенням), програми забезпечення роботою. Прихильники концепції людського капіталу прагнуть пояснити відмінності у доходах такими традиційно економічними причинами, як рівень освіти, якість навчання, вік, виробничий досвід, тривалість робочого стажу тощо. Рівень зарплати працівника виявляється залежно від його зусиль і від накопичених знань, навичок і здібностей.

Працівник інвестує кошти та час в освіту з метою підвищення продуктивності, отже, й оплати праці. Витрати на навчання та "прогаяні заробітки" повинні бути компенсовані в майбутньому. Дж. Мінцер показав, що вплив освіти на рівень доходу досить сильний [48]. Найбільшою мірою заробітна плата залежить від рівня освіти приблизно до кінця першого десятиріччя трудового стажу, потім вплив освіти поступово спадає. Загалом на освітні відмінності припадає близько 25% загальної нерівності у заробітках. Значення виробничого досвіду спричинює приблизно таку ж частку відмінностей. Крім того, Дж. Мінцер залучив до аналізу ще один важливий чинник – число відпрацьованих робочих тижнів. Впливом цих трьох змінних він пояснював 60% відмінностей у рівні трудових доходів.

Такі розрахунки настановлюють на висновок: якщо роль освіти в детермінації заробітків настільки велика, то підвищуючи рівень освіти незаможної частини населення, можна збільшити її доходи і скоротити масштаби існуючої економічної нерівності. Проте розрахунки та їхня змістовна інтерпретація містять ряд недоліків, що не дозволяють зробити такий однозначний висновок. Варто відзначити хоча б факт, що в реальному житті індивідуальні відмінності у розмірах заробітної плати можуть суттєво відрізнятись від зафіксованого статистикою рівня, наприклад, платня значної кількості робітників із середньою освітою – перевищувати середньостатистичну заробітну плату працівників із вищою освітою.

Теорія людського капіталу пояснює лише частину різниці у заробітках, залишаючи за рамками здібності людей. Передбачається, що здібності та освіта доповнюють одне одного. Ефект від впливу здібностей на величину заробітків збільшується із отриманням освіти: позитивна кореляція, що спостерігається між здібностями та кількістю років навчання, цю тезу частково доводить. Деякі економісти стверджують, що значення здібностей в концепції людського капіталу занижене через недосконалість методів вимірювання. В серії досліджень П. Тобмена показано, що на частку відмінностей генетичного потенціалу припадає 45% розбіжностей у заробітках, на долю соціального походження – 12%, тоді як на частку освіти (вона є посередником у передачі більш глибоких чинників) – усього близько 6% [49]. Робиться висновок, що досягти більш рівномірного розподілу у заробітках у принципі неможливо, оскільки значення факторів, які перебувають під контролем індивіда, невелике.

Причини нерівності у доходах визначаються насамперед чинниками соціального контролю, які також лежать поза сферою впливу індивідуума.

В економічній теорії ця проблема зводиться до позичання ресурсів на отримання освіти. Дитина з більш забезпеченої родини може розраховувати на допомогу батьків або на надання кредиту на отримання освіти, діти з бідних сімей такої переваги не мають (часто їм доводиться якомога швидше закінчити школу та почати заробляти на життя). Освіта перетворює нерівність соціального походження у нерівність доходів. Це один із основних каналів, через який економічна нерівність передається із покоління в покоління, але він створений не освітою.

Іншим каналом впливу походження на заробітки є передача установок, мотивації, стереотипів поведінки. Освіта батьків може сильно впливати на дітей, незалежно від країн і типів сімей.

З точки зору соціології, підхід економічної теорії є деякою мірою спрощенням реальності [50]. Для економістів визначення нерівності зводиться в першу чергу до кількісного вимірювання та оцінки, тоді як соціологи намагаються спочатку охопити усю картину стратифікації, а вже після того, як матимуть загальне уявлення, розглядають окремі елементи. Часто вони приходять до висновків, протилежних результатам економічних досліджень. Наприклад, низка дослідників вважає, що процес детермінації заробітків носить імовірнісний характер і відбувається під впливом випадкових причин. Із найбільшою послідовністю ця точка зору наводиться в роботі колективу авторів під керівництвом відомого соціолога К. Дженкса "Нерівність: переоцінка впливу сім'ї та освіти в Америці", де на великому матеріалі показано, що кореляція між освітою та доходами виявляється лише для агрегованих, групових величин, тоді як при аналізі індивідуальних даних цей зв'язок практично зникає [51]. Таким чином, ступінь диференціюючого впливу освіти в принципі не такий уже й ясний. Дослідження Дженкса показало, що освітні відмінності істотно впливають на статус людини, тоді як широко розповсюджені оцінки їхнього впливу на різницю у доходах сильно завищені. Понад те, згідно з отриманими даними, усі фактори, що впливають на рівень доходів, – походження, генетичний потенціал, стать, вік, колір шкіри, освіта, професія тощо – здатні пояснити не більше 22% усіх відмінностей у заробітках.

Отже, незважаючи на відмінності в оцінках, надання можливості бажаним отримати освіту можна назвати одним із головних засобів боротьби за гідний рівень життя для всіх і зменшення несправедливої нерівності, яка вкорінюється, бо одні отримують "на старті фтору, а інші, навпаки – підніжку" [52].

Ситуація в сучасній Україні не сприяє утвердженню впевненості у подоланні бар'єрів між соціальними stratami, вирівнюванню можливостей у досягненні життєвого успіху, навпаки, у нашому суспільстві ці бар'єри зростають.

Занепокоєння викликає той факт, що поглиблюється різниця у доступі до якісної освіти дітей, чії батьки належать до груп із різним економічним потенціалом. Якщо вважати освіту каналом зменшення нерівностей, слід орієнтуватися на існуючий досвід у розширенні можливостей для її отримання дітьми, батьки яких не можуть платити за навчання.

Не діють й інші компенсаторні механізми нерівностей можливостей (доступ до капіталу, розвинений ринок праці). Тобто в українському суспільстві втілення уявлень про соціальну справедливість через максимальне вирівнювання можливостей (шансів) для самореалізації кожної особистості ускладнюється несформованістю відповідних механізмів компенсації стартової нерівності (здібностей, походження і, головне, – економічного становища), що само по собі несе досить великий потенціал соціального невдоволення, а накладаючись на недостатню сформованість ціннісних установок на користь саме цього типу справедливості у сфері розподілу суспільних благ, посилює такі негативні вияви суспільних настроїв і поведінки, як аномія (і, відповідно, девіації), загальне розчарування в суспільних ідеалах демократії, недовіра до соціальних інститутів, поглиблення орієнтації на індивідуалізм із обмеженням орієнтації на будь-яку участь у суспільному житті.

Формування та закріплення серед більшості населення нових уявлень про справедливість у сфері розподілу, тобто сприйняття справедливості нерівності винагород залежно від суспільного внеску, має низку обмежуючих чинників, пов'язаних як із ціннісним конфліктом різних ідеологем і міфологем, так і з реальними труднощами впровадження нових принципів розподілу (перекіс приватизаційних процесів на користь елітних груп, інші вияви нерівності можливостей).

Наведені вище точки зору щодо справедливості у сфері розподілу матеріальних благ та шляхів її забезпечення певною мірою розділяються на такі підходи: 1) "егалітарний" – із орієнтацією на рівномірний розподіл; 2) "утилітарний" – коли розподіл відбувається таким чином, щоб максимізувати корисність усіх членів суспільства, тобто благ дається більше тому, хто зуміє зазнати від них більшої насолоди; 3) "роулсіанський" – коли підкреслюється необхідність перерозподілу коштів на користь най-

бідніших (принцип компенсації); 4) "ринковий" – коли справедливість встановлюється ринком, результати ринкових процесів справедливі тому, що вони винагороджують найздібніших і найпрацовитіших, при цьому справедливою є така величина доходу, яка відповідає ефекту від вкладення праці й капіталу у виробництво, що визначено на основі ринкових критеріїв (попит споживача).

Говорячи про рівність, зазвичай мають на увазі: 1) рівність особистісну; 2) рівність можливостей для досягнення цілей (рівність шансів); 3) рівність умов життя (добробут, освіта тощо); 4) рівність результатів (винагород) [52]. Кожна концепція справедливості в сфері розподілу суспільних благ відповідає на запитання про співвідношення цих форм рівності (нерівності) у суспільному житті, про пріоритетність однієї форми рівності та недопустимість іншої.

Економічна свобода зумовлює поглиблення нерівності у доходах і статках, що при практичному недотриманні принципу рівних шансів неминуче створює атмосферу протистояння і ворожості, "руйнує бар'єри для генералізації насильства" [53]. Окрім того, виникає феномен ностальгії за минулим і зрівняльний принцип справедливості, що реалізовувався у країні "реального соціалізму", починає здаватися прийнятнішим, аніж жорстокість ринку. Цьому сприяє і психологічна втома багатьох людей від затишного реформування і пов'язаних із ним явищ як об'єктивного (збідніння, безробіття, криміналізація та корупція суспільства), так і суб'єктивного (криза ідентичності та ідентифікації, ціннісна невизначеність, фрустрація та апатія або агресивність оточуючих) характеру. На перший план виходять завдання виживання та самозбереження, що спонукає ідеалізувати позицію "зручного комфорту зрівняльної справедливості, яка зійшла на дріжджах етатистського патерналізму". Доводиться констатувати, що у таких економіко-соціальних умовах і за панування існуючих стереотипів масової економічної свідомості цінності економічної та особистої свободи не стануть загальносуспільним надбанням. Формування установок на економічну свободу виглядає як щось нереальне в умовах, коли розширення цієї свободи є наслідком привілеїв.

Сприйняття економічної нерівності як несправедливої, може викликати соціальні потрясіння та призвести до докорінної зміни соціальної системи. Проте уявлення про справедливість у матеріальній сфері мають, за визначенням Перельмана, "плюралістичний характер" [48], інтереси різних соціальних груп у претензіях на ресурси та їхнє реальне становище ви-

значають цю багатовекторність сприйняття справедливості нерівності. Тому навіть найбільш несправедлива з точки зору частини суспільства система розподілу може існувати досить тривалий час. Невдоволення частиною населення своїм матеріальним становищем, сприйняття несправедливості своєї позиції у суспільстві впливає на загальну оцінку соціальної системи, яка таку несправедливість відтворює, породжує соціальну напруженість у суспільстві, створюючи та підживлюючи ґрунт потенційних соціальних конфліктів.

У сучасній науковій літературі у різноманітних інтерпретаціях утвердилося положення, згідно з яким соціальні конфлікти та напруженість мають три основи групи причин: 1) дефіцит матеріальних ресурсів, 2) розподіл владних повноважень, 3) суперечливість цінностей. Розвиток отримали й інші пояснення причин конфліктів – біогенетичний потенціал, який несе в собі прагнення до самореалізації через агресію (Р. Ардрі), ірраціональне у людській поведінці (К. Лоренц), феномен психологічного зараження і ролі підсвідомого у діях юрби (Г. Лебон, Х. Ортега-і-Гассет, Г. Блумер). Проте ми зосередимося на поглядах сучасних соціологів, які давали більш раціоналістичні пояснення виникненню та функціонуванню конфліктності в суспільстві та, зокрема, причинам дефіциту матеріальних ресурсів і прагненню до їхнього перерозподілу.

Л. Козер, наголошував, що "у соціальній системі будь-якого типу завжди є привід для конфліктної ситуації, оскільки час від часу в ній спалахує конкуренція окремих індивідів або підгруп з приводу дефіцитних ресурсів, позицій престижу або відносин влади" [54]. Тобто в основі конфліктів і напруженості він вбачає традиційну боротьбу за обмежені ресурси. Проте Козер також підкреслював, ще причиною конфлікту є не лише об'єктивні відносини розподілу ресурсів, але й певне ставлення до нього з боку мас. Постійним джерелом конфліктів у суспільстві є взаємозалежність соціальних систем і несправедливий розподіл дефіцитних благ: матеріальних засобів, престижу, поваги, влади. Поява почуття ворожості у конфлікті зумовлена тим, вважається нерівний розподіл прав або благ легітимним чи ні. "Легітимність – це найважливіша проміжна змінна, без врахування якої неможливо передбачити, чи виллється в реальний конфлікт почуття ворожості, що породжені нерівний розподілом прав та привілеїв" [54].

Проте, як доводять конкретні дослідження протестної активності населення, залежність "депривація – протест" не настільки очевидна. Готовність до протестної поведінки не є прямою психологічною реакцією на фрустра-

цію, економічну депривацію, погіршення умов життя загалом. Депривація та політична агресивність не безпосередньо пов'язані. Мотивація до протесту багатofакторна і не є жорстко детермінованою рівнем відносної депривації, яка розглядається в термінах матеріального становища. Політологи виділяють інші фактори, що впливають на "політизацію невдоволення" в умовах високого рівня відносної депривації, невдоволення умовами життя, і їхня наявність підвищує ймовірність масової участі населення у різних акціях соціального протесту, зокрема: 1) підвищення рівня недовіри до офіційних структур влади та політичних лідерів; 2) низький рівень політичної участі населення у легітимних формах суспільно-політичного життя (членство в партіях, суспільно-політичних рухах, асоціаціях, участь у виборах, доступні контакти з представниками влади); 3) низький рівень політичної ефективності – відчуття людиною можливості впливати законним (легітимним) шляхом на соціальні процеси та політичні рішення, що зачіпають її безпосередні інтереси. Отже, незадоволення населення умовами матеріального існування як вияв депривації, зумовлює низку супутніх обставин, які можуть спричинити вияви соціального протесту і, безумовно, є важливою складовою чи показником соціальної напруженості.

Проблема бідності останнім часом привернула увагу українських науковців, це зумовлене об'єктивними процесами збідніння значної частини населення, характерними для періоду змін у економіці, а також поширенням феномену суб'єктивного зубожіння в Україні внаслідок тривалого періоду невизначеності та нестабільності реформування економіки.

Для аналізу причин і змісту консервації бідності у постсоціалістичних країнах часто використовують саме теоретичну конструкцію "культури бідності". В основі пояснень відтвореної бідності лежить посилення, що попередня соціальна система сформувала особливий тип трудової, сімейно-побутової та громадської поведінки, що характеризується мінімізацією власних зусиль і залежністю від держави. Хоча така стратегія втратила зовнішні опори і сьогодні вже нікому не гарантує елементарного виживання, мінімізація зусиль і загальний патерналізм усе ж зберігаються як внутрішні детермінанти поведінки і є основою для розширеного відтворення бідності у країнах, що переживають радикальні зміни [55].

Відчуття суб'єктивної бідності формується під впливом динаміки власного добробуту та існуючого (фактично чи уявно) розшарування. Велику роль відіграє також розрив між реальним рівнем життя та сформованими життєвими стандартами, рівнем запитів. Саме суб'єктивна бідність, формуючи

неконструктивну поведінку, знижує трудову активність, ініціативу, бажання шукати додаткові заробітки, розпочинати самозайнятість або підприємницьку діяльність. А це, відповідно, провокує населення до сприйняття деструктивних ідей, до протиправних дій, до формування установок щодо участі у нелегітимних, руйнівних акціях соціального протесту.

Бідне населення неоднорідне. Однозначно зарахувати його до носіїв антисоціальних настроїв і потенційних учасників виявів суспільної непокори не можна. Проте пауперизація частини населення, рівень життя якого ще нещодавно відповідав середньому, створює додатковий і досить значимий вектор соціальної напруженості. Із злидених членів суспільства формується прошарок люмпенів, соціально деморалізованих, злидених верств населення, які живуть на кримінальні чи напівкримінальні доходи (дрібні крадіжки, різні вияви шахрайства тощо).

Люди, що внаслідок руйнації попередньої системи загальнодержавного патерналізму, маючи високий рівень освіти та кваліфікації і, відповідно, прагнень, вимушено пристосовуються до злиденного існування у нових умовах, також є носіями протестних настроїв, спрямованих проти нового укладу суспільного життя.

Основними носіями протестних настроїв, соціальною базою розвитку деструктивної соціальної напруженості у будь-якому суспільстві є "не інтегровані в систему" маргінальні групи, аутсайдери. У суспільствах, що трансформуються, процеси маргіналізації набувають грандіозних масштабів, створюючи підґрунтя для поширення антисуспільних установок і спрямованості на протестні дії. Маргінальні верстви населення є потенційною потужною базою підтримки деструктивних елементів у їхній протидії існуючій соціальній структурі, але реально пауперизовані, а тим більше маргіналізовані верстви населення організаційно неспроможні утворити основну частину "людей на вулиці".

Найвагомішою соціальною опорою активних деструктивних дій є соціально-лабільні (або передмаргінальні) групи населення, які в період загострення економічної кризи починають витіснятися на маргінальну периферію. Тобто залишаючись ще певним чином включеними до існуючої соціальної структури, відчувають, що їхнє суспільне становище економічно дестабілізується. Реалізація життєвих потреб, інтересів, соціальних амбіцій цих верств населення перебуває на межі мінімального задоволення. Окрім того, в умовах економічної кризи вони вкрай обмежені у можливостях вибору видів діяльності (через недостатній рівень освіти чи професійної кваліфікації).

ліфікації). Ці групи найбільш вразливі у випадку їхнього звільнення з роботи, вони максимально відчувають реальну загрозу, пов'язану з безробіттям. До соціально-лабільних груп при створенні ситуації соціальної напруженості та ворожості у суспільстві можуть долучатися також ті члени суспільства, які посідають достатньо стабільне суспільне положення, проте тісно пов'язані родинними чи іншими зв'язками з маргіналами, тому перебувають під впливом їхніх оцінок соціальної реальності.

Говорячи про маргінальні (у сенсі узбіччя соціально-економічної структури) соціально-лабільні верстви та потенціал їхнього впливу на соціальну напруженість, маємо на увазі те, що вони радше представляють соціальну базу для різного роду виявів напруженості, проте їх не ініціюють.

Як писав Ю. Левада, "Основна проблема масового невдоволення та протесту – це проблема використання їх різноманітними організованими силами "елітарного" походження. Те, що прийнято було вважати "боротьбою за маси", насправді завжди і скрізь зводилося до конкуренції за використання масового невдоволення в інтересах певної елітарної групи" [56].

У розгортанні соціальної напруженості, що виникає з причин невдоволення матеріальним становищем населення, на раціонально-оціночному та поведінковому рівнях важливу роль відіграють уявлення про справедливість існуючої системи розподілу матеріальних благ, стереотипи щодо рівності та справедливості.

Існуючі уявлення й стереотипи масової свідомості щодо сфери розподілу матеріальних благ, що модифікували у руслі ідеології та соціальної міфології радянських часів, а також упродовж усієї історії залежності України від інших держав та її пригнобленого й часом украй злиденного стану, зумовлюють розвиток соціальної напруженості за вектором "бідні – багаті". Цьому "допомагає" також так званий "культ нещасної людини" – представлення знедоленої частини населення як єдиного носія правди та справедливості [57].

Будь-яке суспільство складається із різних за своїм матеріальним становищем груп, і їхні інтереси, котрі не співпадають, періодично входять у фазу напруженості та конфлікту. Суспільства функціонують у стані напруженості, що викликана конкуренцією за обмежені ресурси, та завдяки їй розвиваються. Економічний ефект інтенсифікації праці в умовах конкуренції і, відповідно, економічної нерівності безумовний. У цьому сенсі ефект від доходної й майнової нерівності позитивний і, як наслідок,

створюється "конструктивна", "позитивна" напруженість, що виявляється у творчому підході до власної трудової діяльності, активному впровадженні інновацій тощо.

Поширена протилежна думка, що велика економічна нерівність не тільки не сприяє економічному розвитку, а, навпаки, гальмує його і найбільших успіхів у світовій економіці досягають ті індустріалізовані країни, де нерівність відносно низька. Надмірно зростаюча поляризація за рівнем матеріальних статків і доходів та пов'язані з нею бідність, пауперизація, люмпенізація частини населення можуть викликати ряд конфліктів, що ініціюються зацікавленими у соціальних змінах силами, які спираються на тих, хто зазнав втрат при поглибленні диференціації, а також на тих, хто вважає нову систему розподілу матеріальних благ нелегітимною. Таким чином, соціальне невдоволення абсолютно чи відносно депривованих груп, а також тих, хто вважає нову соціальну структуру та розподіл несправедливими через ідеологічні, соціально-міфологічні переконання, уявлення, стереотипи, хоча при цьому не обов'язково належить до суспільних низів (зокрема до малозабезпечених), за певних супутніх умов (впливу політичних, інформаційних, соціальних чинників) може призвести до відкритого соціального протистояння. У такому випадку варто говорити про негативний ефект соціальної напруженості, викликаній економічною нерівністю у суспільстві.

Якби визначення межі матеріальної нерівності, що сприяє розвитку позитивної соціальної напруженості та не дозволяє надмірно розвиватися негативній, було завданням здійсненням, воно мало б визначальний вплив на вічні пошуки рівноваги між соціальною справедливістю та економічною ефективністю. Кожне суспільство шукає цей компроміс відповідно до національних пріоритетів, в межах орієнтованого на зростання справедливого та постійного процесу розвитку.

У суспільстві не існує цілком ефективних засобів повного усунення конфліктів, пов'язаних із соціальною, в тому числі й економічною нерівністю великих соціальних груп. У будь-якому суспільстві завжди існував і, очевидно, існуватиме конфлікт інтересів різних соціальних груп за право володіти і/чи розпоряджатися життєво важливими ресурсами. Ця боротьба та, відповідно, напруженість настільки ж тривалі, наскільки їхній об'єкт – ті ж ресурси, наприклад, – обмежений. З цього приводу можна говорити про деяке пом'якшення напруженості, про перенесення її на інші рівні чи про розробку механізмів компенсації існуючої нерівності. Цьому сприяють, наприклад,

різноманітні програми боротьби з бідністю, які активно розробляються та впроваджуються у всіх розвинених країнах.

Існує певна межа нерівності доходів, перевищення якої веде до виникнення соціальної напруженості та містить у собі потенціал руйнівних соціальних конфліктів. Визначення цієї межі досить умовне і залежить як від рівня життя найбідніших верств населення, так і від уявлень про справедливість нерівності, легітимність тієї чи іншої форми розподілу матеріальних благ чи суспільного доходу. Тільки через відображення у громадській думці населення диференціація доходів, накладаючись на поширені образи розподільчої справедливості, допустимої рівності (нерівності), суб'єктивні оцінки власного матеріального становища та їхнього співвідношення із рівнем запитів, може викликати соціальне невдоволення та напруженість.

Аналіз емпіричних індикаторів соціально-економічної нерівності в Україні ілюструє незавершеність процесів соціальної стратифікації в суспільстві (табл. 1.4.1, 1.4.2).

Таблиця 1.4.1

Розподіл відповідей на запитання: "Виберіть твердження, з яким Ви більшою мірою згодні (рівні доходи чи рівні можливості)", %

Люди повинні бути рівними в соціально-економічному, матеріальному плані. Не повинно бути багатих і бідних	Люди повинні бути рівними перед законом, мати рівні права. А матеріальний рівень має залежати від праці і здібностей	Важко відповісти
26,2	70,7	3,1

Джерело: за матеріалами дослідження Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, червень 2008 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.uceps.org/ukr/poll.php?poll_id=341>.

Таблиця 1.4.2

Розподіл відповідей на запитання: "Виберіть твердження, з яким Ви більшою мірою згодні (розрив багатих і бідних)", %

У суспільстві не повинно бути великої прірви між більш забезпеченими і менш забезпеченими людьми	Не потрібно штучно зменшувати різницю в доходах найбагатших і найбідніших прошарків населення, навіть якщо ця різниця є великою	Важко відповісти
56,9	34,4	8,6

Джерело: за матеріалами дослідження Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, червень 2008 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.uceps.org/ukr/poll.php?poll_id=342>.

Так, легітимізація соціальної нерівності не виникає сама собою, а її гнучкість зумовлена історичною ситуацією, соціокультурною ситуацією в суспільстві та, безперечно, владним інтересом панівної верхівки, яка формує політичну ситуацію в країні. Використання механізмів легітимізації соціально-економічної нерівності залежить від їхньої ефективності в конкретному суспільстві. Використання механізмів впровадження легітимізації соціальної нерівності та/або комбінація застосування декількох механізмів водночас відповідають вимогам конкретного суспільства. Продовження політики комбінування породжує соціопсихологічну невизначеність соціальних суб'єктів – учасників легітимізаційного процесу. Запровадження механізму використання символічних систем через зміну визначення ключової ідеї та маніпулювання соціальними міфологемами у поєднанні з масованим запровадженням демократичних і псевдодемократичних легітимізаційних механізмів є засадою релегітимізації існуючої соціальної структури українського суспільства. Тому сучасна трансформація структури українського суспільства є її наслідком, що відбувається: 1) на рівні об'єктивних соціоструктурних процесів, 2) на суб'єктивному рівні осмислення. Легітимізація соціальної нерівності слугує організатором трансферу емпіричних індикаторів стратифікаційних схем у когнітивну сферу: соціальні суб'єкти напочатку засвоюють існуючі соціальні зразки, а згодом, переосмислюючи їх, надають значущості та здійснюють відповідну рефлексію, базуючись вже на власних уявленнях про ідеальний соціальний порядок та існуючі суспільні практики.

1.5. Потенціал культурно-політичних сил і перспективи трансформаційного процесу в Україні

Соціологічні, політичні та економічні загальні теорії в українському політикумі часто звинувачують у тому, що вони ігнорують значущість "спадщини" минулого (наприклад, "реального соціалізму"), а тому не здатні відображати всю складність і комплексність створення нових інститутів українського суспільства. Крім того, вони приписують інституціональному та економічному контексту вирішальне, детермінуюче значення для дій акторів.

Однак головна вада подібних теорій у тому, що вони, претендуючи на універсальність, не враховують специфіку перетворень у пострадянських країнах, котру К. Оффе [58] називає "дилемою одночасності": її сутність

полягає в одночасному, навіть не подвійному, а потрійному переході: до демократії (1), ринку (2) та відтворення/створення національної держави (3). Саме така постановка проблеми відкриває перед нами іншу проблему, що криється у змісті трансформаційних процесів, котрі не мають кінцевої мети, – її можна заздалегідь визначити, завчасно задати та передбачити.

Хоча наявність такого ідеалу суспільного устрою вважається обов'язковим, українське суспільство живе за умов відсутності історичного, громадського та культурного досвіду щодо того, яким має бути наповнення макрополітичних понять у кожному конкретному випадку прийняття політичних рішень. Акцентуація уваги на соціокультурній детермінації не є одночасною відмовою від концепту політичної культури, який у подальшому може розглядатися як одна із складових соціокультурного контексту.

Дослідження процесів ухвалення та прийняття політичних рішень безсумнівно підводить нас до аналізу характеристик задіяних у цьому процесі суб'єктів і спроби встановити низку пов'язаних із ними соціокультурних детермінант (соціокультурного контексту в єдності соціального, культурного та діяльнісного компонентів), що впливають на прийняття політичних рішень у конкретних умовах місця і часу. Одразу ж зауважимо, що контекст ухвалення політичних рішень, коли не враховувати окремих досліджень, як правило, можливо реконструювати лише як загальну агреговану величину, котра створює відповідний фон діяльності політичних суб'єктів.

Наголос на контекстуальних умовах, які мають значний вплив, зумовлений труднощами застосування концептів політичної культури, викладених у класичних теоріях Г. Алмонда, С. Верби, Дж. Пауелла, У. Розенбаума тощо [59]. Типології політичної культури вказаних авторів є спробами побудувати універсальні моделі, котрі віддзеркалювали б загальний характер та етапи еволюції політичної культури. На відміну від них звернення до соціокультурних детермінант дозволяє відмовитися від обмежуючої тези щодо культурної узгодженості як передумови руху політичної культури до загальної задоволеності демократичною політичною системою.

Для вивчення українських реалій, на нашу думку, більшу пізнавальну цінність має концепція політичної культури, запропонована свого часу Є. Головахою. Вона ґрунтується на показниках розвитку політичної культури, що безпосередньо відображають послідовність включення громадян у сферу політичного життя суспільства, а саме: інтересі до політики; залученості до організованої суспільно-політичної діяльності; політичної ефективності (оцінки суб'єктом своєї здатності впливати на політичні

події та рішення); політичної орієнтації (підтримки певного політичного напрямку і відповідних політичних організацій); ставлення до держави та перспектив її розвитку у внутрішньополітичному та міжнародному аспектах тощо [60, с. 95–97].

Такий підхід дозволяє розглядати вплив соціокультурних детермінант через соціальну активність, соціальну інтеграцію, саморегуляцію, активацію і дієвість соціальних суб'єктів, а також вимірювати інтенсивність вияву соціокультурних орієнтацій через рівень залученості громадян до прийняття рішень, активацію засобів впливу громадськості на рішення влади. Однак такий підхід зорієнтований на активну участь усіх агентів соціальної взаємодії – як держави, носіїв владних повноважень, з одного боку, так і рядових громадян – з іншого. Поза увагою залишаються аспекти соціокультурного середовища, які не мають вияву в громадській активності.

Аналізуючи специфіку соціальних відносин в українському суспільстві, необхідно зазначити, що взаємовідносини "влада – громадянин" сьогодні значною мірою детерміновані соціально-історичним і соціально-психологічним досвідом, накопиченим усіма учасниками цього процесу. Тим більше, що такі відносини реалізуються не тільки і не стільки на рівні інституціональних структур. Багаторічний соціальний досвід нашого суспільства впливає на реалізацію нових соціальних відносин, обумовлюючи можливості й особливості їхнього подальшого розвитку [61, с. 154]. Анахронічна недоформованість національної ідентичності поряд із характерною для посткомуністичних країн недорозвиненістю громадянського суспільства є головною причиною суперечливих, непослідовних орієнтацій українського населення [62]. Сучасний стан суспільної свідомості дослідники характеризують як амбівалентний.

Поняття "амбівалентності" було запозичене соціологами з психіатрії, де воно використовувалося для позначення певного стану психічної роздвоєності, в якому людина має полярні емоції щодо того самого об'єкта (емоційна амбівалентність), висловлює взаємовиключні ідеї (інтелектуальна амбівалентність) і постійно вагається між двома протилежними рішеннями (вольова амбівалентність). На українському ґрунті цю концепцію найпоспідовніше розвинув соціолог Є. Головаха, переконливо показавши, що суспільна амбівалентність, себто "паралельна орієнтація на взаємовиключні цінності", є характерною ознакою будь-якого перехідного періоду – періоду зіткнення двох політичних культур, двох моделей суспільної (політичної, економічної і навіть мовної) поведінки [63].

Подібна амбівалентність притаманна всім народам, призвичаєним до державного патерналізму, проте в Україні вона носить особливо глибокий характер. Це ускладнює процеси прийняття рішень (вибору необхідного варіанта поведінки) за двома напрямками: по-перше, суб'єкту прийняття рішення важко визначитися із атракторами політичного рішення – суспільними цінностями, на задоволення яких воно має бути спрямоване; а по-друге – амбівалентна свідомість стає вагомою характеристикою самих владних суб'єктів, передусім – роздвоєність політичної еліти. З одного боку, є чималий прошарок панівної посткомуністичної олігархії, яку перебування України в стані невизначеності цілком влаштовує і яка, відповідно, намагається усіляко законсервувати амбівалентність українського суспільства. А з іншого боку, на арену виходять молодші, більш динамічні, проринкові, просвіропейські еліти, яких згадана амбівалентність уже не влаштовує як джерело стагнації. І хоча ці нові еліти є вочевидь слабшими, вони мають ряд стратегічних переваг (у віці, в освіті, у міжнародній підтримці, у внутрішніх тенденціях розвитку українського суспільства), які з часом можуть виявитися вирішальними [62].

У суспільній свідомості громадян пострадянських країн продовжує існувати стійке уявлення про те, що держава і влада одноосібно є реальним активним суб'єктом, здатним продукувати, ініціювати і санкціонувати прийняття рішень на всіх рівнях. Подібна логіка відносин радянських часів сформувала певні очікування громадян, котрі існують і зараз. Із цього приводу П. Слотердаjk у своїй праці "Критика цинічного розуму" [64] зазначає, що проблема двобічного цинізму – влади відносно народу та народу відносно влади – має глибокі історичні корені. Виходячи з того, що традиції панування підготували підґрунтя для виникнення таких політико-символічних позицій величі влади (створили значні дистанції в соціокультурному полі), цинізм влади провокується знизу як "...виклик неперевершеній владі з боку нахабної рабської позиції" [64, с. 232], який через суперечність між можновладцями та пригнобленими втілюється у дві контрпозиції: "... тут "славетна" влада з пишним фасадом, там – безпосередній досвід раба щодо насильницької суті влади і фасадного характеру пишноти. Середній пункт між обома утворюється завдяки політико-правовим діям влади, з яких вона виводить свою легітимність. У цій серединності – досягнення права і держави – можуть зійтися свідомості панів і рабів" [64, с. 235].

З одного боку, сучасні умови дають підстави говорити про збільшення кількості соціальних суб'єктів, здатних активно функціонувати в сучасному українському суспільстві, про формальну наявність у ньому умов для підвищення залученості громадян до прийняття рішень, розширення засобів впливу громадськості на рішення влади. Але чи готові громадяни України до нових відносин? Який сьогодні ступінь залучення громадян до прийняття рішень? Наскільки поширеними в українському суспільстві є засоби впливу громадськості на рішення влади?

Результати різноманітних соціологічних опитувань засвідчують, що засоби впливу на прийняття рішень, які виступають невід'ємними складовими функціонування повноцінного громадянського суспільства, громадянами України як форми й знаряддя їхньої особистої участі в прийнятті рішень сьогодні практично не розглядаються. Проблема впливу громадськості на процес прийняття рішень насамперед пов'язана з тим, що більшість населення України не усвідомлює можливостей свого реального впливу на вирішення питань, не вважає себе активними суб'єктами соціального процесу, котрі мають доступ до інформації та можуть бути членами (або брати участь) громадських організацій, здатними дієво впливати на процес прийняття рішень.

Через низьку активність пересічних громадян щодо впливу на прийняття політичних рішень і природну закритість для аналізу груп тиску та лобювання інтересів, зростає значення соціокультурного контексту, в якому ухвалюються рішення. Внаслідок дії означених умов і чинників в Україні виник своєрідний проміжний режим, який, на думку багатьох дослідників, поки що не став насправді демократичним. Його радше можна розглядати як формально демократичний. До нього можна застосувати різні назви: ілліберальний або, як зазначає Б. Осадчук, бюрократичний авторитаризм; непогано підходять назви "електоральна" та "делегативна демократія" [65, с. 93].

Для опису політичної системи, що склалася сьогодні в Україні, нам здається більш вдалим термін, запропонований Г. О'Доннеллом, – "делегативна демократія" [66]. Г. О'Доннелл вважає, що існуючі теорії та типології демократії розглядають представницьку демократію лише такою, якою вона існує у високорозвинених капіталістичних країнах. Тоді як низка новітніх демократій, відповідаючи критеріям поліархії, запропонованим Р. Далем, до них не належить.

Делегативні демократії не можна вважати закріпленими та інституціональними, однак вони можуть бути стійкими, оскільки успадковують від попередніх авторитарних режимів уявлення про правильне використання політичної влади, а практики її використання такі, які закріплюють існуючий стан, не просуваючись при цьому до представницької демократії. Підґрунтям такої аргументації Г. О'Доннелл вважає те, що перехід влади до демократично обраного уряду має спричинити наступний (другий) перехід до інституціоналізованого сталого демократичного режиму. Однак нова демократія може регресувати до авторитарного правління або весь час балансувати в невизначеній ситуації. Така невизначеність може зберігатися постійно, заважаючи встановленню демократії та підкріплюючись відсутністю успіхів уряду у вирішенні економічних і соціальних кризових ситуацій.

За таких умов аналіз соціокультурної детермінації політичних рішень, заснований на ціннісно-культурних концептах, набуває особливого значення, але необхідно розуміти, що більшість ціннісних концептів (таких, як "демократія") в українському суспільстві не відповідає уявленням (еталонам), викладеним у теоріях політичної культури. У роботі ми вже зазначали, що політичне рішення може розглядатись як цілераціональний, так і ціннісно-раціональний вид діяльності. У другому випадку ми стикаємося з проблемою ідентифікації тих політичних і культурних цінностей суспільства, до яких апелюють і на які орієнтуються суб'єкти прийняття політичних рішень. Згадані класичні теорії політичної культури, про які ми згадували, оперують цінностями, пов'язаними з демократією та громадянським суспільством. Як свідчать результати опитувань¹⁶, основна частина населення України (73%) вважає, що головною метою, до якої має прагнути суспільство, є економічна стабільність. Із 1996 р. цей показник незначно збільшився (на 6%). Порівняймо також із кількістю респондентів, які вважають, що найважливішим є просування до суспільства, де цінується людська особистість (14%). А це означає, що основною сферою суспільного існування, на стабілізацію та розвиток якої мають бути спрямовані обґрунтовані політичні рішення, є збалансованість економіки. Останні десять років основною суспільною вимогою залишається впорядкованість економічної сфери.

¹⁶За результатами опитування "Ціннісні орієнтації населення України – 1996, 1999, 2006", проведеного в межах Європейського дослідження "European Values Survey".

Певна проблема полягає в тому, що політичні системи та режими, що утворилися на теренах посткомуністичних країн, не можуть бути віднесені до класичних представницьких демократій і не мають тенденції стати такими найближчим часом. Тому саме соціокультурне середовище і культура діючих у ньому суб'єктів набуває в українському контексті додаткового змісту, а саме – моделювання нових культурних сенсів, моделей і сукупностей поведінки, в рамках яких агенти намагаються діяти. Відповідно до цього із досягненням певного рівня рефлексії діючі суб'єкти намагаються свідомо керувати та контролювати (структурувати або моделювати) соціокультурну реальність навколо себе. Таким чином можна розглядати будь-яку політичну поведінку та політичне рішення як її конкретний вияв, – як таку, що містить у собі імпліцитне прагнення контролю над культурною моделлю суспільства. Специфічність здобуття такого контролю-моделювання полягає в тому, що суспільство не створюватиме історичної культурної довгострокової пам'яті, оскільки її носії переслідують інтереси, що мають реалізовуватися в теперішньому часовому просторі і не зорієнтовані в майбутнє [61, с. 59].

На думку американської дослідниці А. Геллер, громадянське суспільство як таке не має культурної пам'яті і, відповідно, власної ідентичності. Єдине можливе загальне визначення – таке, що це сукупність інститутів і груп, які не є частиною державної машини: "Сучасне громадянське суспільство складається з мозаїчного набору груп, які мають ідентичність, та груп, що її не мають. Ряд сегментів та інститутів громадянського суспільства зберігають окремі елементи культурної пам'яті і навіть створюють власну пам'ять" [67].

В умовах делегативної демократії соціокультурний контекст стає тлом, на якому за посередництва політичних рішень відбувається інтерналізація інтересів у політичні цінності, через які виявлені інтереси намагаються бути представлені суспільству. Кінець кінцем (що є кінцевою метою агентів, які ініціювали та надають протекції своїм інтересам) вироблений дизайн цінностей має стати елементом майбутньої політичної культури. Причому тимчасова мета, як правило, не передбачає включення до політичної культури сьогодення нових цінностей. Тут, швидше, потрібно говорити про нову схему поєднання різних політичних цінностей, що іноді між собою не поєднуються. Головне при цьому – визначити, що й яким чином відтворює, конструює соціальну, культурну, психологічну реальність –

суспільне виробництво, суспільна практика, констатуюча діяльність свідомості чи повсякденна свідомість людини.

Соціологічний підхід до дослідження соціокультурного контексту прийняття політичних рішень у нашій країні за необхідності вимагає спроби встановлення або, принаймні, уточнення того кола суб'єктів, які прямо чи опосередковано впливають на процеси їхнього формування та прийняття. Варто зауважити, що доволі часто зустрічається аналіз, котрий ґрунтується на дослідженні ролі та впливу лише одного з елементів неподільного ланцюга "влада – еліта – народні маси" і, відповідно, на розгляді одного з цих компонентів, його впливу на процес ухвалення рішень як безумовної детермінанти. Найчастіше при цьому увага приділяється першим двом складовим ланцюга, а саме владі та еліті, про що свідчить ціла низка елітаристських концепцій, поширених як у соціології, так і в політології.

Так, наприклад, спробою пояснення основної проблеми демократії – яким чином уможливується ідеал політичної рівності в умовах нерівності ресурсів – є праця Р. Даля "Хто править?". Згідно з Р. Далем відповідь на це запитання органічно впливає з розуміння політичної влади та її індикаторів. Дослідник стверджує, що влада присутня в ситуаціях, коли суб'єкт примушує об'єкта робити те, що в іншому випадку він не став би робити [68]. Вона виникає в ході конфлікту між суб'єктом і об'єктом, коли суб'єкту вдається нав'язати об'єкту свою волю. У політиці нав'язування волі здійснюється в процесі ухвалення політичних рішень, коли сторони займають протилежні позиції. Тому відповідь на запитання "Хто править?" залежить від того, які індивіди і групи успішно ініціюють і забезпечують ухвалення вигідних їм політичних рішень, а аналіз влади фокусується на різних аспектах ухвалення рішень, за якими можна судити про її розподіл в суспільстві.

Звідси можна зробити висновок, що влада присутня в процесі суперництва між політичними суб'єктами з приводу кожного конкретного політичного рішення. Немає "влади взагалі"; влада завжди має конкретну сферу, що відображається в політичному рішенні. Тому в політиці число суб'єктів влади (в принципі) може бути досить значним через мінливість форм соціальної взаємодії. Правильним методом дослідження, за Далем, є виділення інституціональних сфер, що мають найбільше значення для життя соціальної спільноти, і розгляд сукупності політичних рішень, що характеризують розстановку сил у цих сферах. Цей метод (що одержав назву "рішеннявого", або "проблемного") претендував на адекватніше визначення політичних

лідерів у порівнянні з репутаційним методом Ф. Гантера [69]. Намагаючись спростувати результати дослідження Гантера в Атланті, Р. Даль доводить, що в американському місті Нью-Гевені, громадяни значно впливають на процес прийняття політичних рішень опосередковано (через вибори та голосування), головний же вплив на це у місті здійснює група політичних лідерів – мер і його найближче оточення.

Із викладеного випливає, що особи, які приймають рішення, зазвичай становлять *еліту даної політичної системи*. Еліти виступають суб'єктами влади та впливу. Проте можлива ситуація, за якої офіційні інститути, котрі, на перший погляд, несуть відповідальність за процес прийняття рішень, насправді лише маріонетки, які підпадають під маніпулятивний вплив. У такому разі для того, щоб визначити, кому належить політична влада, слід ретельно вивчити відносини між політичними елітами і формальними суб'єктами влади.

Для прикладу пригадаємо концепцію Ф. Гантера та його "репутаційний метод". Аналізуючи практику прийняття політичних рішень у регіональному місті (Атланті), вчений практично дійшов висновку, що головну роль при прийнятті рішень завжди відіграє відносно замкнута група людей ("топ-лідерів"). При цьому важливе значення в підтримці єдності лідерів має їхня професійна приналежність: більшість із них є бізнесменами [69]. Результати дослідження, проведеного Гантером, фактично поставили під сумнів загальноприйняте теоретичне пояснення влади на основі плюралістичної парадигми в Сполучених Штатах.

У будь-якому разі відповідь на запитання "Хто приймає рішення?" не може бути дана лише на основі розгляду конституції країни або її законодавчої структури. У таких випадках слід виявляти конкретних осіб або групи, які контролюють чи безпосередньо впливають на формальні інститути та офіційних осіб, які приймають рішення. До них зазвичай належать індивідууми, які несуть державну або юридичну відповідальність за прийняття політичних рішень; ті, хто постачає інформацію особам, котрі беруть участь у розробці рішень; ті, хто визначає, яке з альтернативних рішень необхідно взяти до уваги; ті, хто належить до найпотужніших економічних, політичних, військових або суспільних еліт; ті, хто бере участь в обговоренні найширшого кола проблем [70].

В елітарному середовищі зазвичай спостерігається нижча порівняно зі зразками або "світовими" стандартами міра самовизначення та диференціації специфічних інтересів окремих груп. Водночас можна спостерігати

виразніший ступінь самовизначення та диференціації останніх. Так, В. Філіппов зазначає: "Партії-ефемериди фактично не мають власних програм, їхнім ерзацом слугують ситуативні гасла, які проголошують харизматичні лідери. "Політика фізичних осіб" полягає в чутливому реагуванні учасників політичних ігор на імпульси масової свідомості, у привнесенні настроїв натовпу в електоральну риторичку" [71]. Цей процес може розглядатися як один із виявів глобальної тенденції, що полягає в постійному зростанні активної взаємодії між безособовими структурами та особистісно забарвленими діючими суб'єктами-індивідами та групами.

Визначаючи місце особистісної сфери в процесах формування та вироблення політичних рішень, необхідно враховувати, що суб'єктивне відображення соціального життя досягається в процесі життєдіяльності та розвитку особистості як психосоціальної сфери діяльності та персоніфікованого виразу соціальності.

Т. Парсонс визначає особистість як систему відносин живого організму з деякою ситуацією, яка розглядається як середовище її життєдіяльності. З боку соціальної системи ця система відносин аналізується в контексті набуття мотивації і виконання соціальних ролей. Із погляду культурної підсистеми особистість є певним чином організованим у процесі навчання індивідом, який прагне до освоєння панівних цінностей і норм [72, с. 104]. Таким чином, центральним елементом "організму-особистості" стають потреби-настанови, що виступають основою ціледосягнення. Виходячи з даної тези, можна припустити, що особистість, її потреби й інтереси виступають на суб'єктивному рівні передумовою будь-якої усвідомленої поведінки. Така поведінка спостерігається не тільки безпосередньо, але й може бути вивчена засобами наукового аналізу. Уже на цьому рівні структурної організації політичного рішення соціальна теорія може фіксувати стійкі, повторювані і типові форми індивідуальної поведінки і пов'язані з ними способи задоволення потреб.

Як справедливо зазначає Н. Луман, опис рішення як інформативного вибору серед декількох альтернатив генерує дві основні сфери проблем [73]. Перша стосується критеріїв раціональності та можливості їхньої реалізації (описана нами в попередніх розділах). Друга сфера проблем, що найбільше цікавить нас у контексті проблематики даного розділу, стосується питання суб'єкта прийняття рішення. Тут враховується вплив "суб'єктивного" фактора в рішенні, тобто вияв волі, який не можна вирахувати наперед. Вважається, що рішення кінець кінцем приймають конкретні люди.

Відповідно, чим важливіше рішення, тим важливіші їхні автори: люди набувають свого статусу відповідно до важливості рішень, котрі від них залежать і прийняття яких їм приписують.

Особистість як підсистема, що формує політичне рішення, іманентно присутня в ньому, може бути розглянута в термінах суб'єктивного світу, який ми можемо конкретизувати через індивідуальну свідомість та поведінку. Індивідуальна свідомість відбиває первинні почуття, бажання, сподівання – все те, що створює стійкий внутрішній зміст життя людини. Виходячи з визначення індивідуальної свідомості (як єдності пізнання, результатом якого є система знань особистості, що утворюють ядро, спосіб існування свідомості і переживання, що формує ставлення особистості до різних сторін об'єктивного світу, до людей та їхніх взаємовідносин [74, с. 628]), ми маємо враховувати, що в політичному рішенні відбивається і такий компонент суб'єктивного світу, як особистісні (індивідуально-суб'єктивні) життєві орієнтири, що стосуються минулого (ретроспективні орієнтири), теперішнього (поточні орієнтири) та майбутнього (перспективні, стратегічні орієнтири).

На думку О. Чернявської, каналом політичної взаємодії конкретної людини з політичною владою, державою, каналом залучення людей у політичну систему виступає політична культура [75, с. 175]. Соціокультурний підхід дозволяє нам розглядати її як елемент більш широкої системи – культури особистості загалом, як визначений рівень, засіб духовного і практичного освоєння суб'єктом явищ і процесів політичного життя, що характеризує глибину і повноту входження особистості в політичні відносини суспільства, як ступінь досягнення нею діючої політичної сили.

Одними з найважливіших факторів, котрі визначають сьогодні ставлення до політичного процесу агентів політики, є визначені "диспозиційні конструкти", що виступають внутрішніми фільтрами та детермінантами, які суттєво впливають на підтримання та конструювання політичного універсуму. "Тією мірою, в якій використання символів (останні розуміються в сенсі закріплених елементів культури) сприяє закріпленню влади або дозволяє кинути їй виклик, пояснення дії з точки зору культури релевантне також і для макрополітики та конкурує, скажімо, з політичними моделями суспільного вибору" [76, с. 85]. Нестійкість (чи стійкість) суджень, переконань та інших видів настанов залежить не тільки від їхньої значущості для особистості на даний момент, але й від їхнього змісту в контексті політичного процесу.

Досліджуючи суб'єкти прийняття політичних рішень, ми не можемо задовольнитися концентрацією уваги на окремо взятій особистості з низки причин. По-перше, в контексті соціокультурного підходу розглядати цю складову окремо (від культури та соціальної організації) видається теоретично та практично неможливим, по-друге, – через певну загальність даного поняття, яке насправді може мати подальшу диференціацію. Не всі люди однаково "суб'єктні" – деякі пасивні, деякі виступають не двигуном, а гальмом соціального прогресу. Це стосується також різних класів і соціальних груп. Різні люди, різні сегменти суспільства мають різний рівень пасіонарності [77, с. 228].

Виділяють декілька рівнів політичних рішень з огляду на суб'єкти їхнього прийняття. Політичне рішення загальнодержавного масштабу приймається на рівні державної влади. Але складна структура суб'єкта державної влади дає можливість розрізнити: рішення як результат парламентського голосування, рішення як указ президента (у цьому випадку допустимість визначається Конституцією), рішення, прийняті урядом на виконання постанов парламенту. Виконавча влада, яка реалізує рішення парламенту, формуючи свої директиви на основі парламентського документа, часто, зберігаючи вірність формальній стороні рішення, підмінює зміст і, по суті, виступає як автономний суб'єкт політичного рішення. Найчастіше це трапляється в країнах, де відсутні відповідні державницькі традиції, це стосується й України. З проблемою диференціації суб'єктів прийняття політичних рішень у суспільстві, елементом якої є поділ суспільства на керівників (їх завжди меншість) і керованих, пов'язана проблема визначення та вивчення його еліти.

Межі впливу політичної еліти на прийняття політичних рішень. Зосередження на владній еліті як головному суб'єкті прийняття політичних рішень із ключових питань передусім зумовлено найважливішою характеристикою всіх українських елітарних (або псевдоелітарних) груп, а саме – їхня етатична, державоцентристська орієнтація стосовно діючої влади чи то позитивна, чи то негативна. Єдиною незмінною базою для визначення елітного статусу залишається державна влада, причому вищий "елітний" статус вимірюється не стільки вищим професійним рівнем, кваліфікацією чи репутацією, скільки наближеністю до влади і, відповідно, більшою залежністю від неї.

Опосередкованим підтвердженням цього факту може слугувати дослідження дисперсії культурного капіталу в сучасному українському соціумі,

проведене А. Ручкою [78]. Автор наводить дані, відповідно до яких "представники адміністративної верстви (працівники держaparату, керівники підприємств та установ)" за результатами порівняльного аналізу мають найвищі показники об'єктивованого та інкорпорованого культурного капіталу, один із найвищих показників "культурної практики" тощо.

У такому разі ми вважаємо, що в рамках нашого дослідження приналежність до еліти, або ширше – "статус", вимірюється не дистанцією від нижнього прошарку ієрархії, а мірою наближення до умовно-узагальненої неспеціалізованої верхньої ланки соціальної системи. Звідси випливає, що елітарні верстви та структури в різних підсистемах управління, культури, комунікації, розподілу та надання соціальних послуг завжди існують окремо та є розрізненими, що і є їхнім повсякденним станом.

Як відзначає Л. Герасіна, поліархічному типу влади притаманні риси "розсіяної нерівності", з'являється новий ресурс влади, сутністю якого є не багатство і не соціальний статус, а популярність, що конче потребує легітимації громадськості. Функціонування "поліархії" припускає наявність плюралізму еліт (політичної, економічної, адміністративної, профспілкової тощо), які мають свої власні "резерви" досягнення влади, конкурують і спілкуються, розподіляють сфери впливу – це найбільш новітні оцінки елітарної теорії за сучасних умов розвитку суспільства і політики [79].

Лише в кризових ситуаціях суспільної мобілізації, збурення та емоційної напруги еліти артикулюють спільні інтереси, які необхідно захистити. Відповідно проходження точки біфуркації зменшує мобілізацію та нівелює зусилля з пролонгації спільних інтересів. Доречність такого висновку підтверджує ціла низка як історичних, так і соціологічних оцінок сучасного українського суспільства.

Саме в такому контексті проблема прийняття політичних рішень в розумінні діяльності еліти набуває центрального характеру. Стає очевидним, що проблема еліти – важливий аспект проблеми суб'єктів політичного процесу, які формують і приймають політичні рішення. З огляду на це ми маємо звернутися до визначення поняття "політична еліта".

Найбільшого поширення теорії еліт отримали на периферії Європи, в нових демократіях. Існує твердження, що "елітизм протистоїть демократизації суспільства, об'єктивно веде до підготовки різних форм авторитаризму і тоталітаризму" [80, с. 127]. Італійський соціолог В. Парето, який увів цей термін, писав, що наявність влади й капіталу передбачає певні особли-

вості у тих людей, які претендують називатися елітою: військову хоробрість, шляхетне походження, власну гідність, мистецтво керувати.

Зміст, який вкладається в це поняття, для опису елітного прошарку нині недостатній. Натомість ми можемо його розширити, вказавши на суттєві риси політичної еліти і застосовуючи ширше за обсягом поняття "правлячі політичні кола". У сучасній науці відсутній єдиний підхід до визначення еліти. Деякі теорії вважають, що політична еліта – це досить значний прошарок суспільства, в руках якого сконцентровані економічні, фінансові, військові та інші важелі (Р. Мілс, Р. Даль, Р. Арон вказують не на одну, а на декілька еліт). Частина теорій відносить до політичної еліти суспільства лише владні структури, а це означає, що політичну еліту становлять чиновники президентської адміністрації, члени уряду та всі їхні служби, парламентарії, вищі чини військових і каральних органів, чиновна бюрократія на місцях. Цей підхід більш характерний для новостворених держав з їхньою нестійкою та несформованою політичною системою. Така політична еліта отримала назву "формальна".

Використовуючи історичний метод, Г. Моска дійшов висновку, що у всіх народів існує розділення на "правлячий клас" і "керований клас". На думку Г. Моски, величезну роль у функціонуванні правлячої верхівки відіграє перевага народження, проте він відкидає ідею нібито природженої переваги представників правлячого класу над масами керованих. Багатство створює політичну владу точно так, як і політична влада створює багатство. Представниками правлячої еліти, поза сумнівом, є й ієрархи церкви [81].

В останні десятиріччя ХХ ст. елітизм розвивався також і в межах ціннісної теорії. Це виявилось, насамперед, у меритократичному підході. Його кредо сформулював К. Мангейм: "Еліта – це ієрархія, що ґрунтується на власних досягненнях" [82]. У межах меритократії склалися технократичний (А. Богданов, Т. Веблен) та організаційно-управлінський підхід (Дж. Бернхейм, Д. Белл, А. Гоулднер).

Використовуючи елементи цих теорій у нашому дослідженні, ми маємо враховувати, що класичні теорії еліт базувалися на вивченні стабільних суспільств, а в їхній основі лежали принципи історичного континуїтету та культурної наступності. Стосовно суспільств перехідного періоду (до яких належить і українське) Н. Лапіна та А. Чирикова відзначають, насамперед, що в сучасному російському суспільстві економічні, соціальні, політичні трансформації ще не завершені, а самі суб'єкти влади перебувають у стадії становлення [83]. Ми також цілком згодні з думкою, що незавершеність

процесу формування еліти, відсутність жорстких критеріїв відбору, високий рівень "випадковості" тих, хто знаходиться на найвищих щаблях владної ієрархії, перетворює українську еліту на досить розмите соціальне утворення. Ці автори також вважають, що в трансформаційному суспільстві може йтися лише про еліту в її функціональному значенні, тому вони визначають владну еліту як соціальну групу, що є суб'єктом підготовки та прийняття найважливіших стратегічних рішень у політичній сфері та має необхідний для цього ресурсний потенціал.

Виходячи з численних трактувань еліти, спробуємо визначити та систематизувати основні принципи, котрі стали об'єднуючими для політичних еліт у контексті дослідження їхнього впливу на прийняття політичних рішень. У найзагальнішому плані політичну управлінську еліту можна визначити як досить невелику групу політиків, яка концентрує у своїх руках владу шляхом монополізації права на прийняття принципових для життя суспільства рішень. Вона має двоєдину природу: з одного боку, еліта – це соціальна група, а з іншого – своєрідна організація.

Еліта як соціальна група – це спільнота, заснована на глибинних зв'язках між її членами. Необхідно підкреслити, що згуртованість та єдність – її головні характеристики як у соціальному, так і в політичному відношенні. Еліта заснована на спільних інтересах, пов'язаних передусім із володінням важелями реальної влади, прагненням не допустити до неї інші групи, вести рішучу протидію конкуренції з боку груп, які прагнуть влади.

Іншим фактором, що об'єднує еліту, є спільні цінності, серед яких на першому місці – влада. Для еліти влада – всеосяжна цінність, на якій "замкнуті" всі інші цінності. Хоча і в еліту "проривається" інструментальне ставлення до влади, це не впливає на її місце в ієрархії. У граничному випадку – за тоталітаризму – влада означає все одночасно: і славу, і багатство, і сенс життя, і свободу.

Ми розглядаємо владу як багатогранний, цілісний, універсальний соціокультурний феномен, який є продуктом (а не тільки метою та засобом) людської діяльності, що втілюється та виражається в традиціях, цінностях і нормах матеріальної, духовної, правової, політичної культури суспільства. Поряд із цим, з метою більшої адекватності, що відповідає сучасним реаліям наукового аналізу, уявляється важливим розглядати взаємодію суб'єкта та об'єкта влади з погляду очікувань, переваг, інтересів самих суб'єктів політичного процесу ("політичного ринку"), що ведуть пошук конкурентоспроможних політичних рішень і технологій політичної конкуренції.

Другим важливим елементом виступає цілезорієнтованість політико-владної діяльності, насамперед на створення ефективних засобів владного впливу, взаємодії суб'єкта і об'єкта влади, що зазвичай виявляється в удосконаленні системи організації, контролю, керування політичними процесами. Соціокультурний аспект влади покликаний відобразити залежність політико-владних відносин у системі "суб'єкт – об'єкт" від визначального впливу різноманітних соціокультурних факторів, унаслідок чого формується відповідна політична орієнтація на переважне використання особливо значимих, авторитетних і впливових суспільних інститутів (наприклад права, моралі, релігії), їхніх цінностей, норм, традицій тощо.

У конкретній соціально-політичній практиці три дослідницькі моделі можуть доповнювати або компенсувати одна одну. Так, ринкова модель влади припускає, що влада сама повинна давати учасникам політичного процесу переважне право на політичні рішення і створювати для цього відповідні економічні умови. Технократичний підхід надає можливість самій владі вирішувати основні проблеми суспільства і держави через більшу поінформованість і компетентність, наявність відповідних процесуальних технологій. Соціокультурна модель влади вказує соціокультурні (правові, релігійні, моральні й інші) межі прийнятих владою політичних рішень, оскільки ґрунтується на довірі й підтримці громадян, поважає традиції, норми і цінності, прийняті в даному суспільстві. Кінець кінцем дана теоретико-методологічна триада і становить основний зміст сучасної концепції влади. Зрозуміти характер і динаміку змін влади можна тільки в єдності трьох основних вимірів, котрі є найбільш важливими складовими її природи.

Цілісність еліти та її існування як особливої групи підтримує не тільки наявність владних повноважень, а також і норми, що регулюють взаємовідносини як між членами еліти, так і між її сегментами. Усі перераховані фактори "працюють" на підтримку згуртованості еліти як соціальної групи. Хоча групи в цілому й розрізняються своїм місцем "угорі" або "внизу" соціальної системи, відповідно до ієрархії панівних і підлеглих, однак справжню диференціацію, а тим самим і ознаки, відповідно до своєї протилежності, вони набувають через притаманність кожній із них власної "нормативної" структури, котра відображає їхні інтереси.

Розглядаючи габітус як своєрідне призначення в ту чи іншу соціальну спільність, у широкому розумінні – клас (П. Бурдьє в цьому випадку розглядає поняття "інкорпорованого класу" [84, с. 126]), ми, як наслідок, говоримо

про свого роду соціальну ідентичність. Завдяки ідентичній єдності правляча меншість знаходиться у привілейованому становищі порівняно як з політичними організаціями, так і з великими соціальними групами. Для політичної еліти така ідентичність стає базовою не лише в період її формування, але і в подальшій діяльності.

Однак лише поєднання згуртованості соціальної групи та політичних інститутів дозволяє еліті реалізовувати своє призначення, – не стільки приймати важливі для країни політичні рішення, вибирати і визначати пріоритети її розвитку, скільки консолідувати політичні та соціальні сили шляхом узгодження їхніх інтересів із метою збереження стабільності й розвитку суспільства та підтримки існуючого політичного режиму. Цей процес "утвердження" еліти, який спроможна підтримувати лише вона, іноді перетворюється на самоціль і стає мірилом усіх реформ і контрреформ, нововведень, звернень до старої практики. Через призму цього завдання еліта оцінює й інтереси всього суспільства, тут збігаються інтереси власне еліти та суспільні цілі, а стабільність суспільства вбачається необхідною умовою збереження власного становища та позицій.

Визначення політичних позицій еліти через посередництво габітусу, що включає вироблення практичної або експліцитної позиції по відношенню до соціального світу, розподіл політичних точок зору (наприклад, правими та лівими) вказує на досить тісно пов'язані між собою детермінації, котрі впливають на агентів протягом усього їхнього існування. Ці детермінації утворюють складну систему, всередині котрої основна вага лягає на фактори, які зумовлюють структуру політичного капіталу, що відбивається в реалізації політичних рішень. Це зовсім не означає, що ефективність того чи іншого фактора, взятого ізольовано, можна виміряти за кореляцією між ним і зайнятою позицією, котра знайшла вияв у рішенні. Той же самий фактор можна пов'язати з різними рішеннями та їхніми результатами, іноді навіть протилежними, залежно від того, в яку систему його включають.

Характеризуючи власне українську політичну еліту, потрібно відзначити, що до останнього часу вона не виконує своїх основних функцій. Тут можна назвати декілька основних причин.

По-перше, не спрацьовує визначений Конституцією України механізм стримувань і противаг функціонування владних структур. Через це вони діють неефективно, втратили довіру більшості громадян. Не вдається запровадити верховенство закону в усі сфери громадського життя. Не-

узгодженість дій влади призводить до перманентної кризової ситуації, яка охоплює сфери: політичну – низький рівень довіри громадян до владних структур, економічну – неспроможність виробити національну програму розвитку економіки, соціальну – зубожіння переважної частини населення.

По-друге, політична еліта України, яка виросла в умовах СРСР, не сформувалась як справжня еліта, а тому неспроможна вирішувати загальнодержавні завдання. В сучасній Україні політичну еліту репрезентують колишні партійні, профспілкові та комсомольські функціонери, а також представники націонал-демократії. Перші, прийшовши до влади, коли бракувало досконалих законів, переважно стали дбати про вузькі власні інтереси. Інші, не маючи професійних умінь і навичок управління, виявилися безпорадними при вирішенні складних соціальних та економічних проблем.

По-третє, поза політичним процесом опинився середній клас, який міг би стати противагою олігархізації суспільства. Те, що в країні не сформовано чіткої політики стосовно утвердження середнього класу (лише 22%¹⁷ населення відповідає основним критеріям цього соціального прошарку, а в розвинених країнах Заходу середній клас становить 55–60%), веде до прогресуючої маргіналізації суспільства – "витіснення" потенційних представників середнього класу (суб'єктів малого і середнього бізнесу, менеджерів, технічної, наукової, художньої інтелігенції, кваліфікованих робітників) у категорію незаможного, бідного населення, тобто в протестний елемент.

Не можна не погодитися з думкою, висловленою М. Шульгою: "За даними моніторингу, у 2005 р. найбільша кількість респондентів за всі роки, починаючи з 1994-го, позитивно відповіла на запитання щодо наявності в країні політичних лідерів, які можуть ефективно керувати країною... Проте така висока оцінка протрималася лише кілька місяців. Судячи з даних інших соціологічних опитувань, враження населення про наявність лідерів, здатних ефективно керувати країною, швидко розвіюється. Політична еліта України не має консенсусу з ключових геополітичних, економічних, соціальних, культурних, історичних, мовних, конфесійних питань. І не тільки не має злагоди, а й не здатна піднятися над проблемами.

¹⁷За даними дослідження, проведеного в межах науково-дослідної роботи "Людський фактор інноваційного розвитку українського суспільства" (вересень 2006 р.).

Відійшовши від мітингових трибун, у перших же випробовуваннях повсякденною практикою та частина політичної еліти, яка прийшла до влади, показала дріб'язковість, злопам'ятство, мстивість, провінційну амбіційність" [85, с. 197].

Найбільш негативний вплив тут справив спосіб трансформації (вимушена адаптація старих політичних еліт до необхідності здійснення реформ, їхнє "вростання" в нові відносини та "вживлення" в ці відносини норм і стереотипів поведінки комуністичного минулого), склад, професійні та моральні якості політичних акторів переходу. До способу переходу і типу еліт як гальмівних чинників трансформації в Україні додалось і особливе нагромадження завдань, які цим непередбаченим і малозацікавленим елітам доводилося розв'язувати. Ідеться про багатомірність здійснення інституціональних перетворень, що породило цілу низку суперечностей.

Не можна не помітити, що для влади та політики стали особливо актуальними питання самовідтворення. Політика виступає як сфера політичного виробництва, сфера конструювання легітимних владних відносин, легітимної мови комунікації із суспільством, з "неполітичним". Просте пояснення природи влади – коли говорять про те, що суспільство обирає собі тих правителів, яких воно варте, а політика розглядається як мистецтво компромісів і можливого. Це означає, що будь-які політичні дії не довільні, а мають визначені межі. Однією з таких меж і є визнання більшості їхньої виправданості та доцільності – тобто легітимності.

У широкому розумінні проблема легітимації державної влади включає в себе не тільки процес формування та функціонування влади, а й проблеми лідерства й еліти, політичної та правової культури, відповідності рівня політичної системи тощо. Особливого значення проблема легітимності набуває за умов трансформації суспільних відносин, коли надзвичайно гостро стоїть питання про те, що дає право владним структурам розпоряджатися обставинами життя людей, які перебувають під їхньою владою, і чекати від них добровільного підпорядкування своїм рішенням.

Автори дають різні визначення поняття легітимності. Як відомо, до проблеми легітимності вперше звернувся М.Вебер – щоб відрізнити владу, яка відповідає формальним законам, юридичним нормам права, тобто є легальною, від тієї, яка дійсно значуща для людей і це знаходить вияв у їхній поведінці щодо неї [86, с. 55]. С. Ліпсет визначав легітимність як здатність системи породжувати і підтримувати в людей впевненість

у тому, що існуючі політичні інститути є найбільш прийнятними для суспільства [87, с. 55].

Цікавою видається точка зору Е. Шилза, який пов'язує процес легітимації з процесом формування центральної ціннісної системи суспільства [88]. Згідно із Шилзом, центральна система цінностей і є центральною зоною суспільства, тому що, по-перше, суспільство залишається взаємозв'язаним, підтримуючи її, і, по-друге, тому що вона підтримується правлячими елітами. Влада правлячих класів виникає з їхнього місця (посади) – певних ключових позицій у центральній інституціональній системі. Різні сектори еліт навіть у плюралістичних суспільствах, де еліти відносно сегментовані за своєю структурою, ніколи не бувають рівноправними. Центральна система цінностей включає вторинні й первинні цінності, що й легітимують існуючий розподіл ролей і винагород індивідам. Центральну інституціональну систему можна таким чином описати через набір інститутів, кожний з яких легітимується центральною системою цінностей. Крім того, Шилз відзначає зростання ролі центральної системи цінностей у сучасному суспільстві через збільшення її контактів із периферією.

Таким чином, під легітимністю влади ми розуміємо певний оптимальний стан, за якого більшість населення даної держави довіряє своїй владі, сподівається, що вона правильно та справедливо вирішить будь-які проблеми, котрі стоять перед суспільством. Легітимність не є статичною, тому влада повинна постійно її підтримувати, приймаючи необхідні й зрозумілі громадянам рішення.

Говорячи про ситуацію легітимації влади в Україні, потрібно зазначити, що негативна оцінка населенням ситуації в державі породжує питання про легітимність державної влади на сучасному етапі. О. Валевський зазначає, що ситуація, коли населення не розуміє владу, є майже повсякденним явищем для українського суспільства [89, с. 19]. Так, наприклад, відповідаючи на запитання: "Як ви вважаєте, події в Україні розвиваються у правильному чи неправильному напрямі?", лише 16,5% опитаних відповіли, що події розвиваються у правильному напрямі. Протилежної думки дотримується більше половини (54,3%) респондентів. Цей показник мало відрізняється від результатів, отриманих ще до президентських виборів, у квітні 2004 р.¹⁸.

¹⁸ Тут і далі в цьому розділі наведені дані дослідження, проведеного соціологічною службою Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова з 22 по 28 вересня 2006 р.

Дослідники не раз відзначали таке важливе для України явище, коли в період парламентських і президентських виборів виявляється "викид" довіри, але невдовзі виникає "розчарування". Так, наприклад, у першій половині 2005 р., після обрання Президентом України В. Ющенка, спостерігався "викид" суспільного оптимізму, це виражалося в зростанні частки тих, хто вважав, що події в країні розвиваються в правильному напрямі, однак із осені 2005 р. оцінка громадськістю ситуації в країні повертається до тої, котра була перед виборами. І з того часу ця оцінка загалом змінювалася незначною мірою, за винятком липня 2006 р., коли під час політичної кризи частка респондентів, які вважали, що події в країні розвиваються в неправильному напрямі, зросла до 67,5%.

Положення теорії демократії Дьюбея і Коена/Арато [90] формують вимоги розширення базису демократичної легітиматії порівно з компетенцією еліт та електоральною поведінкою. Вони вважають, що сучасні суб'єкти політичної діяльності мають справу з проблемою легітиматії. Аналізуючи легітимність політичного режиму, що прагне набути демократичного характеру, важливо виокремити ті показники, які найбільш адекватно дають уявлення про рівень реалізації легітимності певної політичної системи. Серед останніх важливе місце посідають авторитет влади та довіра до неї.

Потрібно враховувати, що нетотожність легітимності та довіри, яка вже стала аксіоматичною для західної політичної думки, зовсім не виключає їхнього взаємозв'язку. До того ж, в умовах трансформації політичного режиму саме політична еліта, яка прагне реалізувати новий проект, потребує довіри, що може стати підґрунтям лояльності нового режиму, тобто його легітиматії. Така довіра часто має персональний характер і залежить від ефективності політичної діяльності певного представника правлячих кіл.

Аналіз досвіду останніх виборчих кампаній в Україні (2004–2010 рр.) та особливостей політичного процесу загалом дозволяє виокремити передумови й вияви політичної корупції в діяльності політичних партій. Як свідчить світовий досвід, поєднання бізнесу і влади починається з фінансування великим капіталом політичної діяльності партій, що, з одного боку, веде до корумпованості влади, з іншого – позбавляє партії, а надалі й владу, суспільної підтримки. Реальною метою створення більшості політичних партій може вважатися реалізація не інтересів певних суспільних груп (приблизний відповідник яких може бути знайдений серед "класичних" політичних ідеологій), а прагматичних індивідуальних чи групових інтересів економічного характеру, для чого здобуття і збереження влади

є лише засобом. Це значною мірою пояснює поширеність серед українських політиків технологій "партійного проектування", коли партія розглядається як технологічний проект, організаційно-правовий механізм проходження до владних структур, а не як явище, що вкорінене в соціальній структурі суспільства та відбиває інтереси певної соціальної групи. Таким чином, значна частка політичних партій в Україні від початку створюється в умовах політичної корупції і для досягнення відповідної мети. Надалі це поширюється на повсякденну діяльність партійних структур і зумовлює не лише їхню відкритість до виявів політичної корупції, але й часто робить участь у політично корупційних схемах єдиною можливою умовою їхнього існування (табл. 1.5.1–1.5.3).

Таблиця 1.5.1

Розподіл відповідей на запитання: "Чи доводилося Вам чути про наведені вияви політичної корупції в Україні?", %

Вияв корупції	Так	Ні	Важко відповісти
Плата за отримання державних нагород, почесних звань	43,6	34,3	21,7
Плата за отримання наукових ступенів, учених звань	48,0	32,1	19,9
Плата за призначення на посаду в органах місцевого самоврядування	63,4	20,5	16,1
Плата народним депутатам за голосування за певний закон, якщо це відбувається всупереч позиції фракції, до якої належить депутат	66,1	17,1	16,8
Плата народним депутатам за голосування за певне кадрове призначення, якщо це відбувається всупереч позиції фракції, до якої належить депутат	66,7	18,5	14,8
Плата за призначення на посаду в органах державної влади всіх рівнів	71,7	14,3	14,0
Купівля-продаж місць у виборчих списках політичних партій і блоків	72,5	15,5	12,0
Фінансування виборчих кампаній, яке не декларується і джерела якого не оприлюднюються	72,9	14,0	13,1
Плата за отримання ліцензій, дозволів	76,2	12,5	11,3
Плата за отримання необхідних судових рішень	77,9	12,4	9,7
Призначення на керівні посади в органах влади родичів, друзів, знайомих тощо	80,1	11,0	8,9

Джерело: за матеріалами дослідження Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, липень 2009 р. : Національна безпека і оборона. – № 7 (111), 2009. – С. 51.

Таблиця 1.5.2

Розподіл відповідей на запитання: "Нинішній Президент і Уряд заявляють про наміри посилено боротися з корупцією. Як Ви вважаєте, до чого це призведе?", %

Заяви так і залишаться заявами, а реальної боротьби з корупцією не буде	Вестиметься боротьба з корупцією, але значних результатів досягти не вдасться	Вестиметься боротьба з корупцією, і вдасться досягти значних результатів	Під виглядом боротьби з корупцією відбуватиметься боротьба з політичними опонентами	Інше	Важко відповісти
14,9	32,6	28,9	11,6	0,9	11,1

Джерело: за матеріалами дослідження Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, лютий 2005 р. [Електронний ресурс]. – Доступний за: <http://www.uceps.org/ukr/poll.php?poll_id=237>.

Таблиця 1.5.3

Розподіл відповідей на запитання: "Яким буде стан політичної корупції в Україні через три роки?" (динаміка, 2008–2009), %

Стан політичної корупції	Червень 2008	Липень 2009
Залишиться такою ж, як і зараз	35,3	31,3
Її масштаби зростуть значною мірою	11,4	16,6
Її масштаби зростуть незначною мірою	12,9	12,3
Її масштаби зменшаться незначною мірою	11,3	12,3
Її масштаби значно зменшаться	4,4	5,3
Вона буде повністю викорінена	1,1	1,0
Важко відповісти	23,6	21,2

Джерело: за матеріалами дослідження Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова: Національна безпека і оборона. – № 7(111), 2009. – С. 61.

З усього викладеного можна зробити висновок про взаємозумовленість процесу політичної поведінки правлячих кіл рівнем їхньої легітимації як динамічної характеристики суспільства трансформаційного періоду. Як справедливо відзначає В. Князєв, легалізованість рішення у соціальному вимірі може прирівнюватися до соціальної діагностики, котра здійснюється, щоб інвентаризувати досвід, знання, вимоги, обставини та умови ситуативних чи інших управлінських рішень [91, с. 171].

Консервація нинішнього характеру політичної системи може стати чинником, що перешкоджає потребам демократичного розвитку українського суспільства: формуванню влади, відкритої й підзвітної громадянам; становленню середнього класу як найбільш чисельної, економічно незалежного від держави прошарку населення; формуванню громадянського суспільства – як спільноти активних громадян та об'єднань, які можуть захистити демократичні права і свободи в країні. Більшість тенденцій, що спостерігаються сьогодні в партійній системі, свідчать про високу ймовірність консервації її негативних рис.

Українське суспільство переживає період зламу уявлень про справедливий суспільний розподіл, за якими прагнення до усунення розбіжностей між соціальними класами відбувалося за рахунок нівелювання мотивуючої ролі доходної диференціації, переходу до принципів розподілу результатів суспільної праці, що передбачають необхідність дотримання умов рівності можливостей і пропорційності винагород. Цей перехід здійснюється повільно, проте прагнення до зрівняння набувають все більш інертного характеру і продиктовані, принаймні серед представників активної частини населення, переконанням у нелегітимності шляхів збагачення, а не негативним ставленням до процесів доходної поляризації загалом. Водночас серед більшої частини суспільства, що зазнала втрат через руйнацію системи соціального захисту, поширені настрої, котрі свідчать про неготовність до нормального ставлення до доходної нерівності. Для цього середовища характерна невмотивована неприязнь до багатіїв та агресивна позиція щодо шляхів зменшення дистанції між класами. Існує соціальна напруженість, яка виявляється через стримувані настрої суспільної неприязні (емоційний компонент напруженості) та неузгодженість ціннісних уявлень різних соціальних груп про належне у сфері розподілу доходів.

Протилежно сприймають існуючу диференціацію доходів не стільки представники груп із полярним матеріальним становищем, скільки адепти різних політико-ідеологічних поглядів. Хоча вплив об'єктивних чинників, котрі зумовлюють матеріальне становище соціальних суб'єктів (рівень доходів, витрат тощо), на сприйняття доходної диференціації й визначення поглядів на справедливий розподіл у суспільстві беззаперечний, більше усе ж впливає суб'єктивна оцінка власного матеріального стану та його динаміки. Знайшла підтвердження теорія значення відносної депривації у поясненні розвитку соціальної напруженості (її емоційної та раціонально-оціночної компонент).

Заклики до зменшення дистанції у економічному становищі соціальних груп не можуть зумовити виникнення та розвиток деструктивних конфліктів, посилення нелегітимної протестної активності з цього приводу, принаймні найближчим часом. Протестні установки груп як обділених у матеріальному сенсі, так і тих, котрих не влаштовує доходна поляризація не тільки із прагматичних (незадоволення рівнем власного добробуту та його динамікою), але й з ідейних міркувань (прихильність до ідеологем рівності), орієнтуються на цілком законні та відносно безпечні для суспільної стабільності форми протесту. Деструктивний потенціал протестних установок, детермінованих негативним ставленням суспільства до доходної диференціації незначний.

Міждисциплінарний підхід до вивчення трансформаційних процесів є найбільш адекватним, оскільки дозволяє аналізувати системні трансформаційні процеси економічної, політичної, культурної, правової та інших підсистем у їхній взаємодії та взаємовпливах. Обґрунтовано та визначено можливі впливи системної трансформації на процес соціально-економічної нерівності в українському суспільстві; запропоновано причинно-наслідкову модель впливу соціально-культурних, політичних й економічних чинників на процеси формування та трансформації соціально-статусної структури й, зокрема, соціально-економічної нерівності; визначені ключові ознаки системної трансформації в українських реаліях.

Проведений огляд трансформаційних процесів у різних сферах суспільного життя свідчить, що трансформаційні процеси в українському суспільстві зумовили перехід суспільства як системи від статичності до динамічності, коли її підсистеми також стають динамічними.

Важливим є також висновок, що системні трансформаційні процеси, котрі змінюють роль і функціонування ключових інститутів, призвели до принципової зміни природи нерівності – від соціально-економічної нерівності індивідів на базі нерівності у розподілі благ (матеріальних і нематеріальних) до сучасної ситуації, коли ключовим фактором стала нерівність у доступі до ресурсів у широкому розумінні (фінансових, матеріальних, владних, якісної освіти, консультаційних, інформаційних тощо).

Серед ключових впливів системної трансформації українського суспільства на детермінанти та вияви соціально-економічної нерівності доцільно виділити такі:

– зміни у сфері права власності, розподілу ресурсів, включення до конкретних соціальних мереж/орбіт, у характері, розмірі та структурі робочого і вільного часу тощо зумовлюють появу "нових" нерівностей, змінюючи зміст і критерії соціально-економічної нерівності;

– незаконна приватизація, привласнення суспільної власності, засобів виробництва та інших ресурсів сформували нерівність шансів економічної й фінансової поведінки;

– системна криза довіри й відсутність механізмів суспільного контролю негативно впливають на формування суспільних норм і правил, що призводить до інституціоналізації неправових практик, що в свою чергу виступають вагомим фактором соціально-економічної нерівності;

– нерівність перед законом, зумовлена силою влади, грошей і зв'язків та інституціоналізацією корупції, ускладнює сприйняття несправедливості соціально-економічної нерівності в українському суспільстві.

Кризова ситуація, що склалася в економіці країни, та подальша політична нестабільність не завадили зростанню показників соціально-економічних очікувань населення протягом 2009–2010 рр. після їхнього стрімкого падіння у грудні 2008 р., за виключенням оцінок очікуваних змін особистого матеріального становища, що наприкінці 2010 р. знову знижуються. Зростання майже всієї групи індексів соціально-економічних оцінок та очікувань (зокрема ІЕОо) свідчить не стільки про підвищення оптимізму, скільки про зростання питомої ваги населення, яке не очікує найближчим часом ніяких змін і у своїх поточних оцінках не схильне бачити ані погіршення, ані покращання. Громадська думка відходить від негативних оцінок, проте з обережністю ставиться до позитивних.

Аналіз моніторингових соціологічних досліджень дозволив зробити висновок про наявність та системний характер в Україні кризи соціально-економічних очікувань громадян, які попри періодичні покращення для окремих категорій громадян загалом залишаються поза межею оптимізму і є достатньо низькими впродовж 10 останніх років.

Важливим чинником запобігання або пом'якшення соціальної напруженості, котра виникає з причин невдоволення широкими верствами населення своїм матеріальним становищем, є легітимація соціальної нерівності, визнання справедливості нерівності в доходах. Так, легітимація соціальної нерівності не виникає сама собою, а її гнучкість зумовлена історичною ситуацією, соціокультурною ситуацією в суспільстві, та, безперечно, владним інтересом панівної верхівки, яка формує політичну ситуацію в країні. вико-

ристання механізмів легітимізації соціально-економічної нерівності залежить від їхньої ефективності в конкретному суспільстві. Використання механізмів упровадження легітимізації соціальної нерівності та/або комбінація застосування декількох механізмів водночас відповідають вимогам конкретного суспільства. Продовження політики комбінування породжує соціопсихологічну невизначеність соціальних суб'єктів – учасників легітимізаційного процесу. Запровадження механізму використання символічних систем через зміну визначення ключової ідеї та маніпулювання соціальними міфологемами у поєднанні з масованим запровадженням демократичних і псевдодемократичних легітимізаційних механізмів є засадою релегітимізації існуючої соціальної структури українського суспільства. А сучасна трансформація структури українського суспільства є її наслідком, що відбувається: 1) на рівні об'єктивних соціоструктурних процесів, 2) на суб'єктивному рівні осмислення. Легітимізація соціальної нерівності слугує організатором трансферу емпіричних індикаторів стратифікаційних схем у когнітивну сферу: соціальні суб'єкти на початку засвоюють існуючі соціальні зразки, а згодом, переосмислюючи їх, надають значущості та здійснюють відповідну рефлексію, базуючись уже на власних уявленнях про ідеальний соціальний порядок та існуючі суспільні практики.

РОЛЬ ДЕТЕРМІНАНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

За роки набуття Україною незалежності сформувалося суспільство, якому притаманний дуже високий ступінь нерівності – за доходами, за доступом до базових соціальних послуг (інформаційних, комунікативних, освітніх, медичних, соціальних тощо), за станом здоров'я, ризиком смерті і тривалістю життя, за умовами та якістю життя, за становищем на ринку праці. У цьому контексті наукову значущість має дослідження економічних і соціальних факторів, які впливають на рівень нерівності в суспільстві. Такий підхід цілком коригує з фактом переходу сучасної економічної науки від теорії факторів економічного зростання до теорії "стійкого розвитку людини" і його потенціалу. Саме тому ми вважаємо перспективним дослідження соціально-економічної нерівності, що передбачає аналіз економічних ознак соціального розмежування у їхньому нерозривному зв'язку із соціальними, політичними, етнічними, релігійними та антропологічними факторами, котрі впливають на таке розмежування.

Зміна суспільного устрою в Україні сполучилася з виникненням нового явища: поглибленням нерівності до такої міри, коли переважно для більшості населення стали недоступними звичні раніше стандарти життя, рівень добробуту, можливості людського розвитку. Відбувається трансформація міри впливу критеріїв соціально-економічної нерівності, змінюється соціальна структура, формуються нові професійні, нові соціальні групи. На тлі кількох років економічного зростання переваги ринкової економіки стають дедалі очевиднішими, у тому числі для підприємців і зароджуваного середнього класу. Водночас зберігається занепокоєння "повільними" темпами поліпшення життя багатьох працюючих і пенсіонерів, жителів сільської місцевості й інших уразливих груп населення. Це занепокоєння впливає й на соціально-політичний процес, змушує коригувати пріоритети майбутнього соціально-економічного розвитку. Тому видається актуальним визначити можливі тенденції змін соціальної структури, стандартів життя, добробуту й перспектив людського розвитку в умовах трансформації критеріїв соціально-економічної нерівності. Знання цих тенденцій створюватиме об'єктивне підґрунтя для визначення шляхів гармонізації соціально-економічних реформ трансформаційного періоду з процесом адаптації до нього найбільш численних соціальних прошарків населення.

2.1. Особливості соціологічних методів аналізу соціально-економічної нерівності

Традиційно під соціально-економічною нерівністю розуміють відмінності між людьми та окремими групами людей за розмірами одержуваних ними доходів і накопиченого багатства. Природним продовженням нерівності в доходах є різниця в рівні витрат і практиках споживання. Зміст соціально-економічної нерівності досить різноманітний, але за панівними підходами чинники, котрими вона обумовлюється, можна поділити на дві групи. Перша представляє собою низку особистісних характеристик людей, що впливають на можливості одержання того чи іншого рівня доходу й стильове різноманіття форм споживання людини. Серед них виділяються стать і вік, родинний стан, специфіка потреб і смаків, здібності і компетенції, освітній рівень тощо. До другої групи чинників належать особливості механізму розподілу національного доходу і багатства чи пряма дискримінація, що обумовлюють обмеженість доступу до ресурсів значної частини населення. На рівні з власне економічним розшаруванням важливу роль відіграють соціальні чинники: соціально-професійний статус (рівень освіти і кваліфікації, посадове становище і позиції на ринку праці); трудовий статус (умови і зміст праці, ступінь її автономії); владний статус (вплив, панування, авторитет); символічний капітал, який має істотне значення, оскільки може бути конвертований або використаний як заміна економічних ресурсів.

Історія дослідження проблем нерівності, зокрема соціально-економічної, розгорталася у контексті теорій класичної соціології, у тому числі у вигляді розробок таких авторів, як Ж.-Ж. Руссо, А. Сміт, Д. Рікардо, А. Сен-Симон, О. Конт, Г. Спенсер, К. Маркс, М. Вебер, П. Сорокін; а також досліджень "нових нерівностей" – У. Уорнер, Ч. Міллз, Г. Брейверман, О. Райт, А. Турен, Р. Дарендорф, Р. Арон, М. Арчер, Д. Белл, П. Бергер, П. Блау, Ж. Бодрійяр, П. Бурдьє, Дж. Голдтроп, О. Гоулднер, О. Данкен, Л. Козер, Р. Коллінз, Д. Локвуд, Н. Луман, Г. Маркузе, Е. Райт та ін. У наукових працях 90-х років ХХ ст. та початку ХХІ ст. значна увага була приділена аналізу соціальних нерівностей, викликаних процесами глобалізації, що знайшло своє відображення у роботах З. Баумана, Р. Будона, І. Валерстайна, Ю. Хабермаса, Е. Гіденса, Г. Еспін-Андерсена, М. Кастельса, М. Кона, Дж. Масіоніса, К. Оффе, Дж. Рітцера, Е. Тоффлера, Н. Смелзера, А. Сена, Г. Терборна, Дж. Тернера, А. Турена, Дж. Уррі, С. Хантінгтона, У. Бека та ін. У російській соціології нерівності широко відомі роботи Л. Беляєвої, Л. Гордона, З. Голєнкової, Т. Заславської,

М. Руткевича, Є. Старікова, О. Шкаратана, Ю. Арутюняна, В. Ільїна, В. Радаєва, Р. Ривкіної, Н. Тихонової та ін. Вагомим є внесок українських дослідників у аналіз процесів соціально-економічної нерівності, серед яких роботи Є. Головахи, Н. Коваліско, О. Куценко, С. Літвінова, С. Макеєва, С. Оксамитної, Г. Осіпова, Н. Паніної, В. Тарасенка, В. Хмелька, Ю. Яковенка та ін. У роботах українських і російських соціологів підкреслюється необхідність розширення теоретичних горизонтів дослідження проблеми соціальної нерівності з метою створення ефективних пізнавальних технологій ідентифікації соціальних нерівностей в соціальних системах пострадянського типу.

Хоча дослідження "класів" і "соціальної стратифікації" як показників нерівності почалися в соціологічних теоріях позитивістів (А. Сміт, А. Сен-Симон, О. Конт, Г. Спенсер), першою фундаментальною розробкою у цій сфері слід вважати теорію класів, створену К. Марксом, Ф. Енгельсом і їхніми послідовниками. К. Маркс запропонував теорію класів як теорію соціальної структури суспільства та вперше представив класові відносини як антагоністичні, що стало ключовим моментом соціальної нерівності [1]. Теорія соціальної нерівності в М. Вебера дозволяє досліджувати економічну, статусну й політичну нерівність [2]. Вебер розглядав ці три взаємодіючі аспекти як критерії, на яких будуються системи нерівностей у всіх суспільствах. Розходження у власності створюють класи, розходження в престижі – статусні групи, розходження у владі – політичні партії. На відміну від К. Маркса, М. Вебер припускав, що спільності формуються значною мірою на основі статусних груп, які виділяються за критерієм соціального престижу. Близькою до концепції М. Вебера є теорія соціальної нерівності П. Сорокіна, де основними критеріями диференціації є економічні, політичні й професійні фактори [3].

Традиція одночасного урахування декількох критеріїв нерівності у класифікації соціальних груп вперше зустрічається в У. Уорнера [4]. У своєму дослідженні "Янки-Сіті" він довів, що найвищий рівень багатства не гарантує найвищого соціального статусу, престижу й визнання з боку інших. Це надихнуло його створити модель із шістьма класами або статусними групами, в якій кожний з трьох класичних класів (верхній, середній і нижчий) підрозділяється ще на дві групи – верхній і нижній. Типологія ґрунтувалася на суб'єктивному критерії, тобто як члени співтовариства ранжували один одного. Він першим намагався розробити Стандартний індекс статусних характеристик (Standard Index of Status Characteristics), у якому враховувалися б освіта, місце проживання, доход і походження.

Згодом, починаючи з середини ХХ ст., коли ускладнення соціальної структури спричинило появу нових груп, класів, професій, відносин, створюються теорії середнього класу, розгортається дискусія про евристичну цінність класової теорії суспільства. У нових наукових дискусіях про "клас" головними стають питання: наскільки поняття "класу" адекватно сучасній соціальній дійсності; чи існують класи в сучасних умовах; чи є клас цілісним утворенням; чи здатні класи до політичної дії; наскільки поняття "клас" пов'язане з поняттям "експлуатація". У цьому контексті М. Брейверман, описуючи кризу класових теорій, узагальнює основні трансформації, що сприяють зменшенню евристичної цінності цього конструкту: по-перше, система сучасного виробництва й процес автоматизації призводить до деградації праці, зниження рівня кваліфікації робітників, поширення загального усереднення; по-друге, втрата робітниками кваліфікації прирікає їх на практично абсолютну залежність, робить їх беззахисними перед особою менеджеристського контролю, що у свою чергу сприяє втраті кваліфікації; по-третє, автоматизація конторської праці зменшує розходження між конторою і цехом, зумовлює розширення робітничого класу за рахунок робочої сфери обслуговування; по-четверте, зазначені тенденції в розвитку праці сприяють, з одного боку, пролетаризації широких трудових мас, а з іншого – зниженню рівня революційності робітничого класу [5]. Ідеї М. Брейвермана наслідує Ч. Міллз, який присвячує свої дослідження класу "білих комірців" як типових представників урбаністичної маси, які живуть у типових умовах життя суспільств ХХ ст. [6]. Він указує на фундаментальний характер трансформацій у сфері відносин власності й умов її функціонування. Влада власності має деперсоналізований характер, так як здійснюється через безліч нових управлінських функцій. Зміна розподілу влади між власниками і їхніми менеджерами, однак, не руйнує клас власників і не зменшує їх владу. Сюди ж відносяться дослідження так званого "андеркласу" (англ. "underclass" – групи індивідів, що, у певному змісті, перебувають за межами основного суспільства) К. Аулетти та О. Левіса щодо проблем співвіднесення виключених зі стандарту згідно із прийнятою концептуалізацією соціального класу: пасивних бідних (людей, які протягом тривалого часу отримують державну допомогу); злочинців, наркоманів; повних сил людей, зайнятих у тіньовій економіці; інвалідів, психічно хворих тощо [7; 8].

Значний вплив на розвиток теорій нерівності мали теорії постіндустріального суспільства. Наприклад, А. Турен, Р. Дарендорф та П. Бурдьє зазначають, що головним напрямом соціального розвитку стає фрагменту-

вання соціальної структури у нормах і цінностях, у стилях і способах життя, в економічних, соціальних, особистісних структурах, соціальних інтересах і цілях; це відповідним чином змінює систему соціальної диференціації, але не ліквідує сам соціальний конфлікт і його напругу [9–11]. На їхню думку, соціальний конфлікт зміщується у сферу споживання в широкому змісті слова та здобуває форму конфлікту із суспільним устроєм у цілому. Ці теорії змінюють моделі соціологічного пояснення нерівності від економічного обґрунтування на початку до урахування сервісних послуг і знання, а потім до культури як пояснювального фактора формування систем соціальної стратифікації. Так, А. Турен у аналізі структур нерівності ускладнює класову схему, оперуючи трьома групами понять: поняттям соціального класу, що застосовується при аналізі відносин влади й домінування в суспільстві в цілому; поняттям зацікавлених груп, або груп соціального інтересу, що використовується для аналізу відносин усередині організацій і колективів, та поняттям групи тиску, що застосовується у дослідженні конфліктів у сфері споживання та має слабке відношення до політичної дії [9]. Оригінальним є методологічний підхід П. Бурдьє, що має на меті врахувати нові соціальні реалії і соціальні виклики. Він взагалі відмовляється від теорії класів з огляду на сучасні соціальні зміни, та вважає, що зрозуміти сучасну стратифікацію суспільства неможливо без обліку всіх видів ресурсів або капіталів, якими володіє індивід. П. Бурдьє виявляє закони, за допомогою яких різні форми капіталу (економічний, соціальний, культурний) конвертуються один в один, а також визначає можливі прибутки та імовірність їхнього відтворення [11]. Розробляючи власну теорію габітусу як сукупності властивостей, що характеризують присвоєння деяких знань, досвіду та соціального капіталу, він створює теорію соціальної стратифікації, котра розглядає соціальну позицію індивіда через стиль життя.

Вплив глобалізаційних зрушень на соціально-економічну нерівність розкриває підхід Е. Валлерстайна. З погляду цього підходу зараз розвивається новий міжнародний поділ праці з новими моделями глобальної стратифікації [12]. "Переструктуризація" капіталізму, котра відбулася в ХХ ст. означає, що сучасний капіталізм вийшов за рамки національних границь. У сучасному суспільстві немає підстав стверджувати, що класи визначаються державними кордонами; міжнародний поділ праці припускає створення глобальних систем домінування і влади, глобальної системи соціальної нерівності та глобальних класів. За теорією У. Бека у світлі трансформаційних процесів основною рисою сучасного суспільства є індивідуалізація соціально-еко-

номічної нерівності. Він доходить висновку, що суспільство більше не функціонує у соціально помітних класових категоріях та перебуває в пошуку іншої соціальної структури [13]. У цьому контексті виникає теза про "смерть класу" (Н. Кларк, С. Ліпсет, Я. Пакульські, М. Уотерс) – зменшення значущості класових відносин та ідентичностей в умовах соціальної фрагментації, індивідуалізації й консьюмеризму [14, 15]. Головним джерелом зростання глобальної соціальної нерівності є інформаційно-технологічна революція, що спричинила нинішню хвилю глобалізації. У країнах-лідерах глобалізації спостерігається стійка тенденція до заміщення товарно-матеріальних запасів інформацією, а основних фондів – знаннями. Підвищення ролі і кількості висококваліфікованих фахівців у структурі робочої сили, зростання чисельності наукових працівників, в тому числі збільшення частки магістрів і кандидатів наук порівняно з часткою бакалаврів у розвинених постіндустріальних країнах, позитивно впливає на рівень соціально-економічного розвитку, підсилює їхню глобальну конкурентоспроможність.

У вітчизняних дослідженнях соціально-економічної нерівності набули поширення теорії щодо відображення процесів трансформації у системах нерівності українського суспільства. Наприклад, С. Макеєв осмислює можливості структурної перспективи аналізу пострадянського суспільства та підкреслює й аналізує роль ідентифікаційних практик у пострадянському соціальному структуруванні; В. Паніотто й В. Хмелько апробують теоретичну класову схему Е. Райта, а також міжнародну стандартну шкалу класифікації професій; Ю. Прівалов наголошує на формуванні локально-ситуативних відмінностей та нерівностей, що спостерігаються у будь-якому суспільстві, але не призводять до глобальних конфліктів; наприклад, після Чорнобильської катастрофи величезну кількість людей було вибито з усталеного повсякденного життя, що спричинило соціальну нерівність між потерпілими і рештою українців [16–18].

Спільний досвід трансформаційного процесу обумовлює увагу до аналітичних розробок російських соціологів. Тут вагоме значення мають роботи Т. Заславської, у яких автор прагне не тільки вивчити соціальне розшарування, але й виявити основні соціальні механізми, соціальних акторів трансформаційного процесу, їхній реформаторський потенціал [19]. Значний евристичний потенціал має поняття "трансформаційна структура суспільства" як специфічний зріз соціальної структури, що відбиває розміщення сил, зацікавлених і тих, що борються за різні траєкторії суспільного розвитку. Використання колективом російського Інституту соціології багатомірної

функціональної моделі аналізу дозволяє авторам виділити соціальні позиції, на яких відбувається формування нової класової структури російського суспільства, позначити фактори соціальних переміщень.

У цілому науковій дискусії щодо соціально-економічної нерівності серед сучасних соціологів демонструють: відсутність узгоджених теоретичних поглядів стосовно розуміння соціально-економічної нерівності в сучасній системі знання; симптоми концептуальної кризи, котра доволі наочно відображується у специфічних теоретико-методологічних дилемах і спробах типологізації і класифікації соціальних нерівностей; відсутність чіткого визначення змісту поняття "соціально-економічна нерівність"; та пов'язану з останньою тезою необхідність розробки стандартизованої системи індикаторів соціально-економічних нерівностей.

Економічні дискусії про детермінанти соціально-економічної нерівності в суспільстві, як правило, виражаються в термінах кількісних показників приросту або зменшення її рівня, тоді як соціологічні – також фокусуються на суб'єктивних чинниках: якостях, орієнтаціях, очікуваннях. Компромісом у поєднанні об'єктивних та суб'єктивних детермінант соціально-економічної нерівності є теорія людського капіталу, що заснована на неокласичних підходах та сформульована на рубежі 1960-х років (Т. Шульц, Г. Беккер, Дж. Мінцер) [20]. Ця теорія розглядає нерівність доходів економічно активного населення як наслідок нерівності в продуктивності людського капіталу, накопиченого ними в результаті різних освітніх практик. У той же час наголошується, що нерівність доходів у тім або іншому ступені може бути детермінована факторами, не пов'язаними із продуктивністю праці. Такими факторами є демографічні розходження; неформальні, але відносно стійкі соціальні бар'єри на ринках освіти та праці (наприклад, національні, вікові, гендерні), а також фактичні обмеження в можливостях соціальної мобільності. Нарешті, розходження в доходах можуть бути викликані випадковими обставинами (як, наприклад, наслідок недосконалої конкуренції). Дослідження Р. Вілкінсона та К. Пікет демонструють, що з високим рівнем соціально-економічної нерівності корелюють негативні соціальні явища, такі як більш коротка тривалість життя, більш високий рівень захворювань, вбивств, дитячої смертності, підліткових вагітностей, емоційних депресій і кількості ув'язнених [21]. О. Шкаратан та В. Радаєв, розглядаючи детермінанти соціально-економічної нерівності у контексті компонентів людського капіталу, здійснюють їхню ґрунтовну операціоналізацію, виокремлюючи чотири основні показники, за якими відбувається диференціація соціальних груп: індекс освіти, індекс

професійних навичок, індекс організаторських і підприємницьких здібностей, індекс здоров'я та індекс характеристик родини [22].

Розуміючи, що нерівність доходів – не єдиний показник соціально-економічної нерівності, увага звертається на інші показники для її виміру. Наприклад, на думку А. Доріна, підстави соціально-економічної нерівності мають визначатися головними компонентами економічного життя – працею та економічними відносинами [23]. До основних об'єктивних підстав нерівності належать: зайнятість, її ступінь та вид; позиція у суспільному розподілі праці, тобто зайнятість керівною чи виконавчою, аграрною чи індустріальною, фізичною чи розумовою працею; особливості праці у плані важкості, складності, комунікативності, ризику, фізичних і моральних умов; професія чи заняття, тобто робота за наймом за заробітну плату, що вимагає професійної кваліфікації, чи самостійна робота з вільним доходом, у тому числі і незалежна від освіти; відношення до власності на засоби виробництва, її наявність чи відсутність, а також її ступінь, форма і вид; відношення до організації та управління виробництвом і працею, її рівень, економічні і правові основи, формальний чи неформальний характер; прибутки, їхній ступінь та джерела, легітимність чи моральність, стабільний чи нестабільний характер; освіта і кваліфікація, їхній рівень, профіль, престижність. Поряд із об'єктивними існують і суб'єктивні основи соціально-економічної нерівності. Тут соціально-економічні групи розрізняються з точки зору яких-небудь людських якостей, що мають велике значення для соціально-економічних відносин – категоричних орієнтацій на ті чи інші професії; стилю поведінки і діяльності в одних і тих самих видах економічної діяльності; пасивності чи активності; лідерства; законслухняності; ставлення до праці і заробітної платні; моральності у питаннях праці і власності; схильності до індивідуальної чи колективної соціально-економічної діяльності тощо.

Корисними у дискурсі щодо детермінант соціально-економічної нерівності є роботи російських соціологів Т. Заславської та Р. Ривкіної, які будують економіко-соціологічну структуру пострадянського суспільства, виходячи із обумовленості її формування змістом системи економічних відносин, диференціюючи ці відносини відповідно до основних, що визначають сутність економічного устрою суспільства [24]. Усі соціально-економічні відносини були поділені ними на п'ять груп: етнодемографічні, соціально-територіальні, професійно-посадові, соціально-трудова і сімейно-господарські. Соціальний зміст кожної із виділених груп визначався породжуваними ними соціальними нерівностями, що діляться на два типи. Перший тип – це нерівності, пов'язані з соціальним відокремленням взаємоорієнтованих економічних ролей, котрі

спорадично виконують ті чи інші групи (наприклад, ролей замовників і підрядників, постачальників і отримувачів засобів виробництва, кредиторів і боржників, продавців і покупців тощо). Відносини груп, що виконують ці ролі, – це необхідна частина процесу функціонування і розвитку економіки. Зміст їх постійно відтворюється, але одночасно і змінюється. Відповідно і нерівності, що породжуються відносинами даного типу, як правило, мають перехідний характер, не формують міцних соціальних структур. Другий тип нерівностей пов'язаний зі стійким закріпленням за соціальними групами чи типами формальних організацій специфічних економічних, соціальних і правових статусів. Вони мають принципово інший характер. Якщо перший тип відносин стосується взаємодіючих груп, то другий – груп, пов'язаних, головним чином, непрямими відносинами, взаємодіючих за посередництвом суспільства (наприклад, працівників розумової і фізичної праці, виробничої і невиробничої сфери, багатозабезпечених і малозабезпечених родин, населення міста і села, столичних і периферійних районів тощо).

Підсумовуючи методологічні підходи до дослідження соціально-економічної нерівності, зокрема у межах соціологічних та економічних розробок, на нашу думку, теоретична схема аналізу цього феномену передбачає визначення об'єктивних та суб'єктивних складових розшарування на макро-, мезо- та мікрорівні, а також загалу чинників, котрі впливають на цей процес (рис. 2.1.1).

Соціологічний аналіз соціально-економічної нерівності передбачає, поперше, дослідження соціально-економічного капіталу, вираженого у комбінації наявного матеріального статку, освітньо-професійного статусу та умов зайнятості, по-друге, вивчення соціально-економічних стратегій поведінки, цінностей, очікувань, компетенцій залежно від того чи іншого розподілу капіталу; по-третє, важливим є аналіз зв'язку між складовими соціально-економічної нерівності та іншими чинниками соціальної диференціації: аскриптивними (вікові, етнічні відмінності тощо) та дескриптивними (соціальний капітал, потенціал соціально-просторової мобільності тощо). Зазначена схема не включає всього загалу таких зв'язків, проте фокусується на ключових із них. Макроаналіз соціально-економічної нерівності значною мірою визначає її контекст, як правило, на регіональному чи міжкраїнному рівнях і виражається у розрахунку макроіндикаторів нерівності доходів та витрат, рівня життя, рівня бідності тощо. Мезоаналіз включає виокремлення певних соціально-економічних груп, тоді як мікроаналіз фокусується на індивідуальному рівні соціально-економічної диференціації.



Рис. 2.1.1. Системний аналіз підходів до дослідження соціально-економічної нерівності

Джерело: складено автором.

До того ж є щонайменше два засоби виміру соціологічного аналізу соціально-економічної нерівності: за об'єктивними чинниками (рівень доходів і витрат у грошовому вимірі, перелік наявних компетенцій тощо) та за самоідентифікацією (усвідомлення своєї позиції у соціальній структурі, співвіднесення своєї позиції із певним класом). Як правило, комплексний аналіз проблем соціально-економічної нерівності передбачає поєднання цих напрямів та способів.

Методи виміру соціально-економічної нерівності за об'єктивними оцінками. Особливість економічної складової соціально-економічної нерівності полягає в тому, що вона, може дістати кількісну, зокрема грошову, оцінку. Основний індикатор соціально-економічної нерівності на макрорівні аналізу – розподіл загального доходу між індивідами. Наочне подання про нерівність в економіці дає крива Лоренца [25]. По осі абсцис відкладається частка населення, а по осі ординат – частка доходу в економіці. Крива Лоренца показує, яка частка доходу приходить на відповідну частку населення. Ситуації повної рівності буде відповідати крива Лоренца, що збігається з діагоналлю. Чим вище ступінь нерівності, тим більше відхилення кривої від діагоналі. Для кількісного опису нерівності використовується коефіцієнт Джині, що розраховується за даними державної офіційної статистики щодо рівня податкового доходу населення (відношення доходів 10% найбідніших до доходів 10% найбагатших, одиницею вимірювання є або відсотки (шкала від 0 до 100), або індекс (шкала від 0 до 1)). При повній рівності коефіцієнт Джині дорівнює нулю.

Проте такі оцінки мають суттєві обмеження. Вони не враховують тіньовий сектор економіки, недекларовані доходи та доходи у негрошовій формі. В умовах, коли обсяг тіньової економіки в Україні за різними оцінками становить 40–50% ВВП, ці показники потребують корекції [26]. Коефіцієнт Джині також не пояснює, яким чином об'єктивні показники динаміки економічних нерівностей відтворюються у масовому сприйнятті соціального розшарування та власного положення у структурі цього розшарування, і, відповідно, яким чином вони пов'язані із трансформаціями соціальної структури. Якщо порівняти стан нерівностей у 2009 р. на міжнародній арені за коефіцієнтом Джині, ми побачимо, що США та Велика Британія випереджають Україну за більшою поляризацією доходів, хоча мають кращий рівень життя.

Найбільшу популярність у аналізі соціально-економічних нерівностей на макрорівні одержали інтегральні індекси якості життя, що розроблялися

низкою міжнародних організацій, особливо Програмою розвитку ООН (ПРООН, UNDP). Усі вони базуються на розробленій ПРООН концепції людського розвитку, і характерною їхньою рисою є максимально можлива простота методики розрахунку й використання показників, доступних для порівняння широкої сукупності країн. Самим відомим з них є індекс людського розвитку (ІЛР) (Human Development Index, HDI). За цим індексом Україна у 2008 р. посіла 76 місце у світі (ІЛР=0,788) [27].

Глобальні соціально-економічні нерівності також вимірює рейтинг добробуту міжнародного дослідницького центру "Legatum Institute", за яким країни оцінюються за декількома критеріями, розбитими на дві групи – "економічну конкурентоспроможність" (наприклад, оцінювалася якість освіти, рівень залежності від експорту, рівень інвестицій тощо) і "порівняльну зручність для життя" (релігійна свобода, існування інфраструктури для відпочинку, рівень безробіття тощо). Так, у 2008 р. Україна зайняла 68 місце серед 104 країн світу, коли з країн європейського континенту лише нижче опинилися Білорусь та Молдова [28]. Індекс купівельної спроможності маркетингової компанії GFK може бути допоміжним показником добробуту країни: тут Україна займає передостаннє місце в Європі, також поруч із Молдовою й Білоруссю, її купівельна спроможність перебуває на рівні, рівному менш ніж одна третина від середнього європейського показника [29].

Окрему групу методів вимірювання соціально-економічних нерівностей становлять оцінки відносної та абсолютної бідності. У першому випадку за кордон бідності приймається певне співвідношення між найбільш низькими доходами й розміром середнього (медіанного) доходу. Особи, чії доходи стосовно середнього (медіанному) рівню виявляються нижче встановленого співвідношення, відносяться до бідних прошарків. Кордон бідності можна визначити, виділивши родини, еквівалентний душевий дохід яких не перевищує 40% (екстремальна бідність) або 60% від середнього доходу, розрахованого для всіх родин. Відповідно до концепції абсолютної бідності бідним вважається населення з найнижчими доходами. Дані державної статистики України свідчать про зменшення масштабів абсолютної бідності: з 2002 р. по 2008 р. її рівень за критерієм прожиткового мінімуму зменшився з 72,5 до 12,6%. Проте визначення цього показника потребує щорічної переоцінки щодо наявної інфляції. Так, за експертними розрахунками, у 2008 р. рівень абсолютної бідності був не 12,6%, а 19,9%, а у 2009 р. за умов світової фінансової кризи – збільшився до 24,8%. Рі-

вень відносної бідності залишається практично незмінним: упродовж останніх років, незважаючи на різні ситуації, цей показник коливається в межах 26–28% [30].

У цілому статистичні соціально-економічні індикатори рівня життя населення можна розглядати як узагальнюючі, котрі відображують сумарне споживання (і можливості такого споживання) населенням матеріальних благ і послуг; та як відносні, котрі характеризують окремі сторони добробуту населення. Типовими узагальнюючими показниками є рівень і динаміка номінальних і реальних доходів населення, загальний обсяг споживання населенням благ і послуг. Особливість цих показників полягає в тому, що вони відображають не тільки абсолютні зміни в рівні життя населення, а також і відносну динаміку у розрахунку на душу населення, сім'ю, тисячу або 10 тис. жителів. Друга група показників визначається тільки у відносному виразі: споживання основних продуктів харчування, інших споживачів товарів, забезпеченість послугами охорони здоров'я, освіти, транспортними, житлово-комунальними тощо, на душу населення, сім'ю, тисячу або 10 тис. жителів.

Методи виміру соціально-економічної нерівності за суб'єктивними оцінками. У соціології більш поширеними є методи виміру соціально-економічної нерівності за суб'єктивними оцінками. Типовий приклад цієї методики – самооцінки населення щодо їх належності до тих чи інших верств суспільства. Так, за даними соціального моніторингу Інституту соціології НАН України, Російського центру дослідження громадської думки та Левада-центру в Росії, інших дослідницьких центрів громадської думки та соціальної стратифікації у пострадянських країнах оцінка матеріального становища має високу кореляцію із самооцінками положення на уявній соціальній піраміді. Самооцінка статусу має ту перевагу, що її легко використовувати; проте, з іншого боку, вона сильно залежить від здатності опитуваного подавати бажану інформацію. Крім того, деякі дослідники стверджують, що спостерігається сильний вплив самого методу опитування, зокрема в умовах масових опитувань практично недосяжними є групи найвищого добробуту та маргінальні групи.

З 1999 р. суб'єктивний критерій оцінки добробуту став важливим дослідницьким інструментом Держкомстату України у вивченні бідності та депривації. Так, за даними останнього дослідження, здійсненого у січні 2008 р., три п'ятих (52,8%) обстежених домогосподарств оцінили рівень своїх доходів як достатній, третина (35,1%) – як доход, достатній для нормального

харчування, але із наявним обмеженням споживання непродовольчих товарів, 4,1% домогосподарств не можуть забезпечити навіть достатнє харчування [31].

На основі самооцінок розраховуються багатомірні індекси соціально-економічного статусу. Наприклад, уорнеровський індекс характеристик статусу і індекс соціального стану Холлінгсайда. Уорнеровський індекс включає чотири компоненти: 1) професія; 2) джерело доходу; 3) тип житла; 4) район проживання. Індивід ранжується у континуумі 1–7 по кожному із чотирьох компонентів [32]. Сума зважених членів дає остаточне положення статусу на шкалі. Компонент "джерело доходу", на думку автора, у даний момент – найбільш оригінальна й цікава складова частина індексу. Джерела доходу ранжуються так: успадкований стан; нажитий стан; прибуток і гонорари; жалування; зарплата; приватна допомога; громадська допомога; нереспектабельний дохід. Що стосується типу житла і району проживання, то сюди включається занадто великий елемент суджень самого дослідника. Шкала для житла іде від "більших" будинків, які перебувають "у справності", до напіврозвалених будинків. Шкала сусідства покликана визначити престижні розходження, приписувані міським районам (від району кращих будинків міста до гетто). Індекс Холлінгсайда коливається від 20 (вищий стан) до 134 (нижчий стан) та використовує три компоненти: 1) район проживання: шестибальна шкала району, у якому розташоване житло; 2) професія: семибальна шкала від керівників і власників більших об'єднань, а також вищих фахівців, - з одного боку, до некваліфікованих робітників – з іншої; 3) освіта: багатобальна шкала, скорельована переважно із числом років формальної освіти [33].

У контексті вимірювання соціально-економічної нерівності відомим є "соціально-економічний індекс зайнятості" О. Дункана (SEI), що побудований на основі регресійного аналізу престижу 45 професій, співвіднесеного зі стандартизованою за віком шкалою освіти і доходів [34]. Хоча SEI був розроблений для застосовування в дослідженнях з демографічної статистики, О. Дункан використовував його в аналізі міжгенераційної мобільності у м. Чикаго (США). Індекс О. Дункана використовувався в американській системі класифікації професій і базувався на характеристиках чоловічого населення, тому його ніколи серйозно не розглядали у контексті міжнародних порівняльних досліджень.

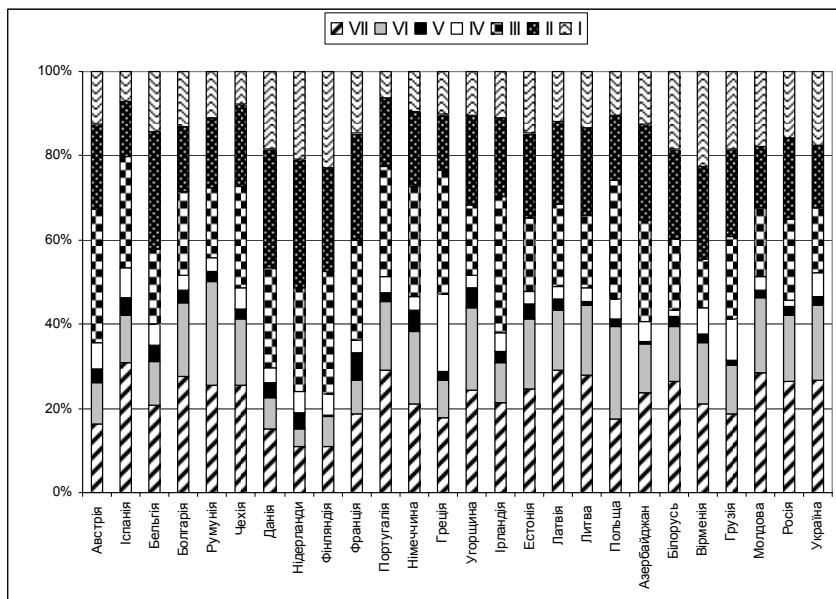
У 1992 р. Г. Гейнзбум, Поль де Грааф та Д. Трейман розробили міжнародний соціально-економічний індекс (ISEI). ISEI оцінює професійний

статус залежно від рівня освіти та доходів із метою показати, як професійна структура впливає на здатність перетворювати кваліфікацію в доход [35]. Відомим є індекс престижу професій Д. Треймана (SIOPS), що є результатом усереднення оцінок престижу професій у масштабах 60 країн [36]. Спочатку розроблений для використання міжнародної системи класифікації професій ISCO-68, він був оновлений на основі ISCO-88. При вимірі престижу, SIOPS актуалізує символічні аспекти стратифікації – повагу, захоплення і зневагу. ISEI більше спрямований на вимірювання людських ресурсів та економічних вигод. На відміну від Індексу престижу професій Треймана ISEI набув значного поширення серед зарубіжних учених.

Класова схема EGP (Erikson – Goldthorpe – Portocarero) (Еріксон – Голдторп – Портокареро) також активно застосовується у вимірюванні соціально-економічної нерівності. Остання відповідає мезорівню аналізу і ґрунтуються на самоідентифікаціях респондентів із певними освітньо-професійними групами та групами матеріального добробуту. Схема EGP базується на основі класифікатору професій ISCO-88 та включає сім професійних класів (рис. 2.1.2).

Апробацію класових схем на основі схеми EGP в українському суспільстві здійснюють вчені Інституту соціології НАНУ [38]. Так, за даними міжнародного дослідження "Європейські цінності – 2008" в Україні I клас становить 17,5%; II – 14,9; III – 15,4; IV – 5,4; V – 2,3; VI – 17,7; VII – 26,7. Співвідношення окремих професійних груп за цією схемою у порівнянні з іншими пострадянськими країнами, а також країнами Європейського Союзу зображено на рис. 2.1.2.

У дослідженнях пострадянського суспільства відомою є класова схема російського соціолога Т. Заславської, яка виділяла чотири основних класи у трансформаційній структурі російського суспільства: верхній середній, середній, базовий і нижній [39]. Крім того, у загальну картину соціальної ієрархії було окремо включено політичну й економічну еліту, а також "соціальне дно". Для ідентифікації соціально-економічних груп нею використовувалися десять статусних критеріїв: основне заняття, основний рід діяльності, галузь зайнятості, сектор економіки, розмір організації, професійно-посадове положення (по реальному змісту роботи та відповідно до самооцінки), рівень освіти, самооцінка кваліфікації та рівень доходів, які в сукупності дозволяли оцінити економічний, владний (управлінський) і соціокультурний потенціал.



* Ключ до легенди: I – а) професіонали, керівники, інтелігенція вищого рівня; б) великі роботодавці: промисловці, підприємці, землевласники; II – професіонали, керівники, інтелігенція середнього рівня; III – напівпрофесіонали, старші працівники офісів, торгівлі, сфери обслуговування; працівники офісів, торгівлі, сфери обслуговування нижнього рівня; IV – дрібні роботодавці в промисловості, сфері послуг; дрібні роботодавці в сільському господарстві; самозайняті в промисловості, сфері послуг; самозайняті в сільському господарстві; V – техніки, старші робітники (бригадири та ін.); VI – кваліфіковані робітники в промисловості; VII – некваліфіковані робітники в промисловості; сільськогосподарські робітники.

Рис. 2.1.2. Класові схеми країн Європейського Союзу та Пострадянських країн за методикою EGP у 2008 р., %

Джерело: за даними міжнародного дослідження "Європейські цінності" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.europeanvaluesstudy.eu>>.

Окремим інструментом виміру соціально-економічної нерівності є аналіз напрямів соціальної мобільності індивідів і соціально-економічних груп. Економісти розглядають соціальну мобільність з точки зору відтворення трудових ресурсів, зміни професійного та кваліфікаційного статусу робітників як виробників і споживачів матеріальних благ. Системність досліджень вимагає також соціологічного та соціально-психологічного підходів. Соціологи до вивчення соціальної мобільності підходять, зважаючи на соціальну структуру суспільства, її складові елементи.

З моменту виходу у 1927 р. у Нью-Йорку праці П. Сорокіна "Соціальна мобільність", у якій він сформулював завдання, основні поняття і принципи дослідження різноманітного руху індивідів у неоднорідному соціальному просторі, дослідження соціальної мобільності набули стрімкого поширення, зокрема в класичних працях західних та вітчизняних соціологів: Р. Бендикса, С. Бляхмана, Д. Гласса, Дж. Голдторпа, О. Данкена, Т. Заславської, С. Ліпсета, Р. Ривкіної, Е. Саар, Д. Треймана, Ф. Філіпова, Р. Хаузера та ін. Серед українських дослідників питання соціальної мобільності розробляли М. Долішній, С. Makeєв, Н. Коваліско, С. Оксамитна, О. Симончук, С. Войтович, І. Прибиткова та ін.

Спостерігаючи за рухом, ми можемо визначити інтенсивність мобільності та її дистанцію, тобто скільки індивідів із конкретної групи перемістилися до іншої групи, яким напрямом руху віддають перевагу, а також кількість пройдених щаблів соціальної драбини. Враховуючи величину групи та чисельність вихідців з неї, які досягли високостатусних позицій, можемо оцінити шанси на соціальне просування тих, хто належить до групи. В цьому контексті мобільність є індикатором міри рівності чи нерівності між групами. Загалом в історії досліджень соціальної мобільності за останні 40 років виділяють три покоління, які відрізняються методами збору та аналізу даних [40]. Досягнення першого покоління пов'язані із систематичним вивченням детермінант соціальної мобільності, а також їхніх наслідків для класової ідентифікації та класових антагонізмів; створення шкали престижу професій для виміру міжгенераційних змін в ієрархічному просторі. Наступне покоління (О. Данкен, П. Блау) вирізняється використанням для кодування професій, зазначених респондентами, державного класифікатора професій; новою шкалою вимірювання професійного статусу та побудовою моделі досягнення статусу". Учені аналізують, насамперед, прямий вплив професії батька на професію сина, порівняно з іншими чинниками (освіта батьків, перша професія сина, кількість братів і сестер, населений пункт тощо). Третє покоління дослідників (Д. Фезерман і Р. Хаузер, Дж. Голдторп та ін.) характеризується заміною регресійних моделей мобільності логлінійними. Вчені відокремлюють абсолютну мобільність від відносних шансів здійснити мобільність, мають можливість аналізувати імобільні, тобто відтворювальні статусні позиції, на основі моделювання діагональних кліток таблиць мобільності. Особливою рисою представників третього покоління було також заперечення ієрархічної побудови класових позицій на шкалі "вище – нижче". Поширюється методика побудови таблиць мобільності. У такій таблиці

узагальнюються дані про перетинання двох розподілів – статусних позицій респондентів, прийнятих за початкову крапку відліку (часто – перше місце роботи) і статусних позицій на момент дослідження. Варто зазначити, що таблиці мобільності як спосіб генерації даних нерідко зазнають критики. Основний аргумент – вплив структурних змін у суспільстві на зміну величини груп, які представлені в осередках таблиці. Таблиці мобільності також не дозволяють враховувати появу нових соціальних груп. Необхідно дуже обережно підходити до інтерпретації таблиць мобільності, з огляду на описані вище проблеми. Існує й інше рішення – розглядати дані таблиць мобільності тільки як інформацію про ступінь залежності статусу сина від статусу батька. Незважаючи на описані проблеми, таблиці мобільності є найпоширенішим способом подання даних про міжгенераційну мобільність.

В Україні дослідження соціальної мобільності проводилися, але до 1990-х рр. ХХ ст. вони не були репрезентативними та не давали можливості для порівняння одержаних даних. Більшість дослідників констатують той факт, що специфічною межею соціальної мобільності в трансформаційному суспільстві є переважання низхідної соціальної мобільності, що обумовлена не переміщенням респондентів із груп з вищим статусом в групи з нижчим статусом, а пониженням статусу окремих соціальних груп.

2.2. Прояви впливу структурних змін українського суспільства на трансформацію соціально-економічної структури

Сучасне українське суспільство характеризується серйозними соціальними трансформаціями соціальної структури. В 1990-ті роки ХХ ст. позначилися нові підстави соціальної стратифікації суспільства: формується нове співвідношення класів і соціальних груп, зростають розбіжності у доходах, статусах. Специфікою цього процесу є руйнування старих і створення нових соціальних структур й інститутів. Змінюються форми й відносини власності, форми політичної влади й керування, система правосуддя, стилі життя. Світова фінансова криза 2008–2010 рр. сформувала нові виклики у подальшому розвитку соціальної структури.

Якщо проаналізувати динаміку нерівностей, спираючись на коефіцієнт Джині, можна побачити, що протягом 1990-х років рівень диференціації подушних доходів населення збільшується більш ніж удвічі, потім протягом 2000-х років стабілізується на рівні 0,33 та навіть знижується до 0,27–0,29 у 2007–2008 роках (рис. 2.2.1).

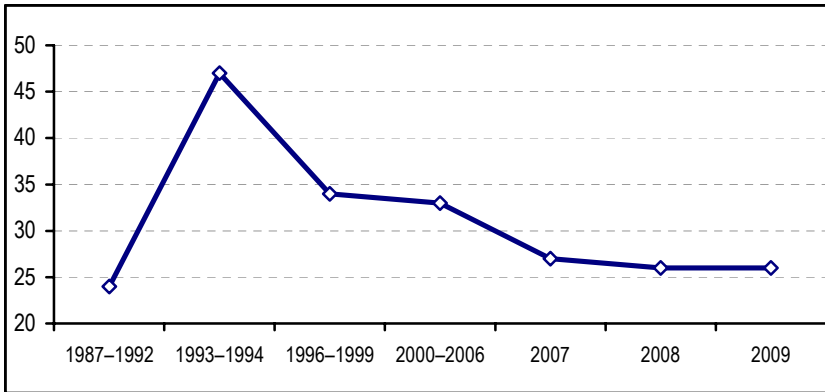


Рис. 2.2.1. Динаміка нерівностей подушних доходів населення України протягом 1987–2009 рр. (коефіцієнт Джині, децильний, %)

Джерело: за даними Держкомстату України за відповідні роки.

З іншого боку, ці показники не враховують велику вагу неформального сектору економіки України у 1990-х роках. Наприклад, у 2009 р. за даними Держкомстату, у особистих підсобних господарствах було вироблено половину спожитої картоплі, майже чверть – овочів і баштанних та яєць, 14% – молока і молочних продуктів, 11 – фруктів, ягід, горіхів, винограду та 10% – м'яса і м'ясопродуктів. У сільських домогосподарствах вироблено відповідно від 88% до 32% зазначених продуктів.

За даними моніторингу Інституту соціології НАН України, фіксується тенденція незначного збільшення кількості респондентів, які визначають як "середній" рівень свого матеріального становища. Так, у 1995 р. до "мало-забезпечених" себе відносили 57,2%, у 2004 р. бідними себе вважають 35,7, в 2008 р. – 38,7, а в 2010 р. – 42,9%; "середніми", відповідно, 41,9 – у 1995 р., 57 – у 2004 р., 56 – 2008 р. та 50,1% – у 2010 р. Понад 90% респондентів оцінюють своє матеріальне становище у категоріях "бідність" та "середній рівень". З тих, хто вважає себе "середніми" за станом матеріального рівня життя у 1995 р. 43% поставили себе на третю сходинку уявної соціальної піраміди і 31 – на четверту сходинку, тоді як у 2010 р. на третій сходинці себе розташували лише 29,6 "середніх" за матеріальним рівнем, а 37,7% поставили себе на четверту сходинку. Також показовим є і розташування себе на уявних сходинках тих, хто вважає своє матеріальне забезпечення на рівні бідності: якщо у 1995 р. сумарно понад 50% бідних

розташовують себе на першій та другій сходинках (32 та 28), то у 2004 р. на першій сходинці залишає себе вже лише 24% бідних, а понад 60% бідних розподіляють другу та третю сходинки (30,6 та 30,8% відповідно), а у 2010 р. вже 40,5% бідних розташовують себе на третій сходинці.

Наявність у майже 90% респондентів, котрі зараховують себе до бідних, свого житла та побутових речей тривалого вжитку не сприймається ними як достатній аргумент на користь небідного життя. До бідних себе зараховують також 20% власників дачної ділянки й 40,5 власників присадибної ділянки та 22,5% власників земельних паїв. Певно, навіть ймовірна чи гіпотетична ліквідність цих активів не додає позитивного сприйняття свого добробуту їхнім власникам. Судячи з переліку рухомої і нерухомої власності групи тих, хто зарахував себе до заможних, – це присадибна ділянка. Мале підприємство (25%) та акції, паї в ЗАТ, ВАТ тощо (16,7%) – позиції власності заможних, які чітко виділяють їх на тлі інших. Постійний і немалий доход, а точніше, прибуток від акцій та власного підприємства, переважно акумульований на банківських рахунках, дає відчуття небідного існування. У цьому контексті український соціолог О. Іващенко у аналізі соціальних прошарків пропонує враховувати вплив соціально-психологічного чинника, який відбиває середовище проживання й родинне походження, рівень життя професійної спільноти та життєву успішність покоління й найближчого оточення, до якого належить респондент, адже на самооцінку матеріального рівня, окрім суто об'єктивних чинників, впливає також і суб'єктивний порівнювальний чинник [41].

За даними моніторингу УІСД/ЦСМ, суб'єктивні оцінки матеріального становища за 2010 р. демонструють подальше зниження добробуту: на 4% збільшується кількість верств, вимушених економити на харчуванні та необхідному одязі, взутті; на 2% зростають третя та четверта позиція у структурі купівельної спроможності: "вимушені економити для придбання великої побутової техніки" та "вимушені економити для придбання дрібної побутової техніки, гарного одягу, мобільного телефону". Якщо у грудні 2007 р. найбільш численною групою у структурі населення за матеріальним статусом були респонденти, яким вистачає на харчування, одяг, взуття, дрібну побутову та цифрову техніку (35%), то у 2008–2009 рр. – група респондентів з меншою позицією, яким вистачає тільки на харчування, необхідний одяг та взуття (33 – у 2008 р. та 35 – у 2009 р.). Структура розподілу населення за купівельною спроможністю у 2009 р. подібна до показників 2005–2006 рр.

Майновий розрив між окремими групами населення залишається на високому рівні. Зокрема, певного рівня прибутку стратифікаційними критеріями приналежності до середнього класу є доступність придбання престижних і коштовних товарів тривалого користування (сучасної побутової техніки, комп'ютерів, засобів масової комунікації (мобільних телефонів, супутникових антен), нових автомобілів; можливість поліпшення житлових умов, придбання житла більш високої якості, наближеної до світових стандартів; можливості відкладення частини отриманих грошових доходів для інвестування в розвиток власного бізнесу (для підприємців), власну освіту або освіту своїх дітей; заощадження коштів на майбутнє (купівля іноземної валюти, коштовностей); турбота про власне здоров'я та здоров'я членів своєї сім'ї, можливість отримання повноцінного курортно-санаторного лікування, відпочинку за кордоном; професійний статус – належність до "білих" та "синіх" "комірців"; вища освіта, що формує відповідну політичну та правову культуру особистості.

В Україні процес формування середнього класу, що відповідав би за майновим статусом та рівнем особистих доходів критеріям розвинених країн, перебуває на початковому етапі. Це пояснюється насамперед низьким рівнем життя населення. Крім того, велика кількість людей, які наближаються до статусу середнього класу, отримують значну частину доходів без реєстрації і не сплачуючи податків. Деякі дослідники навіть наголошують, що єдиним критерієм, який можна застосовувати при аналізі стану та рівня середнього класу у вітчизняних умовах, є самоідентифікація громадян з точки зору власної приналежності до середнього класу. Якщо у 2008 р. ми спостерігали пік розширення середнього класу з часів набуття незалежності, то у 2009 р. контури соціальної структури змінюються у бік збільшення бідних прошарків за рахунок зниження добробуту в умовах фінансової кризи (рис. 2.2.2). У 2010 р. самооцінки власного соціального положення суттєво покращуються; співвідношення щаблів соціальної структури повертається на рівень 2008 р.

Дані Київського міжнародного інституту соціології¹ також підтверджують, що громадяни України локалізують себе переважно у нижній половині соціальної піраміди: при цьому майже половина (48%) опитаних віднесла

¹ З 12 по 22 червня 2009 р. Київський міжнародний інститут соціології провів опитування 2012 респондентів за випадковою репрезентативною вибіркою, що відповідає стандартам ISSP і представляє доросле населення України. Дослідження здійснювалося за підтримки Міжнародного фонду "Відродження".

себе до трьох найнижчих позицій із десяти запропонованих (1–3), а 40% – до двох нижніх (4–5) з чотирьох середніх позицій (4–7). До двох верхніх середніх позицій (6–7) віднесли себе лише трохи більше 10% громадян і менше ніж півтора відсотка опитаних бачать себе на трьох найвищих (8–10) сходинках соціальної піраміди. Така модель соціальної структури сучасного українського суспільства з нечисленним прошарком посередині та більшістю внизу, як її здебільшого (63%) уявляють наші громадяни, прямо протилежна тій, яку половина з них вважає за нормальну для розвиненої країни, коли переважна більшість людей перебуває посередині суспільної піраміди. Понад чверть опитаних (28%) воліли б для України ідеальну модель суспільства з найчисельнішою верхівкою та нечисленним низом.

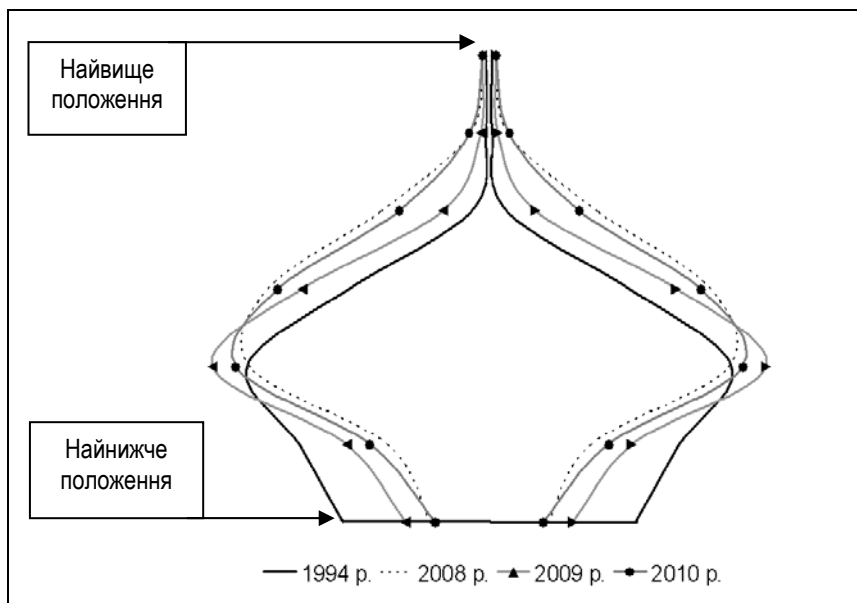


Рис. 2.2.2. Соціальна структура України у 1994 р. та 2008–2010 рр.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки ІС НАНУ за відповідні роки.

Для більш повного розуміння трансформацій соціально-економічної структури розглянемо динаміку дев'яти кластерів професійних груп, спираючись на емпіричні дані щорічних національних моніторингів УІСД/ЦСМ. Пропонується виокремлювати такі кластери: керівники підприємства, установи чи її підрозділу; підприємці, фермери, орендарі; спеціалісти техніч-

ного, природничого чи гуманітарного профілю з вищою або середньою спеціальною освітою; службовці, військовослужбовці, службовці СБУ, МВС; працівники різних рівнів кваліфікації; робітники сільського господарства; непрацюючі² (офіційно зареєстровані та незареєстровані безробітні). Серед основних тенденцій змін: протягом 2000–2010 рр. спостерігається суттєве зменшення кількості офіційно незареєстрованих безробітних (з 14 до 6% від загалу економічно активного населення). Також трохи зменшилася частка офіційно зареєстрованих безробітних (з 5 до 2%). Маємо тренд до зменшення частки сільськогосподарських робітників (з 9 до 2%), а серед робітників різного рівня кваліфікації – тренд до збільшення частки кваліфікованих робітників, при цьому частка некваліфікованих робітників суттєво не змінюється. З 18 до 8% скоротилася частка службовців. З 29 до 13% зменшується частка спеціалістів різних сфер і рівнів освіти за останній рік (грудень 2009 – грудень 2010 рр.). Частка керівників різних рівнів суттєво не змінюється.

Дослідження Інституту соціології НАН України демонструють зв'язок між професійним статусом та рівнем прибутку, наявними матеріальними благами, рівнем освіти і рівнем задоволеності життям (табл. 2.2.1).

За розрахунками О. Іващенко, професія чи (вища) освіта меншою мірою впливає на належність до вищих прошарків, проте форма зайнятості має суттєвий вплив, зокрема, вищі за середні шаблі української соціальної структури обіймають працівники сфери державного управління, підприємці в середньому і малому бізнесі, самозайняті [41].

У контексті трансформацій соціально-економічної структури доцільним є визначення динаміки рівня освіти населення. За результатами національних моніторингових опитувань УІСД/ЦСМ 2001–2010 рр. головними тенденціями є збільшення часток населення з повною вищою освітою та базовою вищою освітою: з 21 до 25% у першому випадку та з 24 до 27% – у другому. Також спостерігаємо стабільне зменшення частки населення з початковим рівнем освіти, з 2001–2010 рр. їхня кількість зменшилася з 9 до 3%.

Аналіз соціальної структури суспільства також передбачає дослідження ролі різних соціальних і професійних груп, іншими словами, які саме прошарки соціальної структури мають найбільший вплив на при-

² Категорія непрацюючих підлягає аналізу за умови тимчасовості такого статусу та через належність до економічно-активного населення (з припущенням, що вони орієнтовані на пошук роботи або працюють неофіційно).

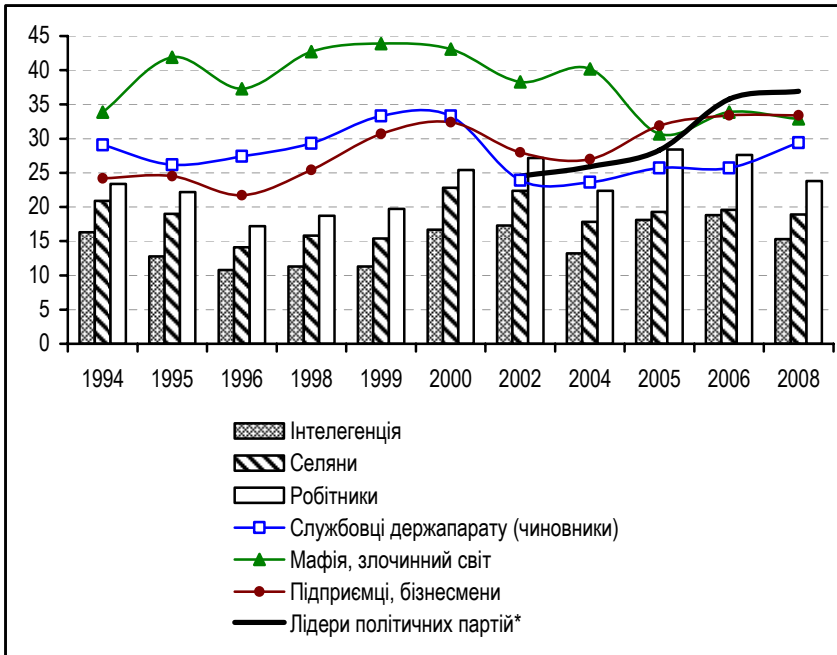
йняття суспільно важливих рішень, а відповідно представляють собою рушійні сили трансформаційного процесу. Традиційно за оцінками населення до першої п'ятірки таких груп останніми роками підпадають злочинний світ, підприємці та бізнесмени, лідери політичних партій, службовці держапарату, а також робітники. Проте, незважаючи на стабільно високі позиції у "рейтингу значущості", рівень впливу цих груп істотно коливається (рис. 2.2.3).

Таблиця 2.2.1

Об'єктивні та суб'єктивні характеристики соціально-професійних груп в українському суспільстві, у 2009 р.

Соціально-професійна група	Середньомісячна заробітна плата, дол. США	Розмір загальної площі житла, кв. м	Наявність автомобілю, %	Наявність комп'ютеру, %	Наявність бібліотеки (понад 100 книжок), %	Рівень освіти (бакалавр/магістр), %	Уміння користуватися Інтернетом, %	Самоідентифікація із середнім класом, %	Рівень задоволеності життям ("цілком" та "скоріше задоволені"), %
Законодавці, вищі службовці, керівники	294	63	38,6	37,9	35,2	63,4	19,3	60	44,2
Професіонали	282	65	33,3	47,7	41	99,5	31,8	60,3	40,9
Спеціалісти	207	67	28,2	29,9	20,3	43,8	17,6	52	43,5
Технічні службовці	159	61	30,2	20,6	22,2	14,5	7,9	39,2	36,5
Працівники сфери торгівлі та послуг	215	62	26,6	27,1	19,7	25	6,9	40,9	33,6
Кваліфіковані робітники сільського господарства	173	84	28,6	17,9	7,1	7,1	3,6	46,4	28,5
Кваліфіковані робітники з інструментом	243	88	25,3	24,6	13,2	14,3	2,8	44	33,8
Оператори і складальники устаткування і машин	214	66	29,4	17,1	15,4	15,4	2,2	46,7	30,9
Найпростіші професії	143	63	16,4	10	8,2	5,5	1,4	30,6	28,9

Джерело: за даними моніторингу громадської думки ІС НАНУ за відповідний рік.



*Протягом 1994–2000 рр. запитання щодо ролі лідерів політичних партій не ставилося.

Рис. 2.2.3. Динаміка відповідей на запитання: "Як Ви думаєте, які соціальні групи відіграють значну роль у житті українського суспільства?", %

Джерело: за даними моніторингу громадської думки ІС НАНУ за відповідні роки.

За оцінками населення, протягом 2000–2010 рр. помітно зменшується значення злочинних структур (з 43 до 32%). Після тимчасового зростання ролі службовців держапарату протягом 2005–2008 рр., у 2010 р. їхній статус знову знижується практично до показників 2004 р. З іншого боку, позиції робітників, що у 2008 р. підвищилися до 28%, у 2010 р. знов знижуються до 25%. Відносно сталою протягом 2006–2010 рр. залишається роль підприємців (32–33%) та лідерів політичних партій (36%); останні, починаючи з 2006 р., займають першу сходинку рейтингу, випереджаючи злочинний світ. Роль політичних лідерів є особливо значною в переломні періоди розвитку, коли від них вимагається швидке прийняття рішень, здатність правильно зрозуміти конкретні завдання. За таких умов значен-

ня набувають компетентнісні характеристики сучасних політиків, удосконалення системи відбору лідерів і підвищення демократичної політичної ангажованості суспільства як найважливіші умови ефективного політичного управління.

Цінність високого владного та матеріального статусу також підкреслюють напрямки основних конфліктів у соціальній структурі. Як нині, так і у 10-річній перспективі основна напруженість, на думку опитаних, спостерігається між багатими і бідними та політиками і звичайними громадянами (табл. 2.2.2). У очікуваннях щодо напрямів посилення конфліктів у соціальній структурі через 20 років (2020 р.) рейтинг їхніх основних суб'єктів не змінюється. Такі дані певною мірою свідчать про ієрархію детермінант соціальної нерівності в українському суспільстві, де матеріальний, владний та професійний статус агентів є найбільш цінними капіталами.

Таблиця 2.2.2

Громадська думка щодо оцінки та прогнозування конфліктів у соціальній структурі у 2009 р., %

Тип конфлікту	Існує значна напруженість у теперішній час	Напруженість посилиться до 2020 р.
Між бідними та багатими	68,5	63,1
Між політиками та звичайними громадянами	52	42,2
Між найманими працівниками та управлінцями, власниками на підприємствах	47	41,3
Між людьми лівих та правих політичних переконань	37,4	29,2
Між конкуруючими релігіями	20,1	16
Між молодими та літніми	19,5	16,1
Між менш освіченими людьми та інтелігенцією	13,5	13
Між мігрантами та тими, хто проживає у країні давно	10,9	12,3
Між працюючими та пенсіонерами	10,8	10,8
Між представниками різних етнічних груп, меншин та більшістю у країні	10,8	9,6
Між прибічниками ідей переважно національного та переважно глобального розвитку	10,7	10,1
Між мешканцями столиці, великих міст та мешканцями інших поселень	10,3	8,1
Між чоловіками та жінками	5,9	5,7
Між людьми, що мають та не мають дітей	4	3

Джерело: за даними моніторингу громадської думки ІС НАНУ за відповідний рік.

Попри системний характер кризи, починаючи з 1998 р., зростає задоволеність своїм соціальним становищем. У 2010 р. більш ніж кожний п'ятий (22%) був повністю або скоріше задоволений своїм соціальним становищем (рис. 2.2.4).

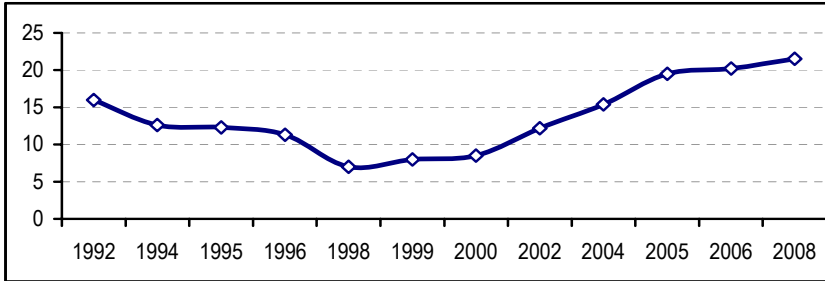


Рис. 2.2.4. Рівень задоволеності своїм становищем у суспільстві, %

Джерело: за даними моніторингу громадської думки ІС НАНУ за відповідні роки.

Поширення "тіньової" моделі суспільно-економічних відносин підтверджується сприйняттям критеріїв підвищення соціального положення: перші позиції обіймають характеристики родини та родичів (впливовість, заможність) та можливість діяти в обхід закону, тоді як високі інтелектуальні здібності знаходяться лише на п'ятому місці, освіта – на восьмому, а чесність – на п'ятнадцятому у рейтингу із дев'ятнадцяти чинників (табл. 2.2.3). Діаметрально протилежною є думка щодо аналогічних критеріїв підвищення соціального становища у розвинених країнах Заходу. Тут, на думку українців, головними рушійними характеристиками є інтелектуальні здібності та добра освіта.

Показником структурних змін в українського суспільстві є наявні тенденції міжгенераційної та внутрішньогенераційної соціальної мобільності. За даними щорічного моніторингу Інституту соціології НАН України, С. Оксамитна визначає такі найбільш загальні тенденції соціальної мобільності: зменшення кількості працівників першої категорії: менеджерів та професіоналів, висококваліфікованих спеціалістів розумової праці з вищою освітою; збільшення кількості дрібних власників, самозайнятих і фермерів у цілому в 2–2,5 рази; найбільш масовими класовими категоріями серед чоловіків є працівники фізичної праці, серед яких суттєво зросла частка кваліфікованих робітників; негативною є тенденція збільшення зайнятості жінок напів- та некваліфікованою фізичною працею при зменшенні частки професіоналів;

Розподіл відповідей на запитання: "Що з переліченого нижче, на Ваш погляд, є найважливішим для досягнення людиною високого соціального становища...?", % (2009 р.)

Критерій досягнення високого соціального статусу	...у нашій країні	... у розвинених країнах Заходу
Впливові родичі	51,1	12,9
Походження родини з високим соціальним становищем	37,9	24,3
Заможні батьки	36,5	15,5
Уміння іноді йти в обхід закону	33,1	5,4
Високий інтелект, здібності	30,3	56,4
Гарне здоров'я	27,6	23,1
Впливові друзі	27	7,3
Гарна освіта	25,8	49,3
Готовність йти на ризик	18,6	18,4
Уміння розпоряджатися грошима	14,4	23,9
Знання іноземних мов	12,8	22,7
Уміння переконувати, красномовність	12,3	13,8
Егоїзм, індивідуалізм	12	6,1
Приваблива зовнішність	11,1	9,8
Чесність, принциповість	11	18,4
Готовність допомагати людям	10,2	8,2
Політична обізнаність	6,9	9,9
Прагнення й уміння робити людям добро	6,1	5,3
Вихованість, гарні манери	4,8	11,2

Джерело: за даними моніторингу громадської думки ІС НАНУ за відповідний рік.

у межах міжпоколінної мобільності зафіксовано: суттєве зменшення переміщень на довгі дистанції; самовідтворення категорії працівників фізичної праці; у середовищі сімей службового класу зафіксована тенденція, не характерна для суспільств з розвиненим економічним розвитком: зменшення самовідтворення класової належності та переміщення вихідців із таких сімей від занять розумовою до занять рутинною нефізичною та фізичною працею [42]. На основі результатів репрезентативного соціоло-

гічного дослідження "Зайнятість населення України", проведеного Київським міжнародним інститутом соціології в 2003–2004 рр., С. Оксамитна виділила три вікові когорти: 1930–1949 років народження, 1950–1972 ("типове радянське покоління") та 1973–1980 (84) років народження ("пострадянське покоління") та визначила зміни у освітньому статусі батьків і дітей. Вона доходить висновку щодо зростання освітньої нерівності, зокрема, за рахунок збільшення кількості осіб із неповною середньою та вищою освітою серед наймолодших представників пострадянського покоління українських громадян. У пострадянський період суттєво зростає частка молодих людей, які "не досягають загальнообов'язкового освітнього мінімуму – повної середньої освіти".

Аналіз співвідношення окремих напрямів міжгенераційної мобільності у різних вікових групах виявив, що українське суспільство характеризується скороченням обсягу висхідної мобільності та збільшенням випадків збереження позиції батьків їхніми дітьми (табл. 2.2.4). З іншого боку, такі дані слід розглядати з обережністю, так як опитані зазначали максимально досягнутий соціальний статус батьків, водночас, їхній власний статус міг ще змінюватися. Особливо це стосується покоління 1960–1973 рр. народження.

Таблиця 2.2.4

Співвідношення різних напрямів міжгенераційної соціальної мобільності за різними поколіннями у 2008 р., %

(на основі порівняння класових позицій батьків та дітей за методикою EGP)

Покоління	Стабільність	Низхідна мобільність	Висхідна мобільність
1928–1944	19,6	20,8	59,5
1945–1959	23,0	21,6	55,4
1960–1973	19,8	25,1	55,1

Джерело: за даними міжнародного дослідження "Європейські цінності" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.europeanvaluesstudy.eu>>.

Попри скорочення обсягу висхідної соціальної мобільності у лонгитюдному вимірі, цей напрям залишається домінуючим, удвічі перевищуючи низхідну мобільність. Серед пострадянських країн, що були залучені до останньої хвилі дослідження "Європейські цінності" у 2008 р, за обсягом висхідної мобільності Україна поступається Білорусі, Грузії та Вірменії; майже однаковою є структура мобільностей українського та російського суспільств (рис. 2.2.5).

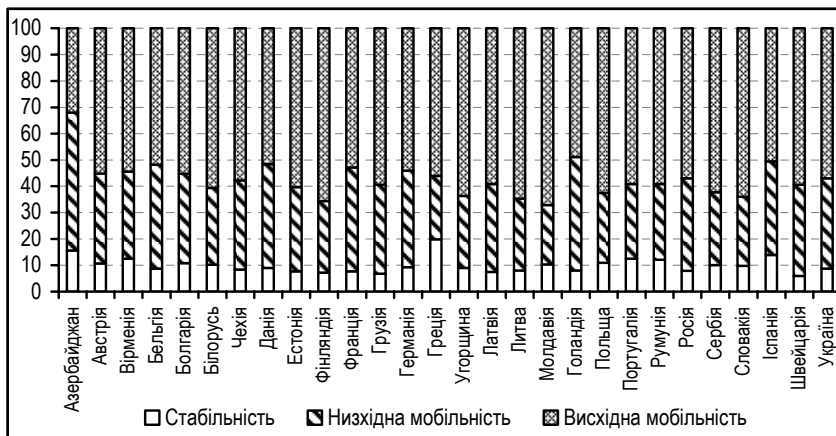


Рис. 2.2.5. Співвідношення напрямків міжгенераційної мобільності у країнах Європейського Союзу та пострадянських країнах (на основі порівняння соціально-економічних статусів (ISEI) батьків та дітей)

Джерело: за даними міжнародного дослідження "Європейські цінності" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.europeanvaluesstudy.eu>>.

Обмеження у соціальній мобільності та слабку ефективність соціальних ліфтів підтверджують дані проекту "Соціальна нерівність та її вплив на економічний і демократичний розвиток Європи та її громадян: посткомуністична Центральна і Східна Європа у порівняльній перспективі", за якими одна третина (33%) взагалі не бачить шляхів підвищення свого добробуту – це зневірена пасивна частина соціуму; натомість 16% людей продовжать звичну діяльність, вони становлять консервативний прошарок суспільства; активні громадяни (14) відкривають власну справу; мобільні люди шукатимуть нову роботу – таких 13%. Також було виявлено 7% гіпермобільних людей, які хочуть переїхати до іншої країни, бо у власній більше не бачать можливостей для своєї реалізації³.

³ Проект "Соціальна нерівність й її вплив на економічний і демократичний розвиток Європи та її громадян: посткомуністична Центральна і Східна Європа у порівняльній перспективі" реалізується в 13 країнах (Україна, Росія, Білорусія, Молдова, Румунія, Словаччина, Польща, Чехія, Угорщина, Болгарія, Литва, Латвія, Естонія). Замовники проекту – Commission of the European Communities Research Directorate-General у співробітництві з Department of politics and International Relations University of Oxford. Благодійний фонд "Інтелектуальна перспектива" займався реалізацією проекту в Україні. Було опитано 1500 респондентів віком від 18 років в усіх регіонах України, а також проведено 8 фокус-груп.

2.3. Утвердження нерівності доходів та витрат українців

Актуальність проблеми соціально-економічної нерівності як результат нерівномірного розподілу доходів існує в будь-яких суспільствах [43, с. 77]. У сучасній Україні величина цієї нерівномірності надзвичайно велика, нехарактерна для розвинених країн світу і одна з найбільших навіть серед країн перехідної економіки. Традиційно більшість економічних досліджень нерівності сфокусовані переважно на нерівномірності розподілу національного багатства між різними соціальними групами суспільства, а прояви людської рефлексії на таку нерівномірність здебільшого представлені в соціологічних дослідженнях. Водночас якраз сприйняття громадською думкою справедливості або несправедливості існуючого соціально-економічного розшарування виступає значним фактором не лише соціальної стабільності, а й суто економічних явищ, наприклад, сумлінності та ефективності найманої праці, підтримки економічної політики держави населенням, сприйняття ним конче потрібних вітчизняному суспільству економічних реформ тощо. Останнє особливо необхідне хоча б з огляду на вельми значну порівняно з іншими країнами величину економічних утрат, понесених під час останньої світової фінансово-економічної кризи⁴ та надзвичайну "тінізацію" національної економіки⁵. Тому уявлялося доцільним дослідити соціально-економічне розшарування населення за доходами та витратами не тільки за показниками економічної статистики, а поряд через соціологічний вимір проблеми поглиблення соціально-економічної нерівності в Україні.

Узагальнення нинішнього стану розробки проблеми соціально-економічної нерівності, зокрема в аспектах взаємозв'язків ціннісних орієнтацій населення щодо подолання бідності з реальною соціально-економічною ситуацією [44]; прогнозування розподілу доходів населення [45]; вирівнювання доходів через податково-трансфертні механізми [46]; ієрархії споживчих витрат для різних рівнів грошових доходів [47]; утрат державного бюджету внаслідок дії тіньового сектора в Україні [48]; визнання суспільством соціально справедливим певного ступеня нерівності за умови реалізації принципу забезпечення належних мінімальних стандартів життя для всіх [49, с. 7] тощо зумовлює необхідність пошуку адекватного методологічного підходу

⁴ За оцінками ЦРУ США, під час світової фінансово-економічної кризи з 215 країн світу більше падіння ВВП (мінус 15,1%), ніж в Україні в 2009 р. було відмічено лише в Латвії (мінус 18,0%) [44].

⁵ Вона, за деякими оцінками, може сягати до 60% ВВП [45].

до аналізу нерівності за доходами-витратами в різних соціальних групах населення країни, який враховуватиме такі характерні тенденції.

На загал сформована в останні роки соціальна структура українського суспільства, котра характерна високою диференціацією окремих соціальних груп за рівнем життя, значною часткою бідного населення та низькою часткою середнього класу, суттєво не змінюється. Високий ступінь соціальної нерівності, коли доходи найзаможніших верств населення в 12–15 разів перевищують доходи найбідніших груп підсилюється ще й високою часткою "тіньових" доходів. Масове збідніння населення та відсутність дієвого потужного середнього класу призводить до концентрації доходів у заможній еліті, яка укріплює свої позиції за допомогою владних структур [50, с. 362]. За міжнародними стандартами Україна належить до держав з високим ступенем нерівності населення за доходами, і ця нерівність істотно посилилася протягом останніх років. Середній доход 10% найбагатших людей в Україні перевищує доход 10% найбідніших у 30–50 разів. Найбільша пенсія у 50–60 разів перебільшує найменшу (в європейських країнах такі розриви є п'яти-шестикратними). 82% респондентів соціологічних опитувань вважають, що відмінності в матеріальному стані громадян є дуже істотними, 86% – що соціальна нерівність дуже велика [51].

Аргументи щодо проблеми нерівномірності розподілу суспільних доходів, які є актуальними не лише для України, а і для усього світу, видаються непереконливими. Наприклад, якщо судити з економічних проблем світового лідера (США) та найбільш потужної з прикордонних з Україною економік (РФ), то їхні ситуації зовсім не тотожні вітчизняній. Так, дійсно в Росії посилилася прибуткова диференціація населення за період 2000–2007 рр.: співвідношення доходів крайніх децильних груп у 2000 р. дорівнювало 13,9 разів, а в 2007 р. – 16,8; на 10% найбільш забезпечених росіян у 2007 р. доводилися 31,41% загального обсягу грошових доходів населення, а на долю 10% найменш забезпечених – 1,9%; коефіцієнт Джині 2007 р. дорівнював 0,422, а в розвинених країнах він не перевищує 0,36 (середнє значення для розвинених країн – 0,29). Але притому чисельність громадян з доходами нижче за прожитковий мінімум скоротилася з 42,3 млн осіб у 2000 р. до 19,5 млн осіб у 2007 р., унаслідок чого рівень бідності впав з 19,0 до 13,7% [52, с. 11]. У США дійсно під час кризи виникла проблема зменшення доходів – якщо в докризові часи норма заощаджень американських домогосподарств звичайно відігравала роль буфера скорочення доходів у періоди економічних спадів, то в кризі вона зменшилася до рівня

0,4% (передовсім через те, що пенсійні фонди значно постраждали в результаті цінового шоку, який тривав до кінця літа 2007 р.) [52, с. 80]. Отже, американські домогосподарства постраждали переважно через втрату частки наявних заощаджень. Для того, щоб сягнути тієї норми, яка відносно "безболісно" дозволить компенсувати імовірні втрати в часи чергових економічних спадів, потрібно заощадження відновляти.

Потреба врахування наведених тенденцій наводить на думку, що методологічний підхід до аналізу проблеми соціально-економічної нерівності населення України має бути комплексним, тобто включати розподіл доходів і витрат не лише за величиною, а й за їхньою структурою і, по-можливості, диференційовано за різними соціальними групами. Такий (структурний) підхід до аналізу дозволить глибше зрозуміти проблему. Наприклад, якщо в структурі грошових доходів населення частки оплати праці, доходу від підприємництва та самозайнятості, продажу сільськогосподарської продукції, нерухомості, доходу від власності (дивіденди, відсотки, орендна плата тощо) разом становлять лише майже 65%, то, ясно, що понад третину грошових доходів населення отримує з інших джерел, не пов'язаних із участю в суспільному відтворенні. Це дозволяє зрушити цілу низку значимих питань щодо ефективності чинного соціально-господарчого укладу, в тому числі якості державного управління економікою країни. Адже якраз держава є основним джерелом грошових виплат не учасникам трудового процесу: прямі державні видатки – пенсії (25,6%), допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати готівкою (2,8) і стипендії (0,8) разом сягають майже 30%. А те, що українське суспільство на загал все одно незаможне (люди ще живуть на грошову допомогу від родичів та інших осіб – ця частка становить 5,5%, отримують аліменти – 0,4%, намагаються, хто в змозі, підробляти неофіційно) дозволяє, наприклад, ставити питання про ефективність щодо зменшення нерівності використання таких начебто великих за розміром державних соціальних трансфертів (до 30% грошових доходів населення) [53], у тому числі ефективність державної пенсійної системи, яка, даючи понад чверть усіх грошових доходів населення, не забезпечує пристойного рівня життя переважній більшості пенсіонерів.

Так само плідним видається структурний підхід до аналізу розподілу витрат не лише за величиною, а й за структурою. Притому не лише витрат, які мають можливість здійснювати різні соціальні групи для забезпечення першочергових потреб життєдіяльності (харчування, одяг, житло тощо), а й для задоволення не першочергових, але так само важливих для

соціально-економічного зростання потреб у соціальній, культурній, інших сферах. Очевидно, саме за такого підходу можна глибше та об'єктивніше оцінювати проблему нерівності, зокрема включаючи й такий не лише суто економічний, а ще соціально-психологічний фактор індивідуальної впевненості в майбутньому, а відтак, і суспільної стабільності, як заощадження. Отже, не лише величина, а й структура доходів і витрат мають виступати критеріями нерівності.

Окремою методологічною проблемою є також диференціація отримувачів доходів (вони ж – здійснювачі витрат) за соціальними групами, рівнем заможності, іншими ознаками та критеріями тощо, адже щодо цього спостерігається значне розмаїття – застосовуючи диференціацію доходів як чинник соціальної стратифікації, різні дослідники використовують різні підходи, котрі певною мірою являють собою авторські конструкції (розмежувальні лінії соціальної нерівності, кількість і характер виділених стратифікаційних груп за величиною доходів залежать, в першу чергу, від критеріїв, застосованих тим чи тим дослідником). І в цьому сенсі необхідно враховувати, що зміни ціннісних орієнтирів у період трансформації від соціалістичного до капіталістичного укладу господарювання та й усього суспільного устрою в Україні спричинили нове ставлення до значимості матеріальних статків як таких.

Так, доход у пострадянський період стає не тільки формальною ознакою матеріальних можливостей індивіда, значно обмежених раніше чинними соціальними нормами, а й найважливішим соціально-статусним фактором місця людини в соціальній ієрархії, одним із головних чинників соціальної стратифікації. Саме матеріальне становище нині обумовлює ресурси і можливості, котрі має людина в своєму розпорядженні, і які фактично визначають спосіб її життя. Розмір доходу на сьогодні визначає самоідентифікацію індивіда з певними соціальними групами, розглядається як індикатор адаптованості до нових економічних відносин. Соціологічні дослідження показують зворотну залежність між рівнем доходу та відчуттям людиною браку вміння жити в нових суспільних умовах: про те, що їм не вистачає вміння пристосуватися до нових умов життя, частіше говорять люди з низькими доходами, аніж респонденти, чий рівень доходів можна вважати високим відносно середніх показників⁶. У сучасній Україні простежується та сама закономірність, яка характерна для капіталістичних суспільств, коли рівень

⁶ За даними опитування громадської думки населення "Українське суспільство–2001", проведеного в січні 2001 р. ІС НАНУ та компанією "СОЦИС".

особистого доходу та рівень середньодушового доходу як показники рівня життя тісно корелюють майже з усіма складовими інтегрального індексу соціального самопочуття людини [54]. В уявленнях наших співвітчизників "ієрархічна драбина" сучасного соціуму побудована за принципом економічної сили, проявом якої є рівень добробуту, а гарантом – стабільний, високий доход [55]. Водночас досить поширеною є ситуація "статусної неузгодженості", коли рівень доходів не відповідає рівню освіти та кваліфікації, тим самим створюючи підстави для невдоволення та зростання соціальної напруженості. Відомий дослідник соціальної структури сучасного українського суспільства С. Макєєв підкреслює певну аморфність, неструктурованість основної маси громадян нового державного утворення за межами вже чітко визначених верств "багатих" і "бідних" [56]. Ця неостаточна визначеність соціальної структури також має бути врахована при виборі методологічного підходу, бо вона додає труднощів для розробки методики аналізу доходів-витрат населення України, котрих і так достатньо [57; 58] (у цьому зв'язку аналіз численних методик, що застосовуються вітчизняними та іноземними дослідниками [59; 60; 61; 62; 63; 64; 65] показує, що кожна з них має свої можливості, але й свої обмеження).

Методологія і методика аналізу повинні, окрім іншого, спрямовуватися на додання знань щодо низки принципів для сучасного українського суспільства положень, зокрема дискусії стосовно правильності поширеного уявлення про залежність суспільного порядку значною мірою від конкретних величин розриву між доходами найбільш та найменш забезпечених соціальних груп, або більше від сприйняття суспільством легітимності цього розриву [66; 67; 68; 69; 70; 71]. Притому, що питання "легітимації" нерівності в Україні обтяжене доведеною невідповідністю темпів зменшення доходів українського населення загальному рівню спаду економіки в трансформаційному періоді і посиленням доходної диференціації тотальною "тінізацією" економіки, що вимагає інституційно-державного втручання, котре здатне регулювати параметри нерівності в межах, у яких вона не загрожує суспільному розвитку, а стимулює його [72, с. 49; 50; 57; 33, с. 51].

Нерівність за доходами. У структурі джерел основної частини доходів населення – грошових доходів, в останні роки найбільшу питому вагу мають оплата праці та пенсії. Так, за даними Держкомстату, 2006 р. частки цих джерел становили разом 79,4%, 2009 р. – 79,8% (табл. 2.3.1). Притому частка оплати праці в структурі грошових доходів зменшилася з 2006 р. (55,3%) до 2009 р. (54,2%) на 1,1%. Відбулося зростання частки доходів від

виплати пенсій (на 1,5%), підприємництва та самозайнятості (на 0,6%), виплати стипендій (на 0,4%); отримання допомоги, пільг, субсидій та компенсацій (на 0,3%), отримання грошової допомоги від родичів та інших осіб (на 0,3%) та аліментів (на 0,1%).

З цього переліку лише зростання частки доходів від підприємництва та самозайнятості можна вважати позитивним економічним фактором. Збільшення ж частки решти джерел або не пов'язане з державним управлінням економікою (допомога родичів, інші особи, аліменти), або відбулося за рахунок державних соціальних виплат (пенсії, стипендії, допомога, пільги, субсидії та компенсації), що підсилює навантаження на держбюджет, зменшуючи можливості видатків економічного розвитку. Разом з тим зменшилася частка тих джерел, які мали б зменшити напруженість соціальної частини держбюджету, поповнюючи "гаманець" домогосподарств та податкові надходження держави за рахунок особистої економічної активності населення (від продажу сільгосппродукції на 1,0%, нерухомості – на 0,3, використання власності – на 0,1%). Наявна структура джерел грошових доходів населення вказує, швидше за все, на брак розвитку економічної активності, відповідно й потреби подальшого посилення соціальних трансфертів задля мінімізації соціального напруження. На відміну від шляху економічного зростання цей шлях навряд чи може бути перспективним щодо зменшення нерівності, адже відомий соціально-економічний ефект перехідних економік полягає в тому, що в часи відсутності економічного розвитку, спаду економіки та кризових явищ багаті стають багатше, а бідні – бідніше. Водночас протягом 2000–2008 рр. спостерігалось збільшення як номінальних, так і реальних доходів. Але за цей період номінальна заробітна плата зросла майже у 8 разів, а реальна – лише в 3,5 рази, тобто адекватного інфляції та іншим негативним впливам зростання споживання "пересічного українця" не відбулося (табл. 2.3.2). Тимчасом протягом 2002–2009 рр. змінилося співвідношення середньої та мінімальної зарплати і пенсії (табл. 2.3.3).

За даними Міжнародної організації праці (МОП), мінімальна зарплата у більшості країн світу в кілька разів перевищує фізіологічний прожитковий мінімум і становить 40–60% середньої заробітної плати [73, с. 87]. Якщо представити дані табл. 2.3.3 у такому відсотковому вимірі, то 2002 р. мінімальна заробітна плата дійсно дорівнювала нижній межі наведеного МОП діапазону (становила 40,5% середньої), але протягом аналізованого періоду показник поступово зменшувався до 30,1% у 2009 р.

Таблиця 2.3.1

Структура грошових доходів (у середньому за місяць на одне домогосподарство)

Вид доходу	Разом всі домогосподарства						У тому числі проживають у сільських поселеннях					
	2006		2009		2006		2009		2006		2009	
	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%
1. Оплата праці	780,17	55,3	1446,48	54,2	928,55	61,4	1683,14	58,7	452,62	38,0	914,91	41,2
2. Доход від підприємницької діяльності та самозайнятості	74,00	5,2	156,24	5,9	79,31	5,2	170,69	5,9	62,28	5,2	123,80	5,5
3. Доход від продажу сільськогосподарської продукції	61,91	4,4	88,88	3,4	9,22	0,6	15,13	0,5	178,23	14,9	254,55	11,4
4. Доход від продажу особистого і домашнього майна	2,18	0,2	2,14	0,1	1,98	0,1	1,59	0,1	2,63	0,2	3,40	0,1
5. Доход від продажу нерухомості	6,59	0,5	6,05	0,2	8,56	0,6	7,81	0,3	2,23	0,2	2,09	0,1
6. Доход від власності (дивіденди, відсотки, орендна плата тощо)	10,04	0,7	17,16	0,6	4,93	0,3	7,84	0,3	21,30	1,8	38,09	1,7
7. Пенсії	340,65	24,1	684,55	25,6	335,41	22,2	692,70	24,1	352,23	29,6	666,26	30,0
8. Стипендії	5,89	0,4	22,68	0,8	7,05	0,5	27,013	0,9	3,34	0,3	12,67	0,6
9. Допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівково	35,06	2,5	74,91	2,8	31,71	2,1	70,95	2,5	42,44	3,7	83,79	3,9
10. Грошова допомога від родичів та інших осіб	73,52	5,2	147,48	5,5	81,49	5,4	167,15	5,8	55,93	4,7	103,29	4,7
11. Аліменти	4,49	0,3	9,64	0,4	5,81	0,4	12,19	0,4	1,57	0,1	3,89	0,2
12. Інші грошові доходи	17,10	1,2	13,75	0,5	17,83	1,2	14,42	0,5	15,49	1,3	12,23	0,6
Грошові доходи, разом	1411,60	100	2669,96	100	1511,85	100	2870,74	100	1190,29	100	2218,97	100

Джерело: стат. зб. "Витрати і ресурси домогосподарств України" (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) за відповідні роки.

Таблиця 2.3.2

Окремі показники соціально-економічного розвитку України

Роки	Реальний ВВП, % до попереднього року	Реальний наявний доход населення, % до попереднього року	Номінальна заробітна плата, грн	Реальна заробітна плата в споживчих цінах 2000 р., грн
2000	105,9	104,1	230	230
2001	109,2	110,0	311	278
2002	105,2	118,0	376	333
2003	109,6	109,1	462	389
2004	112,1	119,6	590	456
2005	102,7	123,9	806	549
2006	107,93	111,8	1041	650
2007	107,9	114,8	1351	748
2008	102,1	110,3	1806	799

Джерело: за даними Статистичного щорічника України за 2007 р.; розрахунки виконано авторами на підставі даних Держкомстату України за відповідні роки.

Таблиця 2.3.3

Середньомісячна заробітна плата і пенсія та їхнє співвідношення з відповідними державними мінімальними стандартами та гарантіями за 2002–2009 рр.

Роки	Середньо-місячна заробітна плата, грн	Мінімальна заробітна плата, грн*	Співвідношення середньої і мінімальної заробітної плати, разів	Середній розмір місячної пенсії, грн (на кінець року)	Мінімальна пенсія, грн*	Співвідношення середньої і мінімальної пенсії, разів
2002	376,38	152,5	2,47	122,49	84,9	1,44
2004	589,62	210,3	2,80	182,24	156,53	1,16
2006	1041,0	364,6	2,85	405,62	358,5	1,13
2008	1806,0	532,5	3,39	751,4	483,0	1,55
2009	1906,0	573,3	3,32	898,4	498,0	1,80

*Середньорічні значення.

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України за відповідні роки.

Таким чином, розшарування працюючого населення за цим показником поглибилося – отримувачі мінімальної зарплати стали бідніше відносно

отримувачів середньої (на практиці це дещо нівелюється поширеним феноменом української економіки, коли частині працівників роботодавець доплачує в "конверті" до мінімальної платні, не оформлює це офіційно, аби мінімізувати податки). Подібна динаміка простежується й щодо пенсій – отримувачі мінімальної пенсії стали бідніше відносно отримувачів середньої, тобто збільшилося розшарування за цим показником і серед пенсіонерів.

У зв'язку з проблемою майнового розшарування населення набуває соціальної гостроти проблема формування соціальних нормативів – мінімальних державних гарантій щодо прожиткового мінімуму, мінімальної зарплати, пенсії, їхнього співвідношення тощо. Згідно з світовим досвідом, прожитковий мінімум – це мінімально гарантований державою доход, який забезпечує працівникові середній рівень життя, нормальні умови для відтворення і розвитку робочої сили, тобто виконує функції соціального захисту [76, с. 314]. Надання найманим працівникам соціального захисту щодо оплати праці є основною метою встановлення мінімальної зарплати згідно з рекомендаціями МОП [77, с. 237]. Недостатній рівень мінімальної зарплати як орієнтир для розрахунків інших стандартів веде до штучного заниження вартості робочої сили. Разом із недостатніми соціальними виплатами це стримує розширення внутрішнього ринку, технологічне оновлення виробництва, формування середнього класу, стимулює трудову міграцію до країн із вищою оплатою праці. Останніми роками в Україні простежується тенденція до збільшення як прожиткового мінімуму для працездатної та непрацездатної особи, так і мінімальної зарплати та пенсії (табл. 2.3.4).

Розрив між мінімальною зарплатою та прожитковим мінімумом для працездатної особи зменшувався за останнє десятиліття і вперше зник у 2010 р. Розрив між мінімальним прожитковим мінімумом для непрацездатної особи та мінімальною пенсією з 2005 р. набув позитивного значення, хоча в останні два роки воно нівелювалося (2009–2010 рр. – показник дорівнював нульовому значення). Водночас названі показники важко вважати задовільними, коли понад половина населення разом визначають наразі матеріальний стан своєї родини як низький та нижчий за середній порівняно з матеріальним становищем середньостатистичної української родини (наприкінці 2009 р. так вважали майже 55% населення, наприкінці 2010 р. – понад 54%). При тому за останній рік розшарування населення збільшилося – тих, хто визначають матеріальний стан своєї родини як високий, стало більше майже на 5% (2009 р. – 3,7%, 2010 р. – 8,6%)⁷.

⁷ За даними моніторингу УІСД/ЦСМ.

Динаміка відповідності конституційним гарантіям мінімальної заробітної плати і мінімальної пенсії

Гарантія	2000	2001	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Прожитковий мінімум для працездатної особи, грн	287,6	331,1	365	386,7	409	483	525	633	669	869
Мінімальна заробітна плата, грн	100	118	186,7	210,3	300,3	364,6	430	532,5	573,3	869
Відношення до прожиткового мінімуму мінімальної зарплати	2,87	2,81	1,96	1,84	1,36	1,32	1,22	1,19	1,17	1,0
Прожитковий мінімум для непрацездатної особи, грн	216,6	248,8	268	284,7	300	350	380	470	498	695
Мінімальна пенсія, грн	н/д	80,8	89,4	156,5	332	358,5	403,7	483,0	498	695
Відношення до прожиткового мінімуму мінімальної пенсії	н/д	3,08	3,0	1,8	0,9	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0

Джерело: за даними Держкомстату України за відповідні роки.

Заборгованість по зарплаті також додає свого впливу на розшарування населення, адже потерпає від цього передовсім значний прошарок найманих працівників, тобто основна маса продуктивних сил країни. У цьому аспекті варто зауважити, що з початку 2009 р. обсяги заборгованості по виплаті заробітної плати зросли більш як на 18% і сягнули 1,4 млрд грн. Чисельність працівників, яким своєчасно не було виплачено заробітної плати, збільшилася на 20% і становила у 2009 р. понад 400 тис. осіб [78, с. 2].

Після оплати праці найбільш вагомим джерелом доходів домогосподарств України є пенсії. Аналіз середнього розміру пенсії пенсіонерів, забезпечення яких здійснюється відповідно до нормативно-правових актів органами Пенсійного фонду (табл. 2.3.5), свідчить про явний розрив між пенсіями різних категорій пенсіонерів, наприклад, сягає 20 разів розрив між пенсіями народних депутатів (14995,63 грн – у 2008 р.) та більшістю пенсіонерів (734,89 грн – у 2008 р.). Це також одна з причин, які змушують фахівців вважати, що майнове розшарування в Україні одне з найбільших серед європейських країн. Так, за оцінками Світового банку, в 2007 р. доходи 10% найбільш забезпеченого населення України перевищували доходи 10% найменш забезпеченого населення більш ніж у 55 раз [79].

За іншими оцінками, 2008 р. співвідношення між грошовими доходами 10% найбільш забезпечених і 10% найменш забезпечених груп населення перевищувало 12 разів, тоді як у розвинених країнах цей коефіцієнт значно менший [48, с. 80–81]. Так, у Німеччині доходи 10% найбагатших (верхній дециль) перевищують доходи 10% найбідніших (нижній дециль) у 6,9 разів, Канаді та Японії – 3,7 разів; у Швеції розрив у кінцевих доходах верхнього і нижнього децилів становить 2,7 разів, тобто менше, ніж у будь-якій високорозвиненій країні.

Таблиця 2.3.5

Середній розмір пенсії пенсіонерів*, забезпечення яких здійснюється відповідно до нормативно-правових актів органами Пенсійного фонду

Нормативно-правовий акт	Середній розмір пенсії (станом на 1 січня), грн					
	2001	2004	2005	2006	2007	2008
Усього	83,66	182,24	316,23	406,82	478,38	751,38
у тому числі отримують пенсії відповідно до законів та інших нормативно-правових актів:						
"Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування"	-	180,60	311,34	397,29	461,98	734,89
"Про пенсійне забезпечення"	80,76	113,90	281,17	330,66	309,87	352,74
"Про статус і соціальних захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи"	233,80	291,08	384,10	912,69	918,19	1253,36
"Про пенсійне забезпечення військовослужбовців та осіб начальницького і рядового складу органів внутрішніх справ"	118,61	181,53	332,87	602,32	715,76**	971,87**
"Про державну службу"	216,33	594,66	713,50	943,33	1675,64	2074,82
"Про прокуратуру"	402,06	1156,01	1311,22	1743,87	3798,4	4275,43
"Про статус народного депутата України"	1103,53	1819,37	2831,14	14708,33	15369,19	14995,63
"Про статус суддів"	242,86	1360,00	1450,00	1655,56	4948,28	5273,45
"Про судову експертизу"	291,46	529,31	663,16	845,41	1113,45	1499,18
Митний кодекс	184,00	724,04	825,81	610,53	2336,36	3663,54
Положення про помічника-консультанта народного депутата	345,00	654,44	824,68	1315,60	2229,22	3055,73
"Про наукову і науково-технічну діяльність"	324,00	482,10	845,21	989,86	1203,43	1659,94

Продовження табл. 2.3.5

Нормативно-правовий акт	Середній розмір пенсії (станом на 1 січня), грн					
	2001	2004	2005	2006	2007	2008
"Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів"	254,56	508,36	618,46	803,48	1698,39	2078,94
"Про службу в органах місцевого самоврядування"	-	483,22	600,99	711,20	1553,18	1856,90
"Про Національний банк України"	-	1068,53	1148,04	1186,77	2439,1	3166,2
"Про дипломатичну службу"	-	-	-	1000,00	1600,0	2000,00
"Про Кабінет Міністрів України"	-	-	-	-	-	9789,32

* Без пенсіонерів, звільнених з лав МО, МВС, МНС, СБ, ДПА, Державного департаменту з питань виконання покарань, функція з призначення з виплати пенсії яким передана органам Пенсійного фонду згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 02.11.2006 № 1522.

** Згідно із Законом України "Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб".

Джерело: Соціальний захист населення України : стат. зб. – К. : Держкомстат, 2008 р. – С. 31.

В Україні, якщо спиратися на офіційні дані Держкомстату, протягом 2007–2009 рр. розрив у грошових доходах вищої і нижчої децильної групи також виглядав досить пристойно за окремими джерелами доходів (табл. 2.3.6), за винятком доходу від продажу особистого і домашнього майна та доходу від продажу нерухомості, але ці дані не враховують, "тіньових" доходів.

Таблиця 2.3.6

Відношення грошових доходів вищої і нижчої децильної групи, рази

Вид грошових доходів	2007	2008	2009
Усі грошові доходи у тому числі:	3,5	3,4	3,2
1. Оплата праці	4,3	3,8	3,6
2. Доход від підприємницької діяльності та самозайнятості	13,8	10,5	5,9
3. Доход від продажу сільськогосподарської продукції	0,6	0,8	1,7
4. Доход від продажу особистого і домашнього майна	507	496	24,6
5. Доход від продажу нерухомості	34,52	101,73	1041
6. Доход від власності (дивіденди, проценти, орендна плата тощо)	1,1	1,2	0,08
7. Пенсії	2,7	3,2	3,5

Джерело: статистичні збірники "Витрати і ресурси домогосподарств України" (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) за відповідні роки.

За оціночними ж даними, децильний коефіцієнт заробітної плати, наприклад, у промисловості підвищився з 6:1 у 1990 р. до 17:1 у 2005 р., а з урахуванням тінювих доходів співвідношення сягнуло 30:1 [80]. Не дивно тому, що в Україні лише 18% опитаних, які брали участь у дослідженні "Соціальна нерівність та її вплив на економічний і демократичний розвиток Європи та її громадян: посткомуністична Центральна і Східна Європа у порівняльній перспективі", згодні були з твердженням, що уряд працює на благо населення [81]; 82% респондентів вважали, що відмінності в матеріальному стані громадян є дуже істотними; соціальна нерівність дуже велика – на це вказували 86% опитаних; 96% стверджували, що прожити на пенсію у нашій країні неможливо, а 60% – що уряд зобов'язаний, наскільки це можливо, зрівнювати прибутки людей. Такі оцінки зрозумілі хоча б з тієї підстави, що у 2009 р. загальні доходи на місяць нижче прожиткового мінімуму мали 21,4% населення країни [82].

Якщо простежити структуру доходів (табл. 2.3.7), то видно, що джерела доходів, за якими спостерігається позитивне відхилення більш забезпеченої групи від менш забезпеченої (різниця між групами за середньодушовими загальними доходами на місяць тут дорівнює 6,4 раза), це – найбільша оплата праці (+17,1%); менша – доходи від підприємництва та самозайнятості (+4,8%) і пенсії (+4,4%); ще менша – доходи від продажу нерухомості (1,2%) та зовсім незначна – від продажу особистого і домашнього майна (0,1%). Натомість менш забезпечені змушені хоч трохи "компенсувати" розрив у доходах за рахунок переважно важкої фізичної праці (доходи від продажу сільгосппродукції у них на 7,8% більше, ніж у більш забезпеченої групи) та грошової допомоги інших людей, що часом є досить принизливим, (грошова допомога від родичів та інших осіб – на 4,6% більше). Інші джерела (стипендії, аліменти, доходи від власності, інші грошові доходи невизначеного походження тощо) не надто відрізняються в обох групах. Тобто розшарування за доходами як негативний факт сам по собі, для менш забезпеченої групи ще й сполучене в багатьох випадках з відносно більшими зусиллями заради виживання, і це може відбуватися на тлі несприятливого психологічного стану.

Нерівність за доходами: поселенський вимір. За даними Держкомстату України, хоча частка всього населення з середньодушовими грошовими доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму протягом останнього п'ятиліття постійно зменшується, але не змінюється визначена поселенська закономірність – ця частка найменше серед населення великих міст, біль-

ше серед населення малих, ще більше на селі. Так, у 2005 р. серед усього населення ця частка становила 64%, серед населення великих міст – 49,9, малих – 67,7, села – 78,9%. у 2006 р. відповідні показники становили 59,4%, 43; 64; 76,9; [74; 83]; у 2008 р. – 25, 6%, 13,1; 24,4; 42,7%, а у 2009 р. ситуація ще й погіршилася: показник серед усього населення дорівнював 30,4%, у великих містах – 16,4, малих – 33,5, на селі – 46,1% [75, с. 325]. Таким чином, за середньодушовими грошовими доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму селяни та жителі малих міст перебувають явно в нерівних умовах відносно жителів великих міст.

Таблиця 2.3.7

Структура грошових доходів домогосподарств за 2009 р., %

Вид доходів	Усі домогосподарства	В тому числі з середньодушовими загальними доходами на місяць*		Відхилення групи з найбільшими доходами від групи з найменшими доходами, %
		до 300 грн	понад 1920 грн	
Оплата праці	54,2	44,3	61,4	+17,1
Доход від підприємницької діяльності та самозайнятості	5,9	2,5	7,3	+4,8
Доход від продажу сільськогосподарської продукції	3,4	9,9	2,1	-7,8
Доход від продажу особистого і домашнього майна	0,1	0,0	0,1	+0,1
Доход від продажу нерухомості	0,2	0,0	1,2	+1,2
Доход від власності	0,6	1,6	0,6	-1,0
Пенсії	25,6	16,0	20,4	+4,4
Стипендії	0,8	1,8	0,4	-1,4
Грошова допомога від родичів та інших осіб	5,5	9,6	5,0	-4,6
Аліменти	0,4	1,5	0,1	-1,4
Інші грошові доходи	0,5	1,1	0,6	-0,5

*Наведено дані полярних груп (з найбільшими та найменшими середньодушовими доходами на місяць).

Джерело: "Витрати та ресурси домогосподарств України у 2009 р." : стат. зб. – К. : Держстандарт України, 2010. – С. 274–275.

Ще більше привертає увагу нерівномірність розподілу основної частини джерел грошових доходів населення (оплати праці та пенсії) залежно від типу поселення. Як уже згадувалося вище, за даними Держкомстату, частки цих джерел стосовно всього населення становили разом у 2006 р. – 79,4%, у 2009 р. – 79,8%, але якщо диференціювати за типом поселення, то в міських поселеннях у 2006 р. частка оплата праці та пенсії разом становила 83,6%, а в сільських – лише 67,6% (різниця – 16%). У 2009 р. нерівномірність суттєво зменшилася – 82,8% та 71,2% відповідно (різниця – 11,6%), але все ж таки залишалася досить значною (табл. 2.3.1). Чи компенсує цю різницю доход від продажу сільськогосподарської продукції – основного джерела її нівелювання? У міських поселеннях доход від продажу сільгосппродукції становив у 2006 р. 0,6%, у сільських – 14,9% (різниця 14,3%, що не компенсує різницю в оплаті праці та пенсіях у 16%). "Дефіцит" в 1,7% існував не на користь села. У 2009 р. у міських поселеннях доход від продажу сільгосппродукції становив – 0,5%; у сільських – 11,4, (різниця – 10,9%, що так само не компенсує різницю в оплаті праці та пенсіях у 11,6%, "дефіцит" – 0,7%). Хоча у 2009 р. "дефіцит" зменшився майже в 2,5 раза (що само по собі є сприятливим явищем), але все одно доход від продажу сільгосппродукції в сільських поселеннях не компенсує різницю в грошових доходах від оплаті праці та пенсій селян і городян.

Чому цей начебто невеликий "дефіцит" (2009 р. "лише" 0,7%) дозволяє судити про соціально-економічну нерівність величезного соціального прошарку співвітчизників – мешканців сільських поселень – порівняно з жителями міст? По-перше, умови праці для виробництва сільгосппродукції в сучасному українському селі в більшості випадків незрівнянно гірше, ніж у місті (значна частка важкої фізичної праці з ненормованим робочим часом за будь-яких погодних умов тощо). По-друге, нерозвинена інфраструктура збуту виробленого, відтак, переважно селяни продають сільгосппродукцію посередникам по заниженим цінам. По-третє, нерозвинене постачання товарів і послуг на село, тому багато селян часто витрачає на них більше грошей, ніж городяни. По-четверте, нерозвинена транспортна та взагалі соціальна інфраструктура змушує селян часто нести додаткові витрати, яких не мають жителі міст, задля отримання необхідних послуг у сферах охорони здоров'я, освіти, культури, захисту прав тощо. Існує ще низка причин, через які життя в селі потребує більше грошових витрат, ніж у місті, котрі недостатньо компенсуються зиском від виробництва сільгосппродукції для власного споживання селян. І всі вони разом слугують потужним сти-

мулом міграції населення (передовсім – молоді) з села в місто, що має негативні соціальні наслідки стратегічного характеру (занепад села, його культури, сільського господарства; поява на сільськогосподарських землях іноземних мігрантів, у тому числі – нелегалів; формування нехарактерної для українського села нової "соціальної групи" – "латифундистів", "феодалів", власників надмірних земельних угідь, де панує "право сили").

Нерівність за доходами: галузевий вимір. В Україні вельми значні відмінності в оплаті праці за галузями народного господарства також посилюють нерівномірність розподілу доходів населення. Так, за підсумками 2009 р., найвища заробітна плата спостерігалася в авіаційному транспорті, найнижча – в сільському господарстві, притому середньоукраїнське значення (1906 грн) було сильно наближене до найнижчої заробітної плати. Розбіжність поляричних значень становила 3,8 раза. Аналіз ситуації на вересень 2010 р. свідчить, що якщо у сфері фінансової діяльності в середньому на одного працівника було нараховано 503,8% до прожиткового мінімуму на одну працездатну особу (888 грн), то в сільському господарстві – 179% при середньому показнику за всіма видами економічної діяльності – 264,5% (табл. 2.3.8).

На одного працівника в сільському, лісовому господарстві, рибальстві, торгівлі, системи охорони здоров'я, діяльності готелів та ресторанів було нараховано менше 80% від середнього показника, а в діяльності авіаційного транспорту, фінансовій сфері, операцій з нерухомим майном, з них дослідження і розробки, державного управління – понад 120%.

Отже, серед людей начебто схожих соціально-ієрархічних статусів соціальної стратифікації українського суспільства, які повинні були б мати приблизно однакові статки незалежно від того, де в Україні вони живуть і працюють, визначено простежується нерівномірність розподілу доходів у поселенському, регіональному та галузевому вимірах, і це також відчутно підсилює розшарування населення країни.

Диференціація населення: нерівність за витратами. Простежується велика частка сукупних витрат населення на продукти харчування: У 2006 р. у середньому 53,2% усіх витрат, зокрема в малих містах – 55,6%, у сільській місцевості – 58,5% [73, с. 159, 161]. У сім'ях з трьома дітьми частка сукупних витрат населення на продукти харчування у 2006 р. становила 60,3% [76, с. 165]. У 2007 р. відповідні показники становили в середньому по Україні – 51,4%, у великих містах – 48, малих – 52,6, на селі – 56,4; у сім'ях з трьома дітьми – 55,7% [43, с. 161, 165]; у 2008 р.: 48,9%, 50, 53,5, 56,5% відповідно [85, с. 159, 161, 165]. У 2009 р. відповідні показники погір-

Розділ 2. Роль детермінант соціально-економічної нерівності в сучасній Україні

шилися порівняно з попереднім роком: у середньому по Україні – 50%, у малих містах – 51,6%, у сільській місцевості – 56; для сімей з трьома дітьми – від 43,1 [75, с. 159, 161, 165].

Таблиця 2.3.8

Заробітна плата штатних працівників за видами економічної діяльності за вересень 2010 р.*

Вид економічної діяльності	Нараховано в середньому на працівника					
	Вересень, грн	До серпня, %	До вересня 2009 р., %	До середнього рівня в економіці, %	До прожиткового мінімуму на одну працездатну особу (888 грн), %	Довідково: серпень, грн
Усього	2349	103,0	121,9	100,0	264,5	2280
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	1590	105,3	122,4	67,7	179,0	1509
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	2041	109,7	134,2	86,9	229,9	1860
Рибальство, рибицтво	1221	101,8	113,1	52,0	137,5	1200
Промисловість	2716	102,7	126,2	115,6	305,9	2646
Будівництво	1976	103,0	126,0	84,1	222,5	1919
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1915	100,3	122,6	81,5	215,6	1910
Діяльність готелів та ресторанів	1549	103,7	115,9	65,9	174,4	1494
Діяльність транспорту та зв'язку	2969	104,4	121,6	126,4	334,3	2845
діяльність наземного транспорту	2634	106,7	121,5	112,1	296,6	1468
діяльність водного транспорту	3019	95,8	108,9	128,5	340,0	3150
діяльність авіаційного транспорту	7187	95,8	127,8	306,0	809,3	7505
додакові транспортні послуги та допоміжні операції	3298	104,4	122,7	140,4	371,4	3159
діяльність пошти та зв'язку	2471	103,6	112,9	105,2	278,3	2386
Фінансова діяльність	4474	95,5	107,3	190,5	503,8	4684
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	2558	102,2	108,8	108,9	288,1	2502
з них дослідження і розробки	2989	105,9	109,9	127,3	336,6	2824

Вид економічної діяльності	Нараховано в середньому на працівника					
	Вересень, грн	До серпня, %	До вересня 2009 р., %	До середнього рівня в економіці, %	До прожиткового мінімуму на одну працездатну особу (888 грн), %	Довідково: серпень, грн
Державне управління	2794	92,4	105,5	118,9	314,6	3025
Освіта	2008	116,2	122,5	85,5	226,1	1728
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги,	1657	101,0	127,4	70,6	186,6	1642
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	2169	104,9	121,2	92,3	244,3	2067
з них діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	2310	106,5	121,7	98,4	260,2	2169

*Дані наведено по підприємствах, установах, організаціях та їхніх відокремлених підрозділах із чисельністю найманих працівників 10 і більше осіб.

Джерело: Праця і зарплата. – 2010. – № 41 (717). – 3 листопада.

Низькі витрати спостерігалися на такі потреби людського розвитку як охорона здоров'я, освіта, відпочинок і культура. У 2006 р. сумарна частка цих витрат в середньому становила 6,4% [74, с. 159], у 2008 р. – 6,5, у 2009 р. – знизилася до 6,2% [75, с. 159]. Так само спостерігався низький рівень витрат, пов'язаних з нагромадженням коштів, формуванням ділових активів і майна довготривалого користування. Так, у 2006 р. на купівлю акцій, нерухомості, будівництво, капремонт і вклади в банки середньостатистичне домогосподарство витрачало 58,5 грн на місяць (4,1% сукупних витрат), у 2007 р. – 63,9 грн або 3,7%. У 2008 р. показник збільшився до 164 грн на місяць або 6,3% сукупних витрат [76; 79; 84], але в 2009 р. знов знизився: на купівлю акцій, нерухомості, будівництво, капремонт і вклади в банки середньостатистичне домогосподарство витрачало 112 грн на місяць, що становило 4,1% сукупних витрат [75, с. 159].

Нерівність населення за витратами добре простежується по часткам споживчих та неспоживчих витрат у структурі сукупних витрат домогоспо-

дарств, якщо розділити їх за децильними групами (рис. 2.3.1 та 2.3.2). Так, якщо перша (найбідніша) децильна група у 2009 р. витратила на споживання (продовольчі й непродовольчі товари, різні послуги) 94,9% сукупних витрат, то десята децильна група лише 76,3%. Натомість остання група мала 23,7% неспоживчих сукупних витрат (допомога іншим людям, купівля акцій, нерухомості, будівництво, капремонти, банківські вклади тощо), тоді як відповідний показник у першій децильній групі був 5,1%, тобто майже в'ятеро менше. Предметно цей ефект простежується у грошовому вимірі – в структурі грошових витрат полярних груп (табл. 2.3.9) неспоживчі грошові витрати найменш забезпеченої групи на 14% менше, ніж найбільш забезпеченої. Адже обмежені кошти найменш забезпечених спрямовуються переважно на споживчі грошові витрати, серед яких чільне місце посідають продукти харчування та безалкогольні напої (менш забезпечені витрачають на це на 23,2% більше, ніж більш забезпечені співвітчизники).

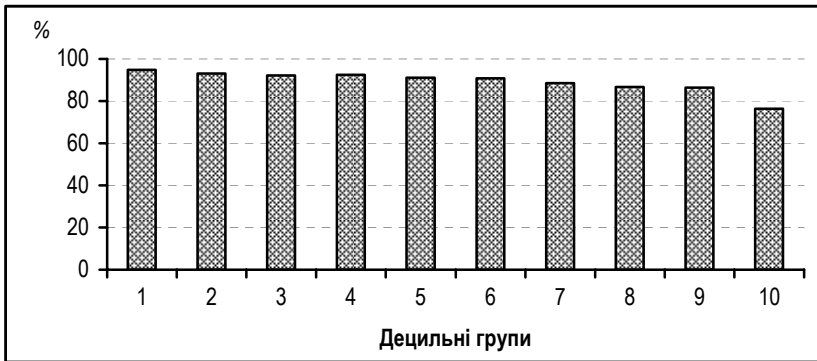


Рис. 2.3.1. Споживчі сукупні витрати в структурі витрат домогосподарств за децильними (10%) групами залежно від розміру середньодушових сукупних витрат у 2009 р.

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %)

Джерело: складено за даними: Витрати і ресурси домогосподарств України у 2006 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2007. – Ч. I. – С. 193. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2009 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2010. – С. 193. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2007 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2008. – Ч. I. – С. 193. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2008 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2009. – С. 193.

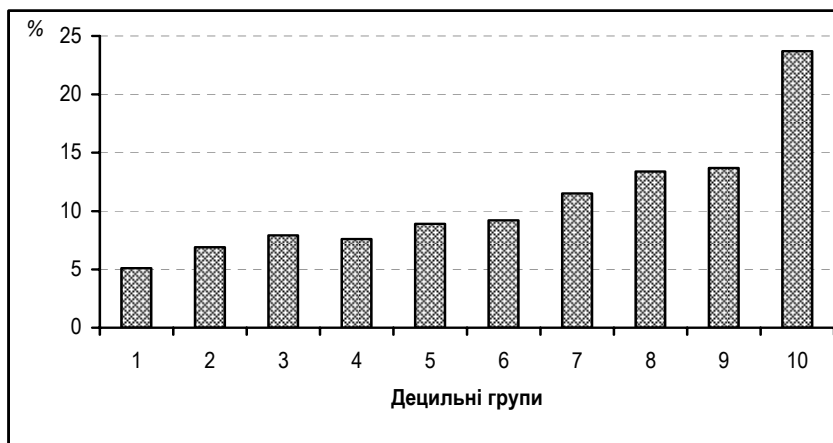


Рис. 2.3.2. Неспоживчі сукупні витрати в структурі витрат домогосподарств за децильними (10%) групами залежно від розміру середньодушових сукупних витрат у 2009 р.

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %)

Джерело: складено за даними: Витрати і ресурси домогосподарств України у 2006 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2007. – Ч. I. – С. 193. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2009 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2010. – С. 193. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2007 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2008. – Ч. I. – С. 193. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2008 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2009. – С. 193.

Натомість більш забезпечені можуть не лише здійснювати на 14% більше неспоживчих грошових витрат, а й у структурі споживчих грошових витрат більше витратити на комфортність житла (предмети домашнього вжитку, побутову техніку й поточне утримання житла на 2,6% більше малозабезпечених, притому витрачаючи на 0,9% менше на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива); на культурні потреби, подорожі (на транспорт на 3,3% більше малозабезпечених, на відпочинок і культуру – на 2,2, готелі, ресторани – на 2,4%); освіту (на 0,5%); на власне здоров'я (на 1,5%), навіть на алкоголь (на 1%), купуючи, швидше за все, не стільки більшу його кількість, скільки кращу якість. Показово також, що більш забезпечені менше витрачають на тютюн (на 1,4%), що змушує припускати існування цілої

Таблиця 2.3.9

Структура грошових витрат домогосподарств у 2009 р., %*

Вид витрат	Усі домогосподарства	У тому числі в групах з середньодушовими загальними доходами на місяць*		Відхилення групи з найбільшими доходами від групи з найменшими доходами, %
		до 300 грн	понад 1920 грн	
Загалом споживчі грошові витрати	89,4	97,4	83,4	-14,0
<i>У тому числі</i>				
Продукти харчування та безалкогольні напої	47,9	60,5	37,3	-23,2
Алкогольні напої	1,6	0,9	1,9	+1,0
Тютюнові вироби	1,9	2,7	1,3	-1,4
Одяг і взуття	6,4	7,8	6,2	-1,6
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,9	9,7	8,8	-0,9
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,6	1,3	3,9	+2,6
Охорона здоров'я	3,3	1,7	3,2	+1,5
Транспорт	4,2	2,4	5,7	+3,3
Зв'язок	2,8	3,0	2,8	-0,2
Відпочинок і культура	2,0	1,1	3,3	+2,2
Освіта	1,5	0,9	1,4	+0,5
Ресторани та готелі	2,7	2,2	4,6	+2,4
Різні товари та послуги	2,6	3,2	3,0	-0,2
Неспоживчі грошові витрати	10,6	2,6	16,6	+14
Усього грошових витрат	100	100	100	-

*Наведено дані полярних груп (з найбільшими та найменшими середньодушовими доходами на місяць).

Джерело: за даними "Витрати та ресурси домогосподарств України у 2009 р.". – К. : Держкомстат України – С. 94–95.

низки соціально-психологічних чинників (купуючи тютюн кращої якості, більш забезпечені вживають його в значно меншій кількості, що опосередковано вказує на задовільний стан життя, меншу його конфліктогенність, турботу про своє здоров'я, значну орієнтацію на нормативні життєві цінності та соціальні норми). Отже, розшарування за витратами також, окрім самого факту відмінностей у можливостях задоволення потреб, має соціально-психологічний аспект, адже загальновідомо, що більше споживання підсилює відчуття цінності соціального статусу (так само й навпаки – менші можливості ведуть до маргіналізації, аномії), спонукає до зусиль з його підвищення (в тому числі й за рахунок активізації економічної поведінки), що стає особливо значимим у суспільстві споживання, в напрямі до якого, на думку деяких дослідників, трансформуються пострадянські суспільства [85].

Нерівність за доходами/витратами – соціологічний вимір. За даними моніторингових опитувань, оцінювали матеріальне становище своєї родини порівняно з середньостатистичною українською родиною наприкінці 2009 р. як низьке 20% населення і у 2010 р. показник мало змінився (понад 19%). Тимчасом значно збільшилось число тих, хто оцінювали матеріальне становище своєї родини як високе – з 3,7% у 2009 р. до 8,6 – у 2010 р. (табл. 2.3.10). Отже, розшарування поглиблюється і цей процес можна простежити як за демографічними ознаками (стать, вік), так і в регіональному аспекті та за формами зайнятості.

У цьому випадку наведені дані соціологічних опитувань кореспондуються з даними статистики: якщо, як зазначено вище, у 2009 р. оцінювали матеріальне становище своєї родини як низьке 20% населення, то це добре узгоджується з тим фактом, що 21,4% мали в той же рік загальні доходи на місяць нижче прожиткового мінімуму [82]. Якщо спиратися на дані соціологічного моніторингу щодо різниці доходів вищої та нижчої децильної групи, то в цьому разі ситуація суттєво відрізнятиметься від тієї, що показують згадані раніше (табл. 2.3.6) дані Держкомстату, котрі не враховують частки "тіньових" доходів.

У табл. 2.3.11 показано децильні розриви, розраховані за допомоги спеціально розробленого соціологічного інструментарію, котрий враховує прибутки не лише від офіційної, а й неофіційної діяльності. Неважко помітити, що співвідношення середнього доходу 10% найбагатших до 10% найбідніших знаходиться в межах близько 13–17%, що значно краще кореспондується з наведеними раніше даними інших дослідників щодо 12–17-кратних розривів [48; 80], ніж із офіційною статистикою диференціації доходів за окремими джерелами, наведеною в табл. 2.3.6.

Таблиця 2.3.10

Розподіл відповідей респондентів на запитання "Якщо матеріальне становище середньостатистичної родини в Україні прийняти за певний середній показник, то як Ви, порівняно з ним, оцінюєте матеріальне становище Вашої родини?", %

Соціально-демографічні характеристики респондентів	Грудень 2009 р.				Грудень 2010 р.			
	Низьке	Нижче за середнє	Середнє	Високе	Низьке	Нижче за середнє	Середнє	Високе
Україна	20,0	34,5	41,8	3,7	19,1	35,2	37,1	8,6
За регіоном								
Захід	13,1	32,9	50,0	4,0	21,9	33,5	33,9	10,6
Центр	25,4	36,1	36,6	1,9	17,0	31,7	38,2	31,1
Північ	8,5	37,1	46,5	7,8	14,1	28,8	48,2	8,9
Схід	22,9	36,5	37,3	3,3	25,3	38,8	29,3	6,5
Південь	29,2	32,0	36,6	2,2	21,6	31,5	42,6	4,2
АР Крим	35,3	30,4	33,0	1,3	3,4	47,3	38,5	10,8
м. Київ	7,8	26,4	59,5	6,3	2,4	35,8	55,5	6,4
За віком								
18–29 років	17,8	31,8	46,9	3,5	13,9	34,3	44,9	7,0
30–39 років	19,6	34,9	41,0	4,5	19,8	36,9	33,8	9,5
40–49 років	19,6	35,5	41,4	3,5	20,2	34,3	34,5	11,0
50–59 років	24,0	34,9	37,7	3,3	19,9	38,1	35,4	6,6
60–99 років	21,2	38,0	36,8	4,0	29,9	27,0	36,4	6,8
За статтю								
Чоловіки	18,6	33,7	42,8	4,9	18,9	32,9	38,8	9,3
Жінки	21,6	35,2	40,7	2,5	19,2	37,5	35,4	7,9
За формою зайнятості								
Наймані працівники державного сектора	19,8	33,9	43,9	2,3	14,9	34,7	45,5	5,0
Наймані працівники приватних підприємств	15,5	37,5	44,6	2,4	18,4	41,4	33,7	6,5
Підприємці, бізнесмени, фермери	3,5	19,5	53,8	23,2	5,8	13,6	39,3	41,3
Самозайняті	21,2	35,4	39,1	4,2	16,9	31,2	42,9	8,9

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

**Середній місячний дохід 10% найбідніших (нижній дециль)
10% найбагатших (верхній дециль) прошарків населення
в українському суспільстві у 2009–2010 рр.**

		Грудень 2009 р.	Грудень 2010 р.
Особистий дохід за минулий місяць, грн*	Нижній дециль	291,2	414,5
	Верхній дециль	3751,6	5287,9
	Співвідношення середнього доходу 10% найбагатших до 10% найбідніших	12,9	12,8
Доход родини за минулий місяць з розрахунку на 1 члена родини, грн**	Нижній дециль	252,2	336,6
	Верхній дециль	3146,6	5571
	Співвідношення середнього доходу 10% найбагатших до 10% найбідніших	12,5	16,6

*Показник розраховано на основі запитання в моніторинговому соціологічному опитуванні щодо того, яким був особистий дохід респондента минулого місяця з урахуванням прибутків як від офіційної, так і неофіційної діяльності (роботи), пенсій, стипендій, субсидій, а також допомоги, подарунків від родичів та знайомих тощо.

**Показник розраховано на основі запитання в моніторинговому соціологічному опитуванні щодо того, яким був дохід родини респондента минулого місяця з розрахунку на одного члена з урахуванням прибутків як від офіційної, так і неофіційної діяльності (роботи), пенсій, стипендій, субсидій, а також допомоги, подарунків від родичів та знайомих тощо. Доход на одного члена родини визначався діленням сумарного місячного прибутку родини на кількість її членів, включаючи неповнолітніх дітей. Якщо прибуток був отриманий в умовних одиницях, він перераховувався у гривні за обмінним курсом на день опитування. Якщо платно було отримано в натуральному вигляді (промисловими товарами, продуктами тощо), підраховувалася орієнтовна вартість натуроплати.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ, за відповідні роки.

Особливо потерпають від нерівності за доходами/витратами домогосподарства з дітьми. Так, опитування економічно активного населення в грудні 2009 р. показало, що дохід менше 630 грн за минулий місяць з розрахунку на одного члена родини мали лише близько 18% респондентів з числа тих, у кого не було дітей віком до 17 років. З числа ж тих, у кого була одна дитина віком до 17 років, такий дохід мали майже 24%; дві дитини – 37; три і більше дитини – майже 66%. Схожа динаміка спостерігалася й у грудні 2010 р., коли дослідники підняли межу доходу до 700 грн: дохід менше цієї величини за минулий місяць з розрахунку на 1 члена родини мали лише майже 13%

респондентів з числа тих, у кого не було дітей віком до 17 років. Серед тих, у кого була одна дитина віком до 17 років, такий доход мали майже 18%; дві дитини – 32; три і більше дитини – більше 26%. Водночас серед співгромадян, чий доход коливався в діапазоні 3001–5000 грн, відповідні гроші у грудні 2010 р. отримали за минулий місяць з розрахунку на одного члена родини понад 8% респондентів серед тих, у кого не було дітей віком до 17 років. Серед тих, у кого була одна дитина віком до 17 років, такий доход мали менше 6%; дві дитини – менше 7%. А серед тих, у кого було три і більше дитини, таких статків не було взагалі ні в кого.

На запитання, чи мала їхня родина можливість протягом минулого року відкласти гроші, у грудні 2009 р. ствердно відповіли 16% з числа тих представників економічно активного населення, хто взагалі живе один. Серед тих, хто немає дітей віком до 17 років (тобто живе з дітьми старшого віку), відповідний показник уже зменшився до величини дещо більше 12%, а серед тих, хто мав дітей віком до 17 років, він був ще менше цієї величини. Так само і в грудні 2010 р.: мали можливість заощаджувати протягом минулого року 16% представників економічно активного населення з числа тих, хто живе один, 13% – серед тих, хто немає дітей віком до 17 років, 12% – серед тих, хто мав дітей віком до 17 років (табл. 2.3.12).

Таблиця 2.3.12

Розподіл відповідей респондентів за типом домогосподарства на запитання "Протягом минулого року Ваша родина..."

Варіанти відповіді на питання	Грудень 2009 р.			Грудень 2010 р.		
	Серед економічно активного населення			Серед економічно активного населення		
	Живу один	Немає дітей до 17 років	Є діти до 17 років	Живу один	Немає дітей до 17 років	Є діти до 17 років
Мала можливість відкласти гроші	16,1	12,2	11,8	16,1	12,8	11,9
Витратила все, що отримувала	55,2	57,6	57,2	54,8	52,0	51,8
Витратила навіть деякі заощадження	10,6	13,7	14,5	13,5	17,7	16,3
Витратила все, що мала та позичала	16,8	14,4	14,5	11,6	15,1	16,8
Важко відповісти	1,3	2,2	2,0	4,0	2,4	3,1

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Серед працюючих опитаних оцінили матеріальне становище своєї родини в грудні 2010 р. як низьке та дуже низьке менше 20% тих, хто немає дітей віком до 17 років, і понад 26% тих, хто має три і більше дитини віком до 17 років (табл. 2.3.13). Отже, значне розшарування домогосподарств за доходами/витратами має демографічний аспект одним із своїх найнебезпечніших: домогосподарства з дітьми опиняються в завідомо нерівних умовах відносно бездітних, і з народженням кожної наступної дитини матеріальне становище домогосподарства погіршується.

Таблиця 2.3.13

Розподіл відповідей респондентів за типом домогосподарства за наявністю дітей на запитання "Як Ви оцінюєте матеріальне становище Вашої родини?" у грудні 2010 р.

Матеріальне становище	Серед працюючих			
	Немає дітей до 17 років	З них дітей у віці до 17 років (включно)		
		Одна	Дві	Три і більше
Низьке та дуже низьке	19,8	16,8	20,7	26,3
Нижче за середнє	35,4	35,1	37,2	15,3
Середнє	36,3	39,6	33,2	49,8
Вище за середнє та високе	8,5	8,6	8,9	8,6

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ, за відповідні роки.

Така ситуація вочевидь не слугує стимулом для забезпечення простого відтворення населення країни, а з урахуванням гостроти загальновідомої проблеми старіння нації стає проблемою рівня національної безпеки України. Відтак, надмірна диференціація населення за доходами та витратами, яка відбувається зараз у країні, потребує докорінних змін.

Можливості регулювання нерівності доходів. Наразі вже ясно, що надмірна диференціація населення за доходами та витратами має нівелюватися на основі її розуміння як комплексної соціально-економічної проблеми, для розв'язання якої потрібно розумно сполучати питання задоволення потреб економічного зростання (інвестування у виробництво, інші сфери) та перерозподілу доходів держави на користь соціального розвитку. У цій діяльності є кілька окремих напрямів, зокрема один із них – удосконалення податкової політики. Наприклад, податок із доходів фізичних осіб, який в Україні було запроваджено у 2004 р. за єдиною ставкою 15% [86, с. 34], деякі фахівці пропонують модернізувати, зокрема запровадити оподатку-

вання з доходу на одного члена сім'ї (сімейного доходу), що матиме позитивний вплив на матеріальне становище сімей з двома та більше дітьми; запозичити елементи досвіду прогресивного оподаткування залежно від розміру доходу, як це практикується в низці розвинених країн тощо⁸. Інший напрям – удосконалення діючої системи пільг і допомоги, котра є надто розгалуженою, фінансово необґрунтованою, значною мірою декларативною, непрозорою, соціально несправедливою та занадто ускладненою. Так, порядок надання пільг регулюється понад 40 нормативно-правовими актами, згідно з діючим законодавством налічується майже 30 пільгових категорій і понад 20 різних видів пільг. Пільги набули настільки значного поширення, що на кожного мешканця країни припадає більше одного випадку користування ними. А головне, на що вказують розрахунки Міністерства фінансів України, це те, що діюча система пільг орієнтована здебільшого на забезпечене населення – якщо на одного бідного в середньому припадає 8,2 грн на місяць у вигляді пільг, то на одного небідного – відповідно 19,1 грн. Як наслідок – пільги, допомоги та субсидії не вирішують питання зменшення диференціації в доходах. Ще один напрям – при формуванні механізму регулювання реального рівня доходів населення передбачити регламентацію припустимих пропорцій оплати праці різних соціальних груп.

Одним із стратегічних напрямів державної політики щодо доходів населення в Україні має бути розширення представників середнього класу за рахунок потенційно середнього прошарку населення – найманих працівників високої та вищої кваліфікації, питома вага яких у структурі середнього класу країн із розвинутою економікою сягає 40–45% населення [81]. Крім того, одним з першочергових завдань держави має бути оцінка компромісу між економічною ефективністю та соціальною справедливістю, створення надійного вимірювання економічної нерівності та бідності на державному та регіональному рівнях, запровадження адекватних оцінок дієвості заходів із подолання бідності та ефективності соціальних програм. Важливою умовою ефективності державної політики є також вжиття заходів для поетапного наближення розміру мінімальних соціальних гарантій до реального (переглянутого) прожиткового мінімуму та захисту грошових доходів від впливу інфляції (індексація) на основі систематичних коригувань, як це передбачено

⁸ Наприклад, у Німеччині неоподатковуваний щомісячний дохід дорівнює 638 євро, а з доходу, що перевищує 4346 євро, береться максимальний податок величиною 42% [87, с. 110–111]; докладніше досвід податкової політики різних країн у цьому контексті оприлюднений в численних публікаціях [48, с. 79–80; 82, с. 88; 88, с. 114; 89, с. 57].

низкою чинних нормативних актів. Для зменшення поселенської та регіональної нерівномірності доходів населення важливо підвищувати ефективність державної політики в галузі регулювання цін, оподаткування та оплати праці. Тут варто шукати нові підходи до оцінювання такої політики, наприклад, на основі моніторингу співвідношення показників грошових доходів населення в різних регіонах та поселеннях з вартістю місцевого "споживчого кошика". Це додаватиме об'єктивної інформації стосовно доцільних заходів із регулювання цін, оподаткування та оплати праці на конкретному місцевому рівні.

Необхідно мати на увазі, що в Україні більшість населення має низькі доходи, котрі не відповідають стандартам заможності, але офіційні статистичні оцінки нерівності, як частково було показано вище, далеко не завжди віддзеркалюють дійсний стан справ, тому що спираються на задекларовані грошові доходи, недостатньо враховуючи доходи з царини неформальної ("тіньової") економіки, що є істотним джерелом доходів/витрат населення.

Висновки, якими варто узагальнити викладене в цьому підрозділі, можуть бути такими: 1) найбільш адекватно судити про стан соціально-економічної нерівності населення України доцільно за статистичними показниками розшарування населення за величиною та структурою доходів і витрат, але значимість проблеми нерівності як джерела суспільної стабільності або нестабільності залежить не стільки від зареєстрованих абсолютних величин різниці в доходах/витратах різних соціальних груп населення, скільки від сприйняття цими групами свого місця в суспільній ієрархії для доступу до соціально-економічних благ, забезпечення належного соціального захисту, можливостей власного впливу на стан свого добробуту тощо, що найбільш зручно вимірювати соціологічними методами. Тому, окрім суто статистичних показників, надійною емпіричною базою аналізу соціально-економічної нерівності населення України можуть бути дані систематичних вибіркових обстежень за методикою Держкомстату України, але вони мають сполучатися й доповнюватися даними соціологічного моніторингу, здатного додатково висвітлити інші аспекти проблеми – соціальне самопочуття, наміри та очікування населення, особливо гострі прояви нерівності, що потребують державно-інституційного впливу для їхнього утримання в безпечних для суспільної стабільності межах, коли явище нерівності проявляє свій позитивний бік – стимулює соціально-економічний розвиток; 2) особливості сучасних вітчизняних реалій, серед іншого, включають певну розмитість соціальної структури; брак численності достатньо заможного середнього

класу з його стабілізуючою роллю в суспільстві, натомість значну численність уразливих соціальних груп; значну "тінізацію" економіки, котра звужує можливості соціально-економічної політики щодо оптимізації ринку праці для достатнього забезпечення працюючому населенню робочих місць з пристойною зарплатою та соціального захисту уразливим групам. Тому аналіз соціально-економічної нерівності населення України має бути комплексним (ураховувати розподіл не лише офіційних доходів, а й реальних витрат) і водночас диференційовано-структурним (ураховувати розподіл доходів/витрат за характерними соціальними групами, представленими в соціальній структурі українського суспільства); 3) доходно-витратна нерівність характеризується багатьма чинниками: до 80% грошових доходів населення становлять зарплати та пенсії; частка оплата праці суттєво не збільшується; доходи більше зростають за рахунок державних соціальних виплат, ніж через особисту економічну активність населення щодо використання сільгосппродукції, нерухомості, власності, інвестиційних та інших фінансових інструментів тощо; зростання номінальної зарплати значно перебільшує зростання реальної, тобто адекватного зростання споживання більшості населення не відбувається; поглиблюється розшарування між отримувачами мінімальної та середньої зарплати (отримувачі мінімальної стають бідніше відносно отримувачів середньої, але статистика не охоплює тіньових виплат); так само і щодо пенсій – отримувачі мінімальної стають бідніше отримувачів середньої (тобто поглиблюється розшарування серед пенсіонерів, розрив між пенсіями окремих категорій сягає 20 разів); попри збільшення прожиткових мінімумів та мінімальних зарплат і пенсій, певне нівелювання розриву між мінімальною зарплатою/мінімальною пенсією та прожитковим мінімумом, більшість населення не відчують суттєвого поліпшення матеріального стану родини – більше половини визначають його як низький та нижчий за середній порівняно з матеріальним становищем середньостатистичної української родини і цей показник за останній рік не змінився на краще, навпаки – розшарування збільшується (тих, хто визначають матеріальний стан як високий за останній рік стало майже на 5% більше); нерівність за доходами в Україні оцінюється як одна з найбільших у Європі (щонайменше в 12–17 разів, за окремими оцінками до 30, навіть 55 разів) і абсолютна більшість (понад 80–85%) населення сприймає ці відмінності як дуже істотні, а соціальну нерівність як надто велику; загострює нерівність значна диференціація в розподілі грошових доходів населення залежно від типу поселення, регіону проживання, чисельності та

соціально-демографічних характеристик членів домогосподарств, галузевих відмінностей в оплаті праці.

Зрозуміло, що надмірна диференціація населення за доходами/витратами не може нівелюватися винятково постійним збільшенням соціальних виплат, навіть якщо можливості держбюджету були б набагато більше, ніж це є в реальності. Без перманентного інвестування в оновлення основних фондів виробництва, інфраструктуру життєдіяльності, модернізацію всіх соціально-економічних сфер не може бути розвитку країни. Отже, потрібен баланс між потребами економічного зростання та необхідністю спрямування коштів у соціальну сферу, і серед напрямів цієї діяльності можна серед іншого передбачити й таке: а) удосконалення чинної соціально несправедливої, непрозорої системи пільг (допомоги) щодо фізичних та юридичних суб'єктів господарювання, а також фізичних осіб – об'єктів соціального захисту; б) нормативне регулювання диспропорцій у доходах різних соціальних і професійних груп із урахуванням регіонального та поселенського розподілу населення, в тому числі впровадження економічних стимулів запобігання низькій вартості кваліфікованої праці, з одного боку, а з іншого – застосування економічних важелів регулювання надвисокої оплати праці в окремих монополізованих галузях, маючи на увазі стимулювання розширення середнього класу країни загалом за рахунок збільшення оплати праці найманих працівників високої та вищої кваліфікації; в) удосконалення системи державних мінімальних соціальних стандартів як реального інструменту регулювання соціального напруження, фінансового забезпечення реалізації основних конституційних прав громадян, в тому числі з урахуванням потреби забезпечувати прожитковий мінімум залежно від складу домогосподарств (уведення системи індексів, здатних адекватно відобразити особливості домогосподарств – наявність і кількість дітей, пенсіонерів, непрацездатних осіб, представників економічно активного населення, реальної кількості осіб, що проживають спільно тощо); г) наближення розміру мінімальних соціальних гарантій до реального прожиткового мінімуму; ґ) дотримання чинних нормативних актів щодо систематичної індексації грошових доходів; д) забезпечення розміру мінімальної заробітної плати на рівні вартісної величини, розрахованої на основі досліджень і систематично коригованої межі малозабезпеченості в розрахунку на одну працездатну особу. Серед джерел забезпечення цих заходів доцільно, окрім іншого, посилити ефективність фіскальної політики (модернізація податків на доходи фізичних осіб, застосування принципів прогресії в оподаткуванні надприбутків, "розкоші"

тощо) та, з іншого боку, задіяти резерви, які криються в удосконаленні системи надання державної соціальної допомоги на основі диференціації та адресації з урахуванням сімейного доходу та доходу на одного члена домогосподарства. А загалом зменшення соціально-економічної нерівності вочевидь потребує ефективнішої політики та інституційного регулювання, зокрема й у такому актуальному напрямі, як підвищення доходів низькооплачуваних груп працюючого населення. Це не лише сприятиме економічному зростанню через підвищення купівельної спроможності бідних, а й позитивно впливатиме на стан соціальної стабільності та підтримку суспільством необхідних соціально-економічних реформ.

2.4. Вплив тіньового сегмента економіки на поглиблення соціально-економічної нерівності

Упродовж останніх десятиліть проблема так званої неформальної ("тіньової") економіки⁹ набуває все більшого значення – її обсяги зростають в усіх країнах світу. За усередненими оцінками Transparency International, у високорозвинених країнах відповідні обсяги оцінюються на рівні 17% ВВП, у країнах перехідних економік – понад 20%, у країнах, що розвиваються, – понад 40% [91]; щорічно в тіньовому секторі у межах світової економіки обертається, за даними Світового банку, 8–10 трлн дол. США [90]. За даними ООН, на початку нинішнього століття в більшості країн, що розвиваються, на неформальну економіку припадало від половини до трьох четвертих загальної чисельності зайнятих у несільськогосподарському секторі.

Перші оцінки обсягу тіньової економіки України були опубліковані 1997 р. [92], що дало поштовх урядовим структурам до запровадження заходів, спрямованих на зниження обсягів тіньового сектора економіки, зокрема

⁹ Ця проблема обговорюється вже тривалий час, але поки що навіть не прийняте яєсь одне загальнопогоджене визначення – "неформальна" чи "тіньова" економіка. Тим більше не вироблено остаточно єдиного методологічного підходу до аналізу явища (наприклад, згідно з рекомендаціями ООН [90], цей сектор економіки можна описувати за ознакою статусу зайнятості працюючих і, так само, за ознакою виду економічної діяльності, що відбувається). У цьому розділі зроблено спробу проаналізувати зв'язок тіньового сегменту економіки з феноменом соціально-економічної нерівності в Україні на основі не лише доступної економічної статистики, а в першу чергу за матеріалами соціологічних опитувань, у яких було використано спеціально розроблений інструментарій, що дозволяє із значною імовірністю визначити масштаби "тінізації".

зниження податкового навантаження; спрощення системи оподаткування малих і середніх підприємств; відмова від бартерних розрахунків; зниження податкових ставок на доходи громадян; зменшення відрахувань на соціальне страхування тощо. Рівень тінізації української економіки залишається значним – якщо 1997 р. частка тіньової економіки в Україні становила 30–40% офіційного ВВП [92], то нині, на думку голови парламентського комітету з питань податкової та митної політики С. Терьохіна, вона піднялася майже до 60% [93]. Відповідно до ст. 7 Закону України "Про основи національної безпеки України", тінізацію національної економіки визнано однією з загроз національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері. Системні й ґрунтовні дослідження вітчизняних фахівців [72; 92; 94; 95] доводять, що активізація "тіні" в економіці, як правило, супроводжує радикальні соціальні, політичні й економічні зміни в більшості країн світу і трансформаційний період в Україні також не став винятком з цієї закономірності, коли відбулося руйнування старої інституційної системи і командно-адміністративного господарського механізму, а нові важелі економічного регулювання ще не було сформовано. Доведено також, що тіньовий сектор має значний вплив на всі соціально-економічні процеси і без урахування цього неможливий аналіз на макро- і мікрорівнях, ухвалення ефективних управлінських рішень. Тіньова економіка стала однією з органічних складових економічної системи і як така відіграє певні системні функції, зокрема, частково вирішує низку поточних проблем, які неспроможні вирішити легальні економічні відносини та держава: забезпечує акумуляцію вільних грошових коштів, формує прошарок підприємців, створює умови для самозайнятості та є джерелом доходів широких верств населення, збільшуючи споживчий попит тощо. Водночас тіньова зайнятість позбавляє людей гарантованого права на працю, соціального, пенсійного та медичного забезпечення, глибоко впливає на сфери зайнятості і соціального захисту, на економіку загалом. Великі обсяги тіньового сектора спричиняють низку проблем, зокрема руйнують податкову базу функціонування держави; обмежують розширення виробництва; каналізують залучення до легальної економіки кримінальних грошей; негативно впливають на інвестиційну привабливість країни. Ключовою проблемою існування тіньового ринку праці є, на думку вітчизняних дослідників, нелегальні, тобто не враховані й відповідно не оподатковані доходи громадян.

Особливо важливою в контексті даного дослідження видається теза про те, що поширення нелегальної трудової діяльності сприяє дедалі більшому

розшаруванню населення за рівнем доходів і вкупі з "первинними цінностями" ринку (свобода підприємництва, легалізація джерел доходів, обмеженість державного контролю і впливу на діяльність суб'єктів підприємництва, майнове розшарування суспільства на багатих і бідних, збагачення за будь-яку ціну) спричиняє розчарування більшості населення у майбутньому, зневіру в спроможність влади захистити людей від злочинності, деградацію і розлад моральних норм поведінки [94].

Українська економіка характеризується тінізацією всіх сфер життєдіяльності людини, охопленням усіх верств населення. Ще у 1999 р. було опубліковано експертні оцінки, згідно з якими 40% найбідніших володіли 10% сукупних грошових доходів, з яких десята частка – тіньові, а 10% найзабезпеченіших володіли 40% сукупних доходів, з яких тіньових було 90%. За іншими даними, опублікованими 2009 р., понад 70% неформального доходу мали 20% найбільш заможних співгромадян [95, с. 36–37].

З погляду проблем методології розрахунків слід розуміти, що структура тіньової економіки достатньо складна, і якщо деякі показники можна виявити з прийнятною достовірністю, то деякі взагалі не піддаються точному кількісному виміру, відтак їх складно оцінювати. Оцінки обсягів тіньового сектора економіки України через ці причини та внаслідок застосування різних методик, мають істотні розбіжності (від 40 до 70% ВВП) і в цьому контексті першочергове значення мають обґрунтованість вибору та уніфікація методів розрахунку рівня та обсягів тіньової економіки. Разом з тим розбіжності різних методів розрахунків, заснованих на статистичних показниках, спонукають до особливої уваги методам, заснованим на даних репрезентативних соціологічних опитувань, тим більше, що саме такий підхід дозволяє враховувати морально-етичний аспект проблеми, що важко оцінити економічною статистикою. Останнім часом деякі дослідники прямо вказують, що є підстави відхилити загальноприйняту гіпотезу про те, що винятково надмірне податкове навантаження є передумовою збільшення обсягів тіньової економіки в усіх типах економічних систем, зокрема у розвинених країнах, а швидше можна стверджувати, що й морально-етичні стандарти суспільства визначають його відношення до соціально-економічного розвитку держави [96].

Причини явища "тінізації" відомі і тут діють кілька чинників. По-перше, фіскальний тиск. Дійсно, офіційна заробітна плата в Україні одна з найнижчих в Європі. Наприклад, мінімальна зарплата у Франції більша, ніж в Україні в 16,3 раза, Великобританії – 14,1, Польщі – 4,1. Якщо в країнах Європей-

ського Союзу частка заробітної плати в структурі ВВП становить у середньому 48%, у тому числі в Німеччині – 48,8, Франції – 51,6, Швеції – 54,4, Великій Британії – 54,5, то в Україні в 2008 р. вона становила 39,1% [97, с. 3]. По-друге, український підприємець завжди несе додаткові порівняно з іноземними колегами витрати через нерозвиненість інфраструктури ведення бізнесу та адміністративні бар'єри [102]. По-третє, і це, можливо, головне, надто суперечливе й ускладнене законодавство спонукає до корупції, так само як і морально-етичний стиль "господарювання", котрий утвердився в Україні трансформаційного періоду, і якому практично немає перешкод у суспільстві, де анонія вже сама ледве не стає нормою. Притому реально оцінити різні складові корупційного компонента тіньової економіки досить складно [99–104].

Одна з найбільших проблем незареєстрованої економічної діяльності – тіньова оплата праці, котра набула поширення в багатьох вітчизняних суб'єктах господарювання у вигляді виплат зарплати повністю або частково в нелегальний спосіб, на який не поширюється оподаткування. Наявність тіньових доходів населення є одним з проявів тіньового сегмента економіки, а обсяг тіньових доходів дає одну з оцінок масштабів тіньової економіки. Тіньові "схеми" стосунків роботодавців і працівників виходять за межі формальних правових норм, формують подвійні стандарти та правовий нігілізм, руйнують систему трудової етики. Тіньові доходи – це доходи, які не обліковуються, не відстежуються системно, не контролюються, і тому перестають бути об'єктом правового регулювання [105, с. 22–35]. Тіньові доходи можуть формуватися як частина оплати праці, котра виплачується неофіційно, за умов офіційного оформлення трудових стосунків (з боку роботодавця – це ухилення від податків), а також як оплата трудової діяльності, котра не оформлена офіційно (з боку роботодавця – це приховування найма робочої сили). Таким чином, роботодавець виступає суб'єктом, який зацікавлений в тіньових "схемах" оплати праці та має певну вигоду. Найманий працівник, оплата праці якого частково або повністю здійснюється неофіційно, залежно від конкретної ситуації, може як вигравати, так і програвати. Фактично тіньова економіка стала однією з органічних складових економічної системи і, як така, відіграє певні системні функції. Зокрема, вона частково вирішує низку поточних проблем, які виявляються неспроможними вирішити держава: забезпечує акумуляцію вільних грошових коштів, формує прошарок підприємців, створює умови для самозайнятості та є джерелом доходів широких верств населення, збільшуючи споживчий

попит тощо. Разом з тим тіньові доходи означають недоотримання бюджетом надходжень від сплати податків, ускладнюють формування державної політики соціального захисту, негативно впливають на диференціацію життєвого рівня населення.

Методика оцінки масштабів тіньових доходів. Інформацію про тіньові (неофіційні, неоподатковані) доходи можна отримати від роботодавців та найманих робітників. (Слід відмітити, що значна частина ухиляється від надання відповідної інформації і роботодавці меншою мірою готові надавати відповіді на запитання щодо неофіційних форм виплати заробітної плати.) Соціологічні методи отримання інформації передбачають: 1) опитування керівників підприємств та малих підприємств стосовно системи оплати праці та наявності практики застосування форм неофіційної оплати праці; 2) опитування населення стосовно розміру та джерел доходів, наявності тіньових доходів та їхньої частки в сукупному доході. Для оцінки обсягів тіньових доходів було застосовано метод математичної апроксимації, коли на основі отриманих даних здійснюються розрахунки щодо всього загалу працюючого населення.

За даними звіту International Finance Corporation (IFC) "Вартість дотримання податкового законодавства в Україні" (2009 р.)¹⁰:

"У середньому підприємства офіційно виплачують 82% реальної заробітної плати. Це може означати, що приблизно 18% заробітної плати в середньому виплачують працівникам неофіційно, без сплати податків та обов'язкових платежів.

Найпоширеніші схеми "оптимізації" оподаткування – виплата заробітної плати неофіційно, використання приватних підприємств або фіктивних фірм, використання пільгового оподаткування."

Слід зазначити, що неофіційна виплата заробітної плати – найпопулярніша схема податкової оптимізації (її назвали 54% респондентів¹¹). При цьому 43% опитаних не відповіли на запитання про оцінку частки заробітної плати, котру працівникам виплачують неофіційно. Серед тих, хто відповів на це запитання, 60% сказали, що підприємства, які працюють в їхній сфері, сплачують всю заробітну плату офіційно. Це дає підстави

¹⁰ У 2008–2009 рр. проведено дослідження серед близько 3100 підприємств та приватних підприємств України, за результатами якого підготовлені матеріали звіту. Нами використані дані підрозділу 7 "Ухилення від оподаткування" Частини 1, с. 93–99.

¹¹ Від відповіді на запитання про використання "схем" оптимізації податкових зобов'язань ухилилися 41% респондентів.

припустити, що тільки третина підприємств не застосовує неофіційні форми оплати праці, а отримані оцінки стосовно частки неофіційної заробітної плати є заниженими.)

Окремі галузі мають більший потенціал для тіньової економічної активності, зокрема, торгівля, сфера послуг, будівництво, транспорт, сільське господарство. Це пояснюється великими обсягами готівкових розрахунків і концентрацією малого та середнього бізнесу. За даними зазначеного дослідження IFC, найбільшу частку доходів зазвичай приховують підприємства торгівлі. Розмір незадекларованого доходу на підприємствах торгівлі оцінено в 34%, сфери послуг – у 28, громадського харчування – 27, будівництва – 26, промисловості – 25, транспорті – 21, сільському господарстві – 19% [106].

Дані соціологічних опитувань населення 2007–2010 р. свідчать про досить високий рівень застосування часткової оплати праці неофіційно, не через касу ("в конвертах"), про що протягом останніх років повідомляє кожний четвертий – п'ятий з числа економічно активного населення. Наприклад, у грудні 2009 р. на таку форму оплати праці вказав майже кожний четвертий серед економічно активного населення країни, а 6% відмовилися від відповіді, хоча не заперечили поставленого запитання. Показова й тенденція: з року в рік протягом позначеного періоду (2007–2009 рр.) зростали (або, принаймні не зменшувалися) частки отримувачів тіньової оплати й не бажаних дати відповідь з цього приводу. За даними опитування у грудні 2010 р. тіньова складова в сукупному доходів дещо знизилася (17% серед економічно активного населення), хоча 7% відмовилися від відповіді (табл. 2.4.1).

Таблиця 2.4.1

Динаміка відповідей на запитання "Чи отримуєте Ви платню за свою роботу (на основному чи додатковому місцях) неофіційно, не через касу?", %

(серед економічно активного населення)

Варіант відповіді	2007	2008	2009	2009	2010
Так	19	19,9	19,6	24	17
Ні	78	75,1	73,6	70	76
Відмова від відповіді	3	5	6,8	6	7

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

За формою зайнятості, найвищий рівень тіньових доходів серед самозайнятих (38% у 2009 р. та 32% у 2010 р.). Необхідно звернути увагу, що молоді люди та мешканці обласних центрів значною мірою визнали наявність тіньових доходів. Крім того, про практику неофіційної виплати частки заробітної плати значною мірою визнають групи працюючих з більш високим рівнем доходів (табл. 2.4.2). Розподіл залежно від рівня доходу показує свою закономірність – чим вище доходи в групі, тим більше в ній "тіньовиків": якщо серед респондентів з доходом до 1250 грн їх 16% (та 3,5% не дали відповідь), то в групі з доходом понад 5000 грн – 30% та 5% не дали відповідь. Та сама закономірність простежується й у випадку, коли матеріальне становище оцінюється не за грошовим показником розміру отриманого доходу, а суб'єктивно самими опитаними. Серед високодоходної групи опитаних 22% визнали наявність тіньового доходу та ще 14% ухилилися від відповіді.

Таблиця 2.4.2

Розподіл відповідей респондентів на запитання "Чи отримуєте Ви платню за свою роботу (на основному чи додатковому місці) неофіційно, не через касу (як кажуть, "з рук в руки", "в конверті" тощо)?, %

Соціально-демографічна характеристика респондентів	Грудень 2009			Грудень 2010		
	Так	Ні	Відмова відповідати	Так	Ні	Відмова відповідати
Серед усіх респондентів	17,5	77,3	5,2	10,1	85,3	4,7
Серед усіх працюючих респондентів, в тому числі:	24,1	69,9	6,0	16,8	76,3	6,9
За віком						
18–29 років	29,2	65,1	5,7	19,7	18,5	5,9
30–39 років	25,9	67,5	6,5	18,5	74,6	6,9
40–49 років	24,4	70,2	5,4	14,2	76,5	9,3
50–59 років	22,0	72,3	5,7	15,0	79,4	5,6
60–99 років	20,1	74,1	5,9	15,6	84,4	6,9
За статтю						
Чоловіки	27,9	65,1	7,0	20,1	71,5	8,4
Жінки	22,4	73,0	4,6	13,5	81,0	5,4
За типом поселення						
Обласний центр	29,0	63,3	7,7	19,6	73,5	6,9
Місто	23,6	70,6	5,9	14,8	76,6	8,6
Село	23,2	73,3	3,5	16,9	77,9	5,8

Соціально-демографічна характеристика респондентів	Грудень 2009			Грудень 2010		
	Так	Ні	Відмова відповідати	Так	Ні	Відмова відповідати
За регіоном						
Захід	23,0	73,2	3,8	14,5	83,5	1,7
Центр	17,6	76,3	6,1	14,6	78,5	6,9
Північ	30,2	65,6	4,2	20,6	74,3	5,1
Схід	26,1	68,1	5,8	14,3	75,8	9,6
Південь	23,9	70,6	5,5	33,0	62,6	4,4
АР Крим	25,6	65,2	9,2	15,6	78,1	6,3
Київ	36,1	52,1	11,8	12,1	75,8	12,1
За формою зайнятості						
Наймані працівники державного сектора	15,5	79,9	4,6	10,2	86,7	3,1
Наймані працівники приватних підприємств	31,0	63,3	5,7	20,5	71,6	7,9
Підприємці, бізнесмени, фермери	34,6	52,7	12,7	21,4	64,1	14,6
Самозайняті	38,2	54,7	7,1	31,8	52,3	15,9
За рівнем особистого доходу минулого місяця						
Менше 630 грн	21,1	74,7	4,2	15,0	85,0	0
631–1250 грн	19,1	77,1	3,8	15,8	80,7	3,5
1251–2000 грн	26,3	69,1	4,6	18,2	77,7	4,1
2001–3000 грн	34,4	58,2	7,4	13,6	80,7	5,7
3001–5000 грн	36,0	52,4	11,5	18,6	74,6	6,8
Понад 5000 грн	35,3	45,5	19,2	30,0	65,0	5,0
На дали відповідь про розміри доходу	22,1	57,3	20,6	16,4	72,1	11,4
За самооцінкою матеріального становища						
Високо доходні	31,6	46,3	22,1	22,1	64,2	13,7
Середньо доходні	26,6	67,6	5,8	16,7	76,3	7,1
З доходом нижчим середнього	23,1	72,2	4,8	14,2	80,6	5,2
З низьким доходом	19,1	75,3	5,6	18,3	75,2	6,5

Джерело: складено за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Ці дані дають підстави стверджувати, що загалом чверть працюючих частину заробітної плати отримують неофіційно, а серед високооплачуваних верств працюючих – понад третина.

На запитання щодо внеску неофіційної частини заробітної плати до особистого доходу не надали відповідь 23% у 2009 р. та 46% у 2010 р. При цьому частка тих, хто не бажав відповідати збільшується із зростанням доходу (табл. 2.4.3). Для половини респондентів, які мають "тіньові" доходи та погодилися назвати їхній внесок у загальний дохід, частка таких становить від 51 до 100%. Середнє значення декларованого внеску "тіньових доходів" сягає 64% (серед тих, хто надав відповідь). Частіше не надавали відповідь про частку неофіційних доходів підприємці, а значно вищі показники цієї частки зазначали робітники, особливо наймані працівники та самозайняті (серед них переважно всі особисті доходи отримують неофіційно).

Таблиця 2.4.3

Розподіл відповідей економічно активного населення на запитання: "Який відсоток Вашого особистого доходу становлять неофіційні надходження?", %

Соціально-демографічні характеристики	Грудень 2008 р.				Грудень 2010 р.			
	до 20%	25-50%	51-100%	Не відповіли	до 20%	25-50%	51-100%	Не відповіли
Серед економічно активного населення, яке має неофіційні надходження	17,4	25,3	34,0	23,3	7,5	19,4	27,5	45,6
За самооцінкою матеріального становища								
Низьке	11,9	19,2	59,1	9,9	10,6	22,3	25,5	41,6
Нижче середнього	16,1	34,5	33,9	15,5	5,1	19,5	28,6	46,9
Середнє	19,6	20,9	27,9	31,5	9,4	18,3	22,5	49,8
Високе	15,5	24,0	42,1	18,5	9,9	10,9	31,7	47,5
За рівнем особистого доходу*								
Менше 550 грн	15,2	21,3	45,0	18,5				
551-900 грн	22,3	26,5	42,1	9,1				
901-1500 грн	24,2	23,6	29,2	23,0				
1501-3000 грн	14,1	31,6	30,8	23,5				
Більше 3000 грн	7,9	20,6	48,9	22,5				
Відмова повідомити величину	11,4	27,7	17,8	43,0				
Менше 700 грн					3,8	17,1	28,1	51,1
700-1000 грн					9,8	20,9	33,3	36,0

Соціально-демографічні характеристики	Грудень 2008 р.				Грудень 2010 р.			
	до 20%	25–50%	51–100%	Не відповіли	до 20%	25–50%	51–100%	Не відповіли
1001–1300 грн					6,9	13,9	24,5	54,7
1301–2000 грн					6,0	27,8	29,0	37,2
2000–3000 грн					14,8	20,3	14,9	50,0
Більше 3000 грн					5,7	12,8	26,7	54,9
Відмова повідомити величину					11,6	5,7	12,7	70,0
За соціально-професійним статусом								
Підприємець	2,1	27,3	47,0	23,5	2,0	18,3	26,7	52,9
Спеціаліст	18,7	29,4	30,0	21,9	12,8	18,7	18,5	49,9
Робітник	21,8	23,7	31,0	23,5	5,7	22,9	33,9	37,4
За формою зайнятості								
Наймані працівники держсектору	20,5	25,5	22,1	32,0	15,9	21,3	12,3	50,5
Наймані працівники приватних підприємств	19,9	28,2	32,6	19,4	8,1	21,7	29,5	40,7
Приватні підприємці, бізнесмени, фермери	7,9	21,7	42,8	27,6	4,0	18,3	28,4	49,2
Самозайняті	11,1	20,8	48,3	19,8	0,0	5,2	45,8	49,1

* У 2008 і 2010 роках використовувались різні шкали для виміру рівня особистого доходу.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Простежується й те, що частка неофіційної оплати праці вища в більших за розміром типах поселень, що зрозуміло – там сконцентровано більше коштів, конвертаційних центрів тощо. З урахуванням цього міркування природно, що за регіональним розподілом найбільше отримували заробітну плату неофіційно в м. Києві (36%), і тут також було найбільше опитаних, які не побажали дати відповідь на поставлене запитання. Очевидно, столиця є найпотужнішим осередком тінювих схем, "відмивання" коштів, приховування реальної заробітної плати від оподаткування.

Якщо подивитися на розподіл відповідей у 2008 р. залежно від матеріального становища, то видно, що серед найменш забезпечених найбільше повідомлень (59%) про частку тінювих виплат розміром 51–100%. І саме в цій категорії найменше відмов від відповідей (менше 10%), тобто можна

припустити, що найменш забезпечені були й найбільш відвертими. Але, за даними 2010 р., ця думка підтверджується лише частково – дійсно найменше відмов (42%) також серед найменш забезпечених, водночас за повідомленнями про частку тіньових виплат розміром 51–100% (близько 26%) вони поступилися категоріям з високим та нижче середнього матеріальним становищем. У 2008 р. серед найбільш забезпечених визначили свою частку "тіні" в 51–100% лише 42% опитаних, але тут було й найбільше відмов (18%). У 2010 р. картина змінилася – серед найбільш забезпечених визначили свою частку "тіні" в 51–100% більше опитаних (майже 32%), ніж в усіх інших категоріях, а за кількістю відмов вони поступилися категорії з середнім матеріальним становищем.

Розподіл за соціально-професійним статусом економічно активного населення, яке отримувало платню "в конвертах", показав, що 2008 р. 47% серед підприємців мали тіньову частку заробітку в 51–100%, натомість частку менше 20% заробітку мали лише 2% підприємців. По-іншому розподілялися тіньові доходи серед спеціалістів і робітників – тут частка в 51–100% заробітку була значно менше (30–31%), а частка до 20% значно більше (19–22%). І в усіх трьох соціально-професійних категоріях було досить багато відмов від відповідей (22–24%). Але в 2010 р. ситуація змінилася: кількість відмов від відповідей зросла майже вдвічі (37–53%), притому найбільше відмов стало якраз серед підприємців, чого не було раніше. Натомість серед підприємців мало не вдвічі зменшилася кількість тих, хто повідомив про тіньову частку заробітку в 51–100%, хоча залишилася на тому ж рівні кількість підприємців (2%), які повідомили про частку "тіні" менше 20% заробітку. Отже, якщо в 2008 р. можна було судити, що приховували від оподаткування понад половини доходів як мінімум майже половина (47%) підприємців, то в 2010 р. таке судження мало б стосуватися лише близько 27% підприємців. Але дуже значна різниця відмов підприємців від відповідей (в 2008 р. – 24%, у 2010 р. – 53%) змушує втриматися від оптимістичних думок.

Розподіл за формою зайнятості економічно активного населення, яке отримувало платню "в конвертах", у 2008 р. показав, що тіньову частку заробітку в 51–100% мали майже 48% серед самозайнятих, близько 43% серед приватних підприємців, бізнесменів, фермерів, що природно пояснювалося труднощами ведення бізнесу в країні. В 2010 р. відповідний показник серед самозайнятих мало зменшився (46%), водночас кількість відмов від відповіді зросла майже на 30%(!) Відповідний показник серед підприємців, бізнесменів, фермерів став набагато менше (близько 28%), водночас збільшилася май-

же на 21% кількість відмов від відповіді. В 2008 р. тіньова частка заробітку в 51–100% становила серед найманих працівників приватних підприємств близько 33% і це давало підстави судити, що до третини витрат на оплату праці власники приватних підприємств (у тому числі в основних бюджетотворюючих галузях) виводять із-під оподаткування. У 2010 р. ця частка дещо зменшилася (до 30%), але вважати це позитивним зрушенням знов-таки заважає надзвичайно велика різниця відмов від відповідей (у 2008 р. – менше 20%, у 2010 р. – більше 40%). У 2008 р. тіньова частка заробітку в 51–100% була найменшою (22%) серед найманих працівників держсектора (хоча ще 32% відмовилися назвати питому вагу тіньових доходів і це був найбільший показник з чотирьох аналізованих категорій), але сам факт того, що серед 24% усього працюючого населення, котре того року повідомило про факт отримання зарплати або її частки неофіційно (табл. 2.4.3) взагалі були присутні працівники держсектора, свідчив про суттєві вади його функціонування, загалом вади системи державного управління, в тому числі регулювання економічних відносин у суспільстві. У 2010 р. тіньова частка заробітку в 51–100% так само була найменшою (12%) серед найманих працівників держсектора, але відмовились назвати питому вагу тіньових доходів уже понад 50% (також найбільший показник із чотирьох аналізованих категорій). Тому можна припускати, що відчутних зрушень на краще в системі функціонування держсектора поки що не сталося.

Для оцінки грошової маси, що отримує економічно активне населення як тіньову складову свого доходу (заробітна плата в "конвертах") було застосовано метод прямих розрахунків і метод апроксимації з визначенням мінімального та максимального обсягу. За методом прямих розрахунків отримано, що неофіційні доходи становлять 17% від суми декларованих офіційних доходів. І цей результат є наближеним до того результату, який отримано за результатами опитування підприємств і підприємців. У грошову вимірі: 42–44 млрд грн за рік. Застосування методу апроксимації дає мінімальну оцінку в 7,5 млрд грн за місяць (що означає 90 млрд грн за рік), а максимальну оцінку в 10 млрд грн за місяць (що означає 120 млрд за рік). Таким чином, наявні соціологічні дані дозволяють оцінити грошову масу неофіційних доходів, яке отримує працююче населення України, досить широким інтервалом, середнє значення якого складає приблизно 30% річного фонду оплати праці.

Показовим є аналіз впливу тіньового сегмента на розшарування населення за доходами, зроблений на підставі децильного співвідношення (див. табл. 2.4.4).

Таблиця 2.4.4

Співвідношення середнього значення місячного особистого доходу верхнього дециля до доходу нижнього дециля серед груп респондентів залежно від відповіді на запитання про наявність тіньових доходів

	Грудень 2009 р.						Грудень 2010 р.								
	Серед всіх респондентів (враховані відповіді на два запитання – про розмір доходу за останній місяць та відповіді на запитання про доходи з запропонованими інтервалами)		Серед працюючих респондентів (враховані відповіді на два запитання – про розмір доходу за останній місяць та відповіді на запитання про доходи з запропонованими інтервалами)		Серед тих, хто погодився назвати точний розмір доходу за останні місяць, без тих, хто надавав відповідь на запитання про дохід з запропонованими інтервалами		Серед всіх респондентів (враховані відповіді на два запитання – про розмір доходу за останній місяць та відповіді на запитання про доходи з запропонованими інтервалами)		Серед працюючих респондентів (враховані відповіді на два запитання – про розмір доходу за останній місяць та відповіді на запитання про доходи з запропонованими інтервалами)		Серед тих, хто погодився назвати точний розмір доходу за останні місяць, без тих, хто надавав відповідь на запитання про дохід з запропонованими інтервалами				
	Верхній дециль, грн	Нижній дециль, грн	Співвідношення, разів	Верхній дециль, грн	Нижній дециль, грн	Співвідношення, разів	Верхній дециль, грн	Нижній дециль, грн	Співвідношення, разів	Верхній дециль, грн	Нижній дециль, грн	Співвідношення, разів			
Мали	3808,5	285	13,4	4880	519	9,4	6949,8	333,6	20,8	6949,8	323,7	21,4	7132,2	499,2	14,3
Не мали	3594	291,5	12,3	4553	530	8,6	4807,2	424,1	11,3	4768,2	432,3	11,0	4007,6	560,7	7,1
Не відповіли	4409	299	14,7	5355	457	11,7	5269,9	350	15,0	5345,3	350,0	15,3	5283,5	350,0	15,1

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Наведені в цій таблиці дані середнього значення місячного особистого доходу верхнього дециля до доходу нижнього залежно від наявності/відсутності неофіційних доходів показують, що серед усього населення співвідношення доходів верхньої та нижньої децильних груп у тих, хто мали тіньові доходи, в 2010 р. порівняно з 2009 р. збільшилося з 13,4 до 20,8 раза. Серед працюючих збільшення за рік відбулося з 9,4 до 21,4 раза. Але найважливіше, що 2009 р. співвідношення верхнього й нижнього децилів тих, хто мав тіньові доходи (13,4) і тих, хто їх не мали (12,3) відрізнялося незначно. У 2010 р. ця різниця значно зросла: співвідношення у тих, хто мали тіньові доходи – 20,8 разів, а тих, хто їх не мали – в 11,3 раза. Це означає, що незважаючи на вагомість тіньової складової серед низькодоходних груп, лівова частка неофіційних прибутків обертається в сегменті високодоходних. Тобто, розшарування населення за доходами під впливом тіньового сегмента економіки за останній рік збільшилося.

На загал тіньова економіка сформувала дві протилежні тенденції у формуванні добробуту населення. З одного боку, значна частина населення (переважно працюючого, низькодоходних груп) унаслідок неформальної економіки отримала джерело виживання, що компенсує вади функціонування легального сегмента економіки. Але з іншого – державний бюджет недоотримує значний ресурс, з усіма похідними негативними наслідками. Зокрема, нинішнього року дефіцит Пенсійного фонду України становить понад 25 млрд грн [97, с. 3], бракує фінансування медичного обслуговування, освіти, науки, загалом необхідних заходів соціальної політики. За даними опитування українських бізнесменів, 14% респондентів повідомили, що приховують 10% доходів, 17% опитаних – від 11 до 30, 44 – від 31 до 50, 16 – від 51 до 70, і 10 – від 71% до 90%. Тобто масштаби ухиляння від податків настільки значні, що страждає не лише соціальна сфера, а й всі напрями видатків держбюджету [69].

У підсумку можна зазначити, що впродовж останніх десятиліть все більшого значення у світовій економіці набуває тіньовий сегмент і Україна трансформаційного періоду виявилася однією з найбільш уразливих країн:

- частка тіньової економіки збільшилася приблизно з 30 до 60% ВВП, що розглядається як загроза національній безпеці країни в економічній сфері;
- тінізація української економіки охопила всі верстви населення і відчутно впливає на поглиблення соціально-економічної нерівності в країні;
- майже чверть економічно активного населення отримує зарплату неофіційно, серед третини отримувачів тіньових доходів більше половини визначають їхню частку в розмірі 51–100% усього доходу;

– найбільш поширені неоподатковані доходи серед самозайнятих, підприємців, бізнесменів, фермерів, проте й значна частина найманих працівників підприємств приватної форми власності отримує зарплату "в конвертах", дещо менше, але також відчутно проявляється цей феномен і в середовищі найманих працівників державного сектора;

– наявність тіньових доходів збільшує в 1,1–1,2 раза співвідношення між доходами верхньої та нижньої децильних груп населення, а серед його працюючої частини це явище збільшує розрив у 1,1–1,4 раза. Тіньова економіка на додаток до всіх своїх інших негативів (перерозподіл доходів поза офіційною економікою, недобросовісна конкуренція, посилення диспропорцій ринку праці, живлення корупції тощо) ще й суттєво впливає на масштаби нерівності в країні.

З наведеного ясно, що зменшення соціально-економічної нерівності потребує цілеспрямованої державної політики зростання доходів усіх категорій населення, передовсім вирішення наболілих проблем у сфері зайнятості; протидія тіньовим доходам повинна не обмежуватися фіскальними методами, а передбачати заходи економічного стимулювання громадян, які легально отримують заробітну плату та справляють усі належні платежі; потрібно водночас посилювати контроль економічної діяльності, поліпшувати систему адміністрування податків, мінімізувати шляхи ухилення від оподаткування; доцільно вдосконалити перерозподільні механізми через систему трансфертів і податків, зокрема ввести прогресивний прибутковий податок для перерозподілу доходів на користь найуразливіших соціальних груп; посилити державний контроль за дотриманням законодавства про працю, зокрема з укладання трудових договорів між роботодавцями і найманими працівниками.

Видається доцільним вплинути на звуження тіньового сегмента економіки та зменшення масштабів нерівності за допомогою соціально-економічної політики, спрямованої на підвищення мінімальних соціальних стандартів, удосконалення системи надання державної соціальної допомоги на основі диференціації та адресації з урахуванням сімейного доходу та доходу на одного члена домогосподарства; на формування середнього класу, викорінення бідності; на впровадження економічних стимулів запобігання недооцінці кваліфікованої праці, її низькій вартості, як це відбувається на більшості підприємств і організацій державного сектора, а з іншого боку – на впровадження економічних важелів регулювання видатків, пов'язаних із надвисокою оплатою праці в окремих монополізованих галузях.

2.5. Соціально-економічна нерівність: чинники формування та закріплення в самооцінках¹²

Соціальне та економічне розшарування населення має свої витoki та причини. Частково нерівність є заздалегідь визначеною, частково вона поширюється через набуття та втрату певних ознак, позицій та статусів. Трансформація останніх 20-ти років змінила їх як на особистісному рівні – відбулися перетворення та зміни у рівні освіти, професійній компетентності, соціокультурних характеристиках індивідів, їхніх ціннісних орієнтаціях; так і змінила вихідні параметри, за якими формується соціально-економічна нерівність. Зміщені були акценти, втрачені старі та створені нові механізми соціальної мобільності. Відповідно, змінилися не лише дистанції між соціальними групами та об'єктами, але й самі принципи дистанціювання.

Практика прикладних емпіричних досліджень останніх років указує на те, що в сучасних українських умовах детермінуючим чинником, який визначає дистанцію між індивідами та групами, став рівень матеріального благополуччя. Саме матеріальна забезпеченість де-факто була легітимізована та стала у суспільній свідомості для переважної більшості населення як головний параметр, що задає дистанцію та визначає позиції членів суспільства. Інші, набуті індивідом, соціальні характеристики, такі як визнання, престиж, рівень освіти чи професійна кваліфікація не відіграють і чверті від тієї ролі, що виконує матеріальне становище. Саме матеріальне становище визначає позиції та структурує українське суспільство – це основний ресурс. Фактично ми маємо ситуацію, коли суспільна свідомість визнала, що всі нематеріальні соціальні характеристики членів суспільства оцінюються крізь призму економічної доцільності – цінність має лише те, що конвертується в матеріальний добробут.

В умовах сучасного українського суспільства можна стверджувати, що провідне значення рівня матеріального становища для стратифікації суспільства підтверджується доволі високим рівнем його автономності та незалежності від інших соціальних характеристик. Так, за даними дослідження проведеного наприкінці 2010 р. Українським інститутом соціальних досліджень ім. О. Яременка та Центром "Соціальний моніторинг", ми маємо змогу спо-

¹² Результати досліджень у цьому параграфі ґрунтуються на даних моніторинрів 2009 та 2010 рр., проведених УІСД/ЦСМ. Щодо дослідження 2009 р., тут використовується об'єднаний масив даних, вибіркова сукупність якого становить 30 000 чол. (три хвилі опитувань по 10 000 чол.); це дає високу статистичну достовірність отриманих даних.

стерігати зв'язок між рівнем особистого доходу (вимірювався як сукупний особистий дохід, отриманий за останній місяць у гривнях) та рівнем освіти (табл. 2.5.1). Таку саме тенденцію ми можемо спостерігати і за даними об'єднаного масиву даних, датованих 2009 р. (див. табл. 2.5.2).

Таблиця 2.5.1

Розмір особистого доходу залежно від наявного рівня освіти в 2010 р.*
(середні значення), грн

Рівень освіти	Особистий дохід минулого місяця, (середнє значення), грн	Н, розмір вибіркової сукупності, чол.	Стандартне відхилення	Стандартна помилка
Початкова та базова середня освіта	1077,61	189	928,58	67,56
Повна загальна середня	1313,45	656	961,28	37,54
Базова вища освіта	1674,34	520	2770,82	121,52
Повна вища освіта	2242,87	476	1838,05	84,27
<i>Загалом</i>	<i>1631,48</i>	<i>1840</i>	<i>1902,65</i>	<i>44,35</i>

* Обраховано за результатами відповіді на запитання: "Скажіть, будь ласка, яким був Ваш особистий дохід минулого місяця (з урахуванням прибутків як від офіційної, так і неофіційної діяльності (роботи), пенсій, стипендій, субсидій, а також допомоги, подарунків від родичів та знайомих)?"

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Більш високий рівень освіти несуттєво підвищує шанси респондентів отримувати більший високий особистий дохід. Зазначимо, що різниця у доходах зростає з набуттям більш високого рівня освіти. Сила зв'язку між ознаками, що описують розмір особистого доходу та рівень освіти, може бути визначена за допомогою коефіцієнтів кореляції. У першому випадку кореляції між рівнем освіти та особистим доходом за коефіцієнтом Спірмена становить 0,339, за коефіцієнтом Пірсона – 0,21, що підтверджує наявність не дуже щільного взаємозв'язку. У іншому випадку, коли ми маємо змогу детальніше розглядати градації освіти респондентів (замість чотирьох груп виокремлено вісім: додано групи респондентів із початковою освітою, середня освіта представлена ширше), кореляційний зв'язок між цими двома показниками за коефіцієнтом Спірмена становить 0,308, за коефіцієнтом Пірсона – 0,230.

Розмір особистого доходу залежно від наявного рівня освіти у 2009 р.*
(середні значення), грн

Рівень освіти	Особистий дохід минулого місяця, (середнє значення), грн	N, розмір вибіркової сукупності, чол.	Стандартне відхилення	Стандартна помилка
Початкова (менше 7 класів)	792,71	511	473,25	20,94
Неповна середня (менше 10 класів)	802,21	850	479,88	16,46
РУ, ФЗУ, ПТУ після 7,8-9 класів	988,01	899	803,99	26,81
Повна середня, загальна (10–11 класів)	950,70	3832	874,48	14,13
СПТУ, ПТУ після 10–11 класів	1117,34	2206	912,23	19,42
Середня спеціальна або базова вища	1244,42	5974	1052,38	13,62
Неповна вища (3 курси й більше)	1308,69	1242	1400,64	39,75
Повна вища (ВНЗ III–IV рівнів акредитації)	1867,08	4674	1847,69	27,03
По всіх освітніх групах	1282,21	20188	1282,21	9,02

* Обраховано за результатами відповіді на запитання: "Скажіть, будь ласка, яким був Ваш особистий дохід минулого місяця? (З урахуванням прибутків як від офіційної, так і неофіційної діяльності (роботи), пенсій, стипендій, субсидій, а також допомоги, подарунків від родичів та знайомих.)"

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Загально відомим є факт, що рівень освіти українського населення щільно пов'язаний із віковими характеристиками. Це зумовлює необхідність детального розгляду цього взаємозв'язку та врахування у подальшому аналізі. Аналіз наявних даних засвічував, що, на перший погляд, ми маємо відкинути гіпотезу про те, що розмір особистого доходу пов'язаний із віком. Так, за даними останнього опитування, проведеного УІСД ім. О. Яременка та Центром "Соціальний моніторинг" у 2010 р., коефіцієнт кореляції

між двома цими ознаками за Пірсоном становить 0,113, а за Спірменом – 0,145. Результати кореляційного аналізу об'єднаного масиву 2009 р. так само свідчили про відсутність зв'язку (коефіцієнт Пірсона – 0,061, коефіцієнт Спірмена – 0,077). Проте угруповання вікових груп по вікових когортах (за десятиріччями років народження) та оцінка рівня особистого доходу по цих групах дають підстави вказати на наявність зв'язку між віком і рівнем доходів. Так, після поступового зростання рівня особистого доходу із збільшенням віку в період з 18 до 40 років, після чого спостерігається зниження доходу серед респондентів старших за 40 років. До того ж, зафіксовано, що середні показники рівня особистого доходу наймолодшої та найстаршої вікових когорт знаходяться приблизно на одному і тому самому рівні (рис. 2.5.1).

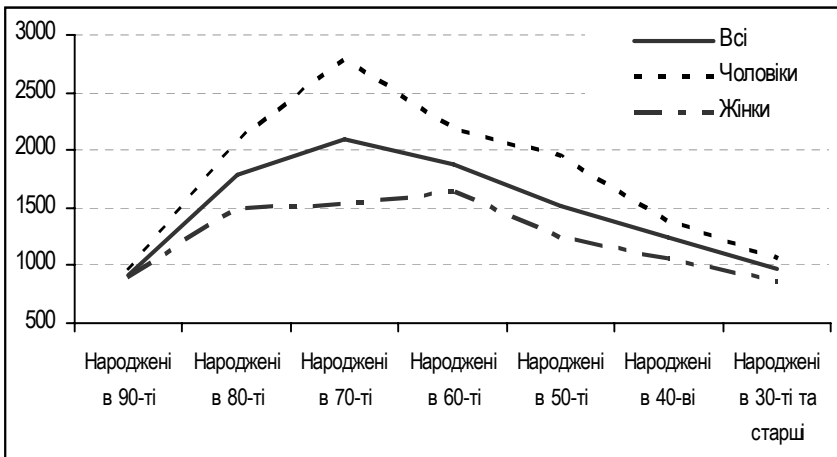


Рис. 2.5.1. Середні показники розміру особистого доходу по вікових когортах у 2010 р.*, грн

* Обраховано за результатами відповіді на запитання: "Скажіть, будь ласка, яким був Ваш особистий дохід минулого місяця? (З урахуванням прибутків як від офіційної, так і неофіційної діяльності (роботи), пенсії, стипендій, субсидій, а також допомоги, подарунків від родичів та знайомих.)"

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Наявність об'єднаного масиву даних дає нам змогу розглянути цю тенденцію більш детально, розподіляючи респондентів на вікові групи по 5 років (рис. 2.5.2).

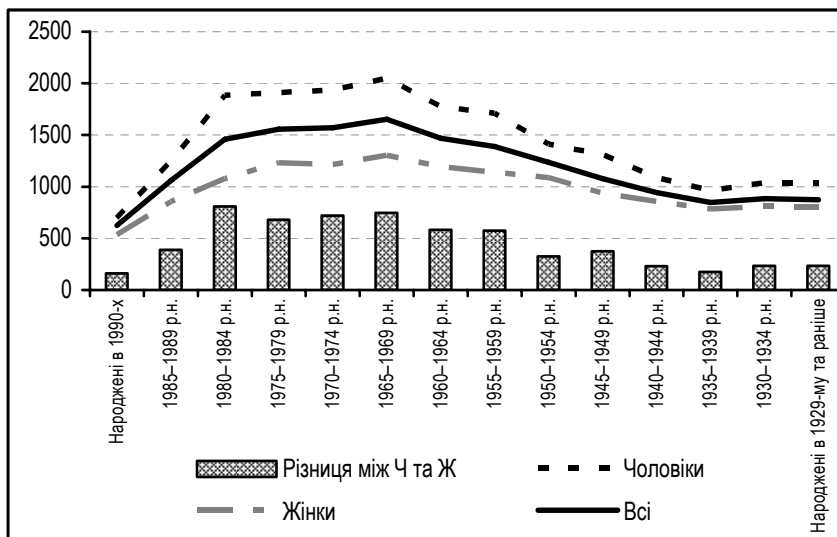


Рис. 2.5.2. Середні показники розміру особистого доходу по вікових групах у 2009 р. *, грн

* Обраховано за результатами відповіді на запитання: "Скажіть, будь ласка, яким був Ваш особистий дохід минулого місяця? (з урахуванням прибутків як від офіційної, так і неофіційної діяльності (роботи), пенсій, стипендій, субсидій, а також допомоги, подарунків від родичів та знайомих.)"

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Аналіз даних об'єднаного масиву даних дозволяє нам уточнити верхню межу вікового інтервалу, в якому отримуються найбільші доходи – це 35–45 років. Більше того, можна стверджувати, що у віці від 30 до 45 років темпи зростання доходів уповільнюються і втрачаються (вже в наступні 5 років (вік від 30 до 35 років). В умовах сталого розвитку це означало б, що в цей період (досягнувши 30 років) більшість економічно активного населення майже повністю реалізовує свій потенціал і досягає максимуму як в кар'єрі, так і в розмірах отриманого доходу. Фактично ми маємо ситуацію, коли наявність більшого трудового досвіду не позначається на оплаті праці.

Зниження рівня доходів для вікових груп, старших за 45 років, може бути зумовлено тим, що їхня трудова кар'єра складалася в умовах розпаду СРСР, до того ж отримана освіта формувалася, виходячи з потреб плано-

вої економіки та реалій, котрі втратили свій вплив. Саме на період реалізації основних життєвих планів цього покоління припадають найбільші "тектонічні" зміни соціально-економічного устрою, котрі загальмували їхні кар'єрні шляхи, подекуди повністю змінивши їх напрям.

Представлені нижче дані дають нам змогу зафіксувати силу впливу ознаки віку на рівень особистого доходу (табл. 2.5.3). Отримані дані яскраво демонструють, що особисте матеріальне становище залежить від статі. В період отримання найвищих доходів (покоління народжених у 1970-ті роки (зараз 30-45 років)) доходи чоловіків значно більші, ніж у жінок. За даними моніторингу УІСД/ЦСМ 2010 р., особистий дохід жінок становить 55% від доходу чоловіків, а за даними об'єднаного масиву 2009 р., дохід жінок дорівнював 64% від доходу чоловіків.

Таблиця 2.5.3

Коефіцієнти кореляції між змінними "вік" та "розмір особистого доходу" у 2009 р.

Соціально-демографічна група		Коефіцієнт кореляції Пірсона	Коефіцієнт кореляції Спірмена
Чоловіки	віком до 45 років	0,200	0,250
	віком понад 45 років	-0,205	-0,256
Жінки	віком до 45 років	0,166	0,250
	віком понад 45 років	-0,189	-0,223
Чоловіки та жінки	віком до 45 років	0,171	0,231
	віком понад 45 років	-0,203	-0,245

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ.

У наших розмірковуваннях вихідної гіпотезою було припущення, що рівень освіти найбільшим чином визначає успішність соціально-економічного просування індивіда у суспільстві. Іншими словами, люди з вищою освітою вправніше адаптуються в умовах трансформації через більший запас освітнього капіталу, що, в кінцевому випадку, позначається на значно вищому рівні матеріальної забезпеченості та вигіднішому становищі в суспільстві. Кращі шанси реалізації свого потенціалу мали б також виражатися в більш оптимістичних оцінках власного матеріального становища та становища своєї родини, а також позитивніших оцінках перспектив майбутнього. Краще

соціально-економічне становище та більш позитивне його сприйняття порівняно із іншими прошарками населення, за підсумком, мало б також сприяти покращенню оцінок соціально-економічної ситуації в країні загалом, стимулювати більшу схильність до ліберальної моделі економічного устрою та сприяти зменшенню патерналістських очікувань, потреби у захисті з боку держави тощо.

Перегляд даних щодо рівня освіти населення у розрізі поколінь засвідчив наявність суттєвої різниці освітніх характеристик виділених вікових груп. Так, зберігається нерівномірність розподілу осіб із вищою освітою по поколіннях: доля осіб із вищою освітою менша серед старших поколінь та більша серед молодших (табл. 2.5.4). Зазначимо, що у віковій групі, народжених у 1990-ті роки, тривають активні процеси набуття освіти; через це освітня характеристика цього покоління не може вважатися сформованою. Зафіксована тенденція підтверджується і даними об'єднаного масиву даних 2009 р., які дають змогу більш дискретно розглянути освітні характеристики кожної вікової групи (табл. 2.5.5).

Таблиця 2.5.4

Рівень освіти населення, в розрізі різних поколінь у 2010 р.*, %

Рівень освіти	Усі опитані	Покоління (народжені в ... роках ХХ століття)						
		1990-х	1980-х	1970-х	1960-х	1950-х	1940-х	30-ті роки та раніше
Початкова та базова середня освіта (9 кл.)	8	6	4↓	2↓	3↓	6	22↑	42↑
Повна загальна середня	37	66↑	31↓	36	31↓	44↑	37	33
Базова вища освіта	28	22	28	29	35↑	27	22	12↓
Повна вища освіта	26	6↓	35↑	33↑	29	22	16↓	10↓
<i>N (розмір вибіркової сукупності, чол.)</i>	2080	143	459	412	433	326	199	108

* Позначки ↑/↓ означають, що показник значущо вищий / нижчий за середнє значення (відмінності значущі на рівні 5%).

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Рівень освіти населення, в розрізі різних поколінь у 2009 р., %

Рівень освіти	Усі опитані	Покоління (народжені в ... роках ХХ століття)							1920-х та старші
		1990-х	1980-х	1970-х	1960-х	1950-х	1940-х	1930-х	
Початкова освіта (менше 7 класів)	3						3	15↑	34↑
Неповна середня (менше 10 класів)	4	2	1	1	1	2	8↑	18↑	19↑
РУ, ФЗУ, ПТУ після 7/8/9 класів	4	3	3	3	3	3	7↑	10↑	8↑
Повна середня, загальна освіта (10–11 класів)	19	50↑	16↓	15↓	16↓	20	24↑	18	12↓
СПТУ, ПТУ після 10–11 класів	11	8↓	11	11	12↑	12	11	7↓	4↓
Середня спеціальна або базова вища освіта	30	15↓	24↓	35↑	38↑	36↑	27↓	20↓	12
Неповна вища (3 курси й більше)	6	21↑	16↑	5↓	3↓	3↓	2↓	1↓	
Повна вища (ВНЗ III, IV рівня акредитації)	23	1↓	30↑	30↑	26↑	24	18↓	12↓	10↓
<i>N (розмір вибіркової сукупності, чол.)</i>	<i>31279</i>	<i>1058</i>	<i>6137</i>	<i>5455</i>	<i>5763</i>	<i>5111</i>	<i>4350</i>	<i>2715</i>	<i>690</i>

* Позначки ↑/↓ означають, що показник значущо вищий / нижчий за середнє значення (відмінності значущі на рівні 1%).

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Міжпоколінний аналіз засвідчує, що чим молодше покоління, тим більш високий освітній рівень воно має. Зауважимо, що покоління 1970–1980-х років здобувало свою вищу освіту вже за часів незалежності (після 1990 р.) – тобто, вибір ВНЗ та професії вже мав би співвідноситися із соціально-економічними реаліями нової, не радянської системи працевлаштування.

Взаємозв'язок освіти та соціального статусу знаходить своє підтвердження і на рівні усвідомленої самооцінки матеріального становища. Так, розподіл відповідей, наданих у різних освітніх групах, може слугувати переконливою ілюстрацією того, що, чим вищий рівень освіти, тим більш високо оцінюється власне матеріальне становище у порівнянні з оточуючими (табл. 2.5.6).

Розподіл відповідей на запитання: "Якщо матеріальне становище середньостатистичної родини в Україні прийняти за певний середній показник, то як Ви, у порівнянні з ним, оцінюєте матеріальне становище Вашої родини?", залежно від рівня освіти в 2010 р.,%

Матеріальне становище	Усі опитані	Рівень освіти				
		Початкова освіта	Базова середня освіта	Повна загальна середня	Базова вища освіта	Повна вища освіта
Дуже низьке (1)	5	9	13↑	7	3	2
Низьке (2)	20	41↑	32↑	22	18	13↓
Нижче за середнє (3)	34	29	27	36	38	32
Середнє (4)	34	17↓	26	32	35	42↑
Вище за середнє (5)	4	3	1	2	4	7↑
Високе (6)	3	2	1	1	2	5↑
Дуже високе (7)	–	–	–	–	1	–
Середній бал (від 1 до 7)	3,21	2,65↓	2,72↓	3,06↓	3,27	3,54↑
Стандартне відхилення	1,052	1,04	1,077	1,016	1,004	1,019
N (розмір вибіркової сукупності, чол.)	2050	66	129	770	570	515

* Позначки ↑/↓ означають, що показник значущо вищий / нижчий за середнє значення (відмінності значущі на рівні 1%).

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Фактично, маємо змогу спостерігати дуже чітку залежність, коли із підвищенням рівня освіти зростає і оцінка власного матеріального становища. Понад половина респондентів із вищою освітою оцінюють своє матеріальне становище як середнє та вище середнього (4–6 сходинка соціальної драбини): 54% – у 2010 р. та 60% – у 2009 р. Коефіцієнти кореляції для об'єданого масиву даних 2009 р. становлять за Пірсоном – 0,292, а за Спірменом – 0,285 (двохстороння кореляція, значуща на рівні 1%).

Ураховуючи описаний вище зв'язок рівня освіти та віку, звернемося до аналізу взаємозв'язку віку та матеріального становища родини. Якщо подивитися на картину оцінок матеріального становища у розрізі вікових груп, то можна побачити, що рівень оцінки матеріального добробуту так само залежить від віку опитаних: тобто, чим старші респонденти, тим більше вони схильні негативно оцінювати матеріальне становище власної родини (табл. 2.5.7).

Таблиця 2.5.7

Розподіл відповідей на запитання: "Якщо матеріальне становище середньостатистичної родини в Україні прийняти за певний середній показник, то як Ви, у порівнянні з ним, оцінюєте матеріальне становище Вашої родини?", по вікових групах у 2009 р.,%

Матеріальне становище	Усі опитані	Покоління (народжені в ... роках ХХ століття)						
		1990-х	1980-х	1970-х	1960-х	1950-х	1940-х	1930-ті роки та раніше
(1) Дуже низьке	5	3	2↓	4	4	8	8	12↑
(2) Низьке	20	12↓	13↓	16	19	21	26↑	40↑
(3) Нижче за середнє	34	29	36	36	35	34	38	27↓
(4) Середнє	34	50↑	43↑	34	34	31	26↓	21↓
(5) Вище за середнє	4	3	3	6	4	5	2	1
(6) Високе	3	2	3	4	4	2	1	–
(7) Дуже високе	–	–	–	1	–	–	–	–
Середній бал (від 1 до 7)	3,2	3,45↑	3,44↑	3,34↑	3,29	3,1	2,93↓	2,59↓
Стандартне відхилення	1,053	0,935	0,931	1,09	1,067	1,079	1,011	0,978
N (розмір вибіркової сукупності, гол.)	2088	126	414	362	368	376	288	154

* Позначки ↑/↓ означають, що показник значущо вищий / нижчий за середнє значення (відмінності значущі на рівні 5%).

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Взаємопов'язаність рівня освіти, віку та матеріального становища зумовлює необхідність додаткової перевірки припущення щодо взаємозв'язку між рівнем освіти та матеріальним становищем, щоб відкинути чи підтвердити ефект ілюмінації. Для того щоб довести залежність оцінок матеріального становища від рівня освіти, розглянемо, як оцінюють своє становище респонденти однієї вікової когорти, але з різним рівнем освіти. Враховуючи недостатню базу для порівняння, котру нам здатна забезпечити вибірка сукупність у 2000 респондентів (дослідження УІСД/ЦСМ 2010 р.), звернемося до об'єднаного масиву даних 2009 р.

Дані, представлені у табл. 2.5.8, демонструють, що, за умов порівняння оцінок матеріального становища у розрізі вікових когорт, можна побачити, що респонденти із базовою вищою та повною вищою освітою завжди краще оцінюють власне матеріальне становище порівняно з тим, як його оцінюють групи з нижчим рівнем освіти.

Оцінка рівня матеріального добробуту: середні оцінки залежно від рівня освіти в 2009 р., балів

	Рівень освіти	Середні оцінки за 7-бальною шкалою (1 – дуже низьке, а 7 – дуже високе)	Стандартне відхилення	Стандартна помилка	№, кількість респондентів
Покілння народжених у 1990-ті роки	Початкова освіта (менше 7 класів)	2,35	0,667	0,464	2
	Неповна середня (менше 10 класів)	3,16	1,308	0,270	23
	РУ, ФЗУ, ПТУ після 7/8/9 класів	3,24	0,815	0,146	31
	Повна середня, загальна освіта (10–11 класів)	3,48	0,859	0,037	532
	СПТУ, ПТУ після 10–11 класів	3,24	0,902	0,097	86
	Середня спеціальна або базова вища освіта	3,51	0,944	0,074	161
	Неповна вища (3 курси й більше)	3,69	0,826	0,056	219
	Повна вища (ВНЗ III, IV рівня акред.)	3,69	0,861	0,243	13
<i>Загалом по віковій групі</i>	<i>3,49</i>	<i>0,888</i>	<i>0,027</i>	<i>1068</i>	
Покілння народжених у 1980-ті роки	Початкова освіта (менше 7 класів)	2,80	0,936	0,260	13
	Неповна середня (менше 10 класів)	2,80	1,006	0,112	80
	РУ, ФЗУ, ПТУ після 7/8/9 класів	2,80	1,049	0,083	160
	Повна середня, загальна освіта (10–11 класів)	3,13	0,923	0,029	987
	СПТУ, ПТУ після 10–11 класів	3,17	0,901	0,035	646
	Середня спеціальна або базова вища освіта	3,37	0,847	0,022	1450
	Неповна вища (3 курси й більше)	3,55	0,790	0,026	959
	Повна вища (ВНЗ III, IV рівня акред.)	3,61	0,831	0,020	1812
<i>Загалом по віковій групі</i>	<i>3,39</i>	<i>0,888</i>	<i>0,011</i>	<i>6116</i>	
Покілння народжених у 1970-ті роки	Початкова освіта (менше 7 класів)	3,67	0,540	0,265	4
	Неповна середня (менше 10 класів)	2,90	0,955	0,111	74
	РУ, ФЗУ, ПТУ після 7/8/9 класів	3,06	0,896	0,075	143
	Повна середня, загальна освіта (10–11 класів)	3,05	0,941	0,033	800
	СПТУ, ПТУ після 10–11 класів	3,08	0,935	0,038	620
	Середня спеціальна або базова вища освіта	3,35	0,865	0,020	1891
	Неповна вища (3 курси й більше)	3,52	0,838	0,054	244
	Повна вища (ВНЗ III, IV рівня акред.)	3,69	0,867	0,022	1607
<i>Загалом по віковій групі</i>	<i>3,37</i>	<i>0,920</i>	<i>0,013</i>	<i>5386</i>	

	Рівень освіти	Середні оцінки за 7-бальною шкалою (1 – дуже низьке, а 7 – дуже високе)	Стандартне відхилення	Стандартна помилка	N, кількість респондентів
Покіління народжених у 1960-ті роки	Початкова освіта (менше 7 класів)	2,60	0,773	0,219	12
	Неповна середня (менше 10 класів)	2,80	0,985	0,128	60
	РУ, ФЗУ, ПТУ після 7/8/9 класів	3,03	0,907	0,070	167
	Повна середня, загальна освіта (10–11 класів)	3,01	0,979	0,033	897
	СПТУ, ПТУ після 10–11 класів	3,12	0,930	0,035	695
	Середня спеціальна або базова вища освіта	3,27	0,901	0,019	2200
	Неповна вища (3 курси й більше)	3,54	0,933	0,066	199
	Повна вища (ВНЗ III, IV рівня акредитації)	3,64	0,908	0,024	1480
	<i>Загалом по віковій групі</i>	<i>3,30</i>	<i>0,951</i>	<i>0,013</i>	<i>5716</i>
Покіління народжених у 1950-ті роки	Неповна середня (менше 10 класів)	2,70	0,946	0,087	118
	РУ, ФЗУ, ПТУ після 7/8/9 класів	3,03	1,008	0,077	170
	Повна середня, загальна освіта (10–11 класів)	2,90	0,958	0,030	1017
	СПТУ, ПТУ після 10–11 класів	3,07	0,886	0,036	617
	Середня спеціальна або базова вища освіта	3,15	0,881	0,021	1824
	Неповна вища (3 курси й більше)	3,36	0,898	0,078	133
	Повна вища (ВНЗ III, IV рівня акредитації)	3,49	0,869	0,025	1224
	<i>Загалом по віковій групі</i>	<i>3,16</i>	<i>0,928</i>	<i>0,013</i>	<i>5125</i>
	Покіління народжених у 1940-і роки	Початкова освіта (менше 7 класів)	2,56	0,887	0,080
Неповна середня (менше 10 класів)		2,73	0,942	0,050	356
РУ, ФЗУ, ПТУ після 7/8/9 класів		2,60	0,887	0,053	277
Повна середня, загальна освіта (10–11 класів)		2,76	0,887	0,028	1002
СПТУ, ПТУ після 10–11 класів		2,85	0,881	0,040	482
Середня спеціальна або базова вища освіта		2,98	0,867	0,026	1151
Неповна вища (3 курси й більше)		3,15	0,941	0,101	87
Повна вища (ВНЗ III, IV рівня акредитації)		3,35	0,936	0,034	748
<i>Загалом по віковій групі</i>		<i>2,92</i>	<i>0,925</i>	<i>0,014</i>	<i>4231</i>

	Рівень освіти	Середні оцінки за 7-бальною шкалою (1 – дуже низьке, а 7 – дуже високе)	Стандартне відхилення	Стандартна помилка	N, кількість респондентів
Покіління народжених у 1930-ті роки	Початкова освіта (менше 7 класів)	2,44	0,939	0,046	421
	Неповна середня (менше 10 класів)	2,64	0,874	0,039	491
	РУ, ФЗУ, ПТУ після 7/8/9 класів	2,51	0,903	0,054	278
	Повна середня, загальна освіта (10–11 класів)	2,73	0,905	0,041	491
	СПТУ, ПТУ після 10–11 класів	2,79	0,902	0,067	184
	Середня спеціальна або базова вища освіта	2,90	0,955	0,041	547
	Неповна вища (3 курси й більше)	3,10	0,871	0,154	32
	Повна вища (ВНЗ III, IV рівня акред.)	3,04	0,946	0,051	339
	<i>Загалом по віковій групі</i>	<i>2,73</i>	<i>0,939</i>	<i>0,018</i>	<i>2787</i>
Покіління народжених у 1920-ті роки та раніше	Початкова освіта (менше 7 класів)	2,30	0,900	0,060	227
	Неповна середня (менше 10 класів)	2,53	0,901	0,079	131
	РУ, ФЗУ, ПТУ після 7/8/9 класів	2,45	0,871	0,117	56
	Повна середня, загальна освіта (10–11 класів)	2,64	0,983	0,111	78
	СПТУ, ПТУ після 10-11 класів	2,95	0,767	0,142	29
	Середня спеціальна або базова вища освіта	2,91	0,968	0,110	78
	Неповна вища (3 курси й більше)	2,59	0,630	0,394	3
	Повна вища (ВНЗ III, IV рівня акредитації)	3,08	0,980	0,117	71
	<i>Загалом по віковій групі</i>	<i>2,58</i>	<i>0,953</i>	<i>0,037</i>	<i>673</i>
Всі вікові групи	Початкова освіта (менше 7 класів)	2,44	0,932	0,033	819
	Неповна середня (менше 10 класів)	2,70	0,932	0,026	1334
	РУ, ФЗУ, ПТУ після 7/8/9 класів	2,78	0,958	0,027	1282
	Повна середня, загальна освіта (10–11 класів)	2,99	0,951	0,012	5805
	СПТУ, ПТУ після 10–11 класів	3,06	0,914	0,016	3359
	Середня спеціальна або базова вища освіта	3,22	0,895	0,009	9303
	Неповна вища (3 курси й більше)	3,52	0,841	0,019	1876
	Повна вища (ВНЗ III, IV рівня акредитації)	3,56	0,894	0,010	7294
	<i>Загалом</i>	<i>3,20</i>	<i>0,953</i>	<i>0,005</i>	<i>31103</i>

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Додатково зазначимо, що більш високі оцінки свого матеріального становища серед тих, хто має базову вищу освіту, навіть порівняно з респондентами, котрі отримали повну вищу освіту, серед народжених у 1980–90-ті роки, пояснюються, на нашу думку, тим, що перші – переважно вже працевлаштовані та самостійно заробляють, а другі (ті, що мають повну вищу освіту) – тільки починають кар'єру.

З наведених даних можна побачити, що рівень здобутої освіти впливає на середні оцінки матеріального добробуту: по всіх вікових групах ми бачимо висхідну тенденцію, коли з підвищенням рівня освіти зростає середній бал оцінки матеріального становища – зокрема, це можна побачити по даних, які описують весь масив відповідей. Однак, якщо ми подивимося на коефіцієнт "Eta Squared", який описує міру залежності ознак, що аналізуються, то будемо змушені зафіксувати низький рівень залежності оцінок матеріального становища від рівня освіти опитаних. Коефіцієнт Eta Squared, який у цьому випадку становить 0,062, свідчить, що дисперсія самооцінки матеріального становища може пояснюватися рівнем освіти лише на 6%.

Рівень освіти впливає також на сприйняття особистістю свого становища в суспільстві, тобто ідентифікацію себе з певним соціальним прошарком, а отже, може виступати опосередкованим чинником соціальної нерівності у суспільстві. Так, у опитуванні, проведеному УІСД/ЦСМ наприкінці 2010 р., респондентам пропонувалося самостійно визначити, до якого прошарку суспільства вони себе відносять. На відміну від попередніх досліджень респондентам була запропонована семирівнева шкала: вона містила не тільки три змістовні варіанти відповіді ("вищій", "середній" класи та позицію "бідні"), а й проміжні позиції. В результаті були отримані такі дані (рис. 2.5.3).

Оцінки власного становища у суспільстві за семибальною шкалою виявилися інформативнішими та такими, що краще описують уявлення населення про розподіл суспільства на верстви та прошарки. Так, якщо порівняємо ці дані із результатами опитування, проведеного УІСД/ЦСМ у грудні 2008 р., то побачимо суттєві відмінності. Якщо раніше віднесли себе до середнього класу 42% опитаних, а до бідних – 48%, то зараз неповнованість цих груп суттєво змінилася (табл. 2.5.9).

По-перше, ми отримали менший відсоток респондентів, які не можуть ідентифікувати себе та віднести до того чи іншого суспільного прошарку; в разі застосування семибальної шкали частка тих, хто вагається із відпо-

віддю, зменшується з 9,5 до 1,4%. По-друге, через наявність "пограничних" перехідних груп ми маємо змогу більш чітко диференціювати населення, що суттєво зменшує кількість тих, хто відносить себе до прошарку "бідних" – наявне зменшення з 48 до 16%. По-третє, наявність перехідних груп дозволяє нам визначити ядро середнього класу – респондентів, які дійсно ідентифікують себе з цим соціальним прошарком.

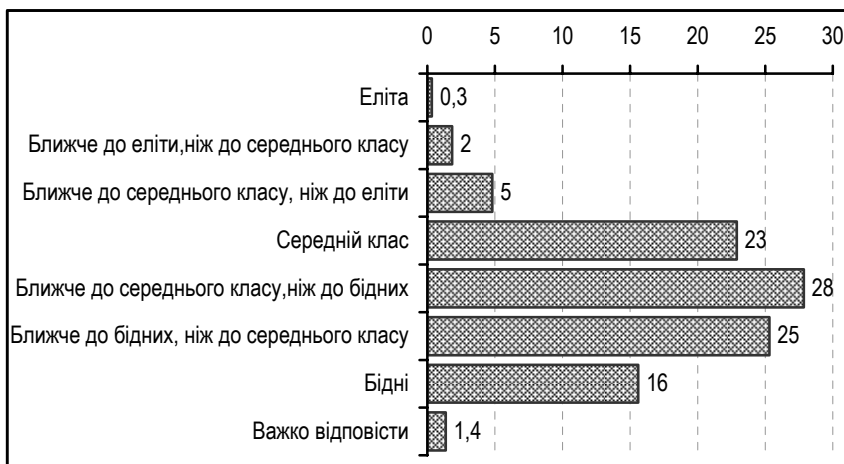


Рис. 2.5.3. Розподіл відповідей на запитання: "Сьогодні часто можна чути про те, що суспільство поділяється на еліту, середній клас та бідних. До якої з цих груп Ви віднесли б себе?" у 2010 р., %

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Таблиця 2.5.9

Розподіл відповідей на запитання: "Сьогодні часто можна чути про те, що суспільство поділяється на еліту, середній клас та бідних. До якої з цих трьох груп Ви віднесли б себе?" у 2008 р., %

Соціальна група	%
Еліта	1
Середній клас	42
Бідні	47,5
Важко відповісти	9,5

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Якщо подивитися на отримані дані в розрізі різних освітніх груп, то ми можемо побачити, що до трьох найвищих щаблів соціальної драбини не схильні відносити себе респонденти з невисоким рівнем освіти і, навпаки, більш освічені респонденти тяжіють зараховувати себе до середньої та вище верств суспільства (табл. 2.5.10).

Таблиця 2.5.10

Розподіл відповідей на запитання: "Сьогодні часто можна чути про те, що суспільство поділяється на еліту, середній клас та бідних. До якої з цих трьох груп Ви віднесли б себе?", залежно від рівня освіти у 2010 р., %

Група за соціальною драбиною	Усі опитані	Рівень освіти			
		Початкова та базова середня освіта	Повна загальна середня	Базова вища освіта	Повна вища освіта
Еліта	–	–	–	–	–
Ближче до еліти, ніж до середнього класу	2	–	–	–	–
Ближче до середнього класу, ніж до еліти	5	2	4	5	8↑
Середній клас	23	10↓	20	27↑	28↑
Ближче до середнього класу, ніж до бідних	28	23	28	30	29
Ближче до бідних, ніж до середнього класу	26	30	30↑	24	19↓
Бідні	16	34↑	17	12↓	11↓
Середній бал від 7 до 1	5,17	5,82↑	5,32↑	5,05	4,81↓
Стандартне відхилення	1,23	1,11	1,16	1,19	1,28
N (розмір вибіркової сукупності, гол.)	2077	198	765	566	515

* Позначки ↑/↓ означають, що показник значущо вищий/нижчий за середнє значення (відмінності значущі на рівні 1%).

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Незважаючи на невисокий рівень кореляції між вказаними ознаками (коефіцієнт кореляції Пірсона становить 0,218, а коефіцієнт Спірмена – 0,217, що можна описати як кореляцію із силою зв'язку "нижче за середнє"), ми схильні вважати освіту додатковим чинником, який, крім впливу на рівень матеріального становища, впливає на усвідомлення респондентом свого

соціального статусу та дистанції відносно інших соціальних прошарків. Так, третину тих, хто відніс себе до бідних, складають респонденти з невисоким освітнім рівнем (початкова чи базова середня освіта), натомість лише 12–13% тих, хто має базову або повну вищу освіту, схильні відносити себе до "бідних". Також можна побачити, що респонденти з повною загальною освітою тяжіють до того, щоб оцінювати себе як нижчий прошарок середнього класу. Респонденти з вищою освітою (повною або незакінченою) в свою чергу воліють відносити себе до середнього класу.

Навіть ураховуючи значний перелік недоліків моделі класового поділу суспільства, що виражаються у відсутності усталеного та всеохоплюючого тлумачення терміну "клас", адаптованого до сучасних українських реалій, несформованості соціального прошарку, який би можна було вважати ядром середнього класу, відсутності чітких критеріїв віднесення до того чи іншого прошарку, отриманні дані підтверджують взаємозв'язок між рівнем освіти респондентів та оцінкою свого соціального становища в суспільстві.

Важливість самоідентифікації респондентів із певними соціальними стра- тами полягає в тому, що ми отримуємо інструмент для вивчення соціальної нерівності, усвідомлений самими респондентами (легітимізований ними), котрий дозволяє оцінити основні критерії, за якими в суспільній свідомості відбувається та закріплюється соціальна нерівність.

Характер зв'язків, описаних вище, засвідчує не тільки вплив рівня освіти на матеріальне становище, його самооцінку та приналежність до певного соціального прошарку, але й закріплення такого впливу у повсякденних життєвих практиках населення. Разом з тим освіта відіграє значну роль і в інших аспектах формування соціально-економічної нерівності, впливаючи опосередковано, вона зумовлює належність до тієї чи іншої соціальної групи, визначає позиції на мапі соціальної нерівності у сучасній Україні. Як було показано вище, рівень освіти респондентів впливає на те, до якого соціального прошарку відносить себе респондент. Однак рівень освіти респондента більш щільно пов'язаний з іншими соціальними характеристиками, що лежать в основі соціальної нерівності. По-перше, рівень освіти респондентів визначає їхній соціальний статус – більше того їхню економічну активність.

Переважно серед тих, хто має низький рівень освіти, не працює (90%). Серед тих, хто має повну загальну освіту працюють 46%, базову вищу освіту – 60%, повну вищу – 68%. Необхідно зазначити, що за даними опитування УІСД/ЦСМ, половина працюючих осіб із вищою освітою затребувана у державному секторі економіки. Натомість серед респондентів із серед-

ною та базовою вищою освітою, частка задіяних в приватному секторі більше половини (52%) (табл. 2.5.11).

Таблиця 2.5.11

Зайнятість населення з різним рівнем освіти в державній/приватній галузях економіки в 2010 р., %

Вид зайнятості	Усі опитані	Рівень освіти			
		Початкова та базова середня освіта	Повна загальна середня	Базова вища освіта	Повна вища освіта
Наймані працівники державного сектора	40	18	35	33↓	52↑
Наймані працівники приватних підприємств	44	54	52↑	52↑	28↓
Підприємці, бізнесмени, фермери	10	16	6↓	10	15↑
Самозайняті	6	12	8	4	5
<i>N (розмір вибіркової сукупності, чол.)</i>	1166	19	377	372	386

* Позначки ↑/↓ означають, що показник значущо вищий/нижчий за середнє значення (відмінності значущі на рівні 5%).

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Належність респондентів до того чи іншого соціального прошарку більше залежить від матеріального стану родини (коефіцієнт кореляції Пірсона становить 0,625), ніж від рівня особистого доходу (коефіцієнт кореляції Пірсона становить 0,212). Також самооцінка соціального становища в суспільстві залежить від соціально-професійного статусу індивіда.

Якщо подивитися на дані розподілу середніх показників особистого доходу, то зможемо побачити, що співвідношення доходів і самоідентифікації з певним соціальним прошарком доволі сильно пов'язані (табл. 2.5.12). Так, найвищий дохід отримують індивіди, які відносять себе до верхнього прошарку середнього класу; менший – ті, хто належить до середнього; ще менший – ті, хто належить до нижнього середнього і т. д. Дані, наведені в табл. 2.5.12, показові для оцінки рівня розриву між тими, хто відносить себе до бідних, та тими, хто поставив себе на щабель вище. Середні показники особистого доходу відрізняються несуттєво, але мають тенденцію збільшуватися від групи до групи, і в кінцевому результаті, для того щоб перейти в останню групу, дистанція сягає максимального значення – подвоєння отримуваних доходів. Показники тих, хто зарахував себе до еліти, виключені з таблиці через їхню недостовірність.

Рівень середнього особистого доходу по групах населення, віднесених до різних соціальних прошарків, у 2010 р. грн

Вибрані показники	Всі опитані	До якої з цих груп Ви віднесли б себе?					
		Ближче до еліти, ніж до середнього класу	Ближче до середнього класу, ніж до еліти	Середній клас	Ближче до середнього класу, ніж до бідних	Ближче до бідних, ніж до середнього класу	Бідні
Середній дохід	1622,63	4746,42↑	2628,29↑	2087,79↑	1590,09	1202,86↓	1071,36↓
Стандартне відхилення	1890,84	2912,41	1716,72	3241,96	1208,62	691,08	578,39
Дистанція між попередньою та наступною групою			2118,13	540,50	497,70	387,23	131,50
% поточного доходу, який потрібен, щоб перейти в вищу групу			+81	+26	+31	+32	+12
<i>N (розмір вибіркової сукупності, чол.)</i>	1870	33	85	415	521	495	290

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Найменшу дистанцію як у номінальному, так і відсотковому вимірах зафіксовано між "бідними" та групою: "ближче до бідних, ніж до середнього класу". Для ілюстрації основних характеристик кожного з прошарків можна використати інтегральні характеристики, отримані за відповідями на інше запитання, в якому респондентам було запропоновано визначити позицію своєї родини у структурі купівельної спроможності (табл. 2.5.13).

Підсумовуючи, слід зазначити, що набутий рівень освіти не має прямого впливу на оцінки населенням свого матеріального становища та самоідентифікації з певним соціальним прошарком. Визначено, що дохід домогосподарства та рівень освіти мають слабкий взаємозв'язок. Освіта як формальна ознака швидше має вплив на формальний соціально-професійний статус, а власне соціально-професійний статус не суттєво впливає на віднесення себе до певного соціального прошарку.

Таблиця 2.5.13

Рівень купівельної спроможності за різними соціально-економічними групами в 2010 р., %

Рівень купівельної спроможності	Усі опитані	До якої з цих груп Ви віднесли б себе?					Бідні
		Ближче до еліти, ніж до середнього класу	Ближче до середнього класу, ніж до еліти	Середній клас	Ближче до середнього класу, ніж до бідних	Ближче до бідних, ніж до середнього класу	
Будь-які покупки можемо зробити в будь-який час	2	21↑	4	3	1	1	1
Вистачає на харчування, одяг, взуття, дорогі покупки (телевізор, холодильник тощо). Для таких покупок, як нова машина, дачна ділянка тощо, необхідно збирати або позичати гроші	8	46↑	37↑	11↑	5↓	2↓	2↓
Вистачає на харчування, одяг, взуття, інші покупки. Для придбання дорогих речей (велика побутова техніка – телевізор, холодильник, комп'ютер, пральна машина) необхідно збирати або позичати гроші	18	16	15	30↑	24↑	11↓	4↓
Вистачає на харчування і необхідний одяг, взуття. Для таких покупок, як красивий костюм, мобільний телефон, мала побутова техніка (праска, пилосос тощо), необхідно збирати або позичати гроші, брати кредит	33	6↓	26	32	40↑	35	25↓
Вистачає на харчування. Для придбання необхідного одягу, взуття треба збирати або позичати гроші	22	9↓	14	13↓	16↓	33↑	33↑
Змушені заощаджувати навіть на харчуванні	8	0	1↓	2↓	4↓	8	28↑
<i>N (розмір вибіркової сукупності, чол.)</i>	1937	43	103	460	542	478	279

* Позначки ↑/↓ означають, що показник значущо вищий/нижчий за середнє значення (відмінності значущі на рівні 5%).

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ.

Визначення своєї позиції у соціальній структурі значною мірою детермінується доходом домогосподарства. Можемо стверджувати, що зараз цей показник є основною детермінантою соціально-економічної нерівності, так як віднесення себе до певного прошарку на 50–60% визначається матеріальним становищем (головним чином, добробутом родини). Результати здійснених досліджень дозволяють стверджувати, що освіта як детермінанта соціально-економічної нерівності трансформується і має опосередкований вплив, підвищуючи шанси, але не визначаючи їх. Гендерна нерівність здебільшого виявляється у рівні доходів у найпродуктивніший період життя, який в сучасних українських умовах припадає на 30–45-річний віковий інтервал.

2.6. Соціально-економічна нерівність у територіально-регіональному просторі

Збільшення масштабів міжрегіональної економічної диференціації, розрив у рівнях розвитку та благополуччя населення стає однією з загальносвітових проблем. Ця проблема є актуальною у глобальному вимірі нерівності між країнами, а також у межах окремих країн як соціально-економічна нерівність між окремими регіонами та територіально-адміністративними одиницями. Проблемам регіонального розвитку присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Науково-дослідні інститути України досліджують ці питання, в яких представлено досить широкий спектр проблем як на регіональному, так і міжрегіональному рівні.

Значну увагу дослідників приділено проблемам економічного зростання регіонів. Так, питання регіональної політики, визначення пріоритетів і напрямів державного регулювання регіонального розвитку є предметом досліджень З. Варналія, Б. Данилишина, М. Долішнього та ін. Значно менше уваги серед дослідників приділено міжрегіональним порівнянням, які часто обмежуються простим описом статистичних даних щодо рівня розвитку регіонів. Сутнісний аналіз соціально-економічної ситуації в Україні показує, що протягом останніх двадцяти років в Україні процеси регіональної диференціації мають як позитивні, так і негативні прояви. Одним із негативних проявів є значна нерівність за показниками соціально-економічного розвитку, що стає суттєвою детермінантою соціально-економічної нерівності. Економіко-соціологічний підхід передбачає поєднання аналізу статистичних показ-

ників і результатів соціологічного виміру окремих індикаторів для визначення особливостей регіональної диференціації.

Економічна та соціальна нерівність взаємопов'язані, але з точки зору можливостей згладжування територіальної диференціації їх необхідно розмежувати. Виокремлюються переваги "першої хвилі" – природні ресурси та вигідне географічне розташування, та "другої хвилі" – пов'язані із діяльністю суспільства, держави, населення, в тому числі людський капітал, інституційне середовище тощо. Для характеристики та порівняння особливостей регіонального економічного розвитку серед дослідників-регіоналістів вживаються такі терміни, як "регіональні диспропорції", "регіональна диференціація", "регіональна асиметрія". Незважаючи на те, що більшість дослідників використовує для своїх оцінок певний стандартний перелік індикаторів економічного розвитку, такої ж односторонності у використанні терміну, який би характеризував ті відмінності, що спостерігаються між регіонами країни в розрізі економічного розвитку, на сьогодні не існує. На наш погляд, це поняття найбільш повно може характеризувати термін "економічна нерівність" як відсутність рівності в економічному розвитку регіонів. Термін "нерівність" досить широко використовується в соціології.

Найбільша увага дослідників зосереджена на нерівностях у розподіленні доходів, оскільки саме цей параметр нерівності є найбільш чітко представлений та доступний для вимірювання. Нерівність по доходах характеризує в першу чергу соціальний аспект нерівності, якість життя населення. Водночас цей параметр має економічний зміст і широко використовується в економічних порівняннях, коли дослідників цікавлять розбіжності в рівнях розвитку регіонів.

Вплив нерівності по доходах на економічне зростання намагаються пояснити деякі теорії. Якщо бідність однозначно пов'язується з низьким рівнем економічного розвитку в країні, а її ліквідація є першим кроком до економічного зростання, то нерівність у розподіленні доходів не має такого очевидного зв'язку з економічним розвитком. Вперше у 1955 р. на основі емпіричних досліджень на факт існування зв'язку між нерівністю доходів і економічним розвитком звернув увагу американський економіст С. Кузнець. Він показав, що економічний розвиток зумовлює спочатку зростання нерівності, а потім її зменшення. Значна кількість наступних досліджень підтвердили існування такої залежності як для розвинених країн, так і для тих, що розвиваються [107]. Проте на сьогодні більшість

дослідників схильні вважати, що від гіпотези С. Кузнеця швидше слід відмовитись, ніж признати її правомірність [108].

А. Кірута пропонує власний підхід до проблем нерівності, зростання та суспільного розвитку [109]. Вплив нерівності доходів на ефективність економіки в найпростішому варіанті оцінюється як різниця між нормальною нерівністю (нерівність доходів вище функціональної межі) та надлишковою нерівністю (нерівність доходів нижче функціональної межі) доходів. Запропонований підхід пояснює низькі темпи зростання в країнах Західної Європи та в Японії, а також міжрегіональні відмінності по ряду економічних показників в окремих регіонах Росії.

Цій же проблематиці присвячено роботу Т. Меркулової, що розглядає основні гіпотези та теоретичні положення, котрі обґрунтовують взаємозалежність між рівнем економічного розвитку та нерівністю за доходами, а також уточнює деякі висновки попередніх досліджень. Стверджується, що на характер і силу таких зв'язків суттєвий вплив мають інституціональні фактори. Так, "нерівність у високодоходних країнах зменшується не лише через економічні причини, а й через те, що суспільство свідомо вибирає зменшення нерівності по мірі того, як стає багатшим" [110].

Отже, необхідною умовою забезпечення оптимальної нерівності є володіння та вміле оперування на всіх рівнях державного управління об'єктивними знаннями про міжрегіональні відмінності окремих соціально-економічних явищ і процесів та ситуації в цілому. Основою отримання таких знань традиційно вважаються різного роду міжрегіональні порівняння. Вони широко представлені в методології регіональної науки і активно використовуються на практиці. Найбільш поширеними є порівняння міжрегіональних диспропорцій по відношенню до середньої величини показника по країні, визначення територій з максимальними (значними) відхиленнями від середнього та порівняння показників між ними. Найбільшу популярність серед таких порівнянь набули рейтингові оцінки соціально-економічного розвитку регіонів. Простота методик порівняльного аналізу, що дозволяють розраховувати бальні оцінки, ранги, рейтинги по досить широкому колу явищ і показників соціально-економічного розвитку регіонів зробили їх доступними для спеціалістів, вчених, статистиків та ін.

Аналіз міжрегіональних економічних співставлень пов'язаний з використанням значної кількості окремих регіональних показників (обсяг виробництва, доходи населення тощо). Оцінка регіональної диференціації по кожному такому показнику має самостійне значення. На особ-

ливу увагу заслуговує методологія оцінки регіонального людського розвитку, розроблена колективом науковців Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України [111]. В її основу покладено розрахунок індексів людського розвитку регіонів (ІЛРР) за визначеними в методології складовими. Такі індекси розраховуються колективом Інституту щороку і подаються в динаміці у вигляді рейтингових оцінок рівня людського розвитку в регіонах України. Запропоновані в методології індикатори дають змогу оцінити рівень життя населення регіонів і глибину соціальних проблем і розколів. Інша законодавчо затверджена в Україні методика більш зосереджена на аналізі та порівнянні регіональних особливостей економічного розвитку.

Так, у травні 2009 р. Кабінетом Міністрів України затверджено "Методику оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України", що визначає механізми проведення оцінки і порівняльного аналізу економічного стану та якості життя населення територій з метою прийняття відповідних управлінських рішень, спрямованих на розв'язання проблеми міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації та запобігання її поглибленню [112].

Методика передбачає використання двох методів оцінки за низкою показників. Перший метод визначає величину диференціації кожного з показників як співвідношення його максимального та мінімального значення серед визначених регіонів, районів, міст. Другим методом розраховується коефіцієнт варіації, що визначає діапазон відхилення значення показників регіонів, районів, міст відносно їхнього середнього значення. Проте, на відміну від методики розрахунку ІЛРР, ця методика не передбачає розрахунку єдиного інтегрального індикатору, що давав би узагальнюючу оцінку рівня міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації. Натомість передбачається оцінка рівня диференціації за низкою окремих, визначених методикою, показників. Оцінка міжрегіональної диференціації за кожним таким показником має самостійне значення.

Проведене нами дослідження дає змогу усвідомити, що на сьогоднішній вітчизняній економічній науці нема однозначного чіткого поняття, котре б комплексно характеризувало ступінь економічної диференціації регіонів країни. Подібно до поняття та методології оцінки ІЛРР, що дає змогу оцінити рівень життя та ступінь соціальних відмінностей між регіонами, пропонуємо ввести в науковий обіг поняття "глибини економічної нерівності" як

інтегрального індикатора рівня міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації економічного розвитку.

Окрім методологічних проблем оцінки глибини економічної та соціальної нерівності розвитку окремих частин країни (регіонів, поселень), існує проблема у встановленні чітких граничних рівнів такої нерівності, при досягненні яких визначається необхідність втручання держави. Вважається, що найменш розвинені території без державного впливу приречені на "відносну економічну ізоляцію". Стабільний розвиток та процвітання в країні можливе лише за умови досягнення рівномірного та збалансованого розвитку регіонів.

Питання міжрегіональних відмінностей, а точніше, – регіональної нерівності в Україні, – не просте і вимагає комплексного підходу і розв'язання. На сьогодні створення майже половини валового національного продукту забезпечується за рахунок чотирьох регіонів України. Крім м. Києва, що є беззаперечним лідером за цим показником (18,2% у 2009 р.), найбільший обсяг валового регіонального продукту створюється в Донецькій, Дніпропетровській та Харківській областях: 11,8%, 10,9 та 6,2% в обсязі національного продукту відповідно. На ці регіони приходиться також найбільша питома вага економічно-активного населення: близько третини від загальноукраїнської чисельності (рис. 2.6.1).

Таким чином, 30,3% економічно-активного населення України забезпечує створення 47% національного продукту, причому лише в м. Київ 6,7% економічно-активного населення створювали 18,2% національного продукту. Як результат, у 2009 р. обсяг ВРП на душу населення в м. Київ утричі перевищував такий показник у цілому по Україні (52,8 тис. грн у Києві порівняно з 17,5 тис. грн у середньому по Україні).

Загалом, спостерігається значний регіональний розрив за обсягом створеного ВРП на душу населення, причому розрив цей щороку збільшується. Якщо в 1997 році співвідношення найбільшого і найменшого значення ВРП на одну особу в регіонах становило 3,6 (м. Київ та Закарпатська обл.), то в 2009 р. це співвідношення зросло до 6,2 (м. Київ та Чернівецька обл.). Крім Києва та Київської області, в 2009 р. лише в шести регіонах України значення ВРП на 1 особу перевищувало середньоукраїнське (рис. 2.6.2). Регіони, що мали в 1997 р. обсяг ВРП на душу населення менший, ніж в середньому по Україні, в 2009 р. лише збільшили це відставання. Як результат, помітно збільшився міжрегіональний розрив в обсягах доходів на душу населення.

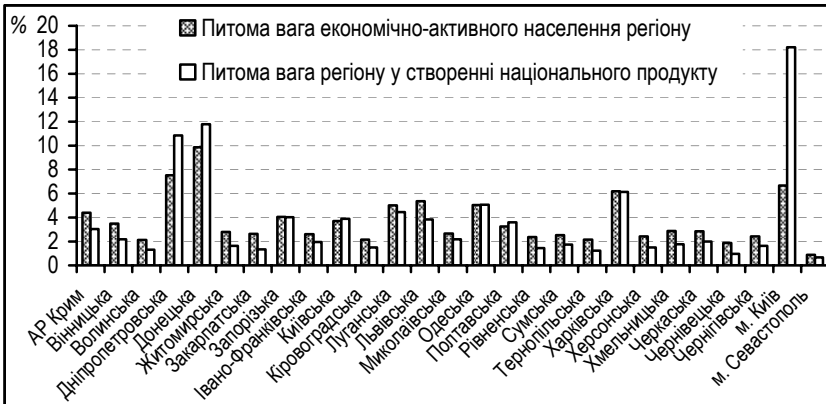


Рис. 2.6.1. Розподіл питомої ваги економічно-активного населення за регіонами та питомої ваги регіону у створення національного продукту в 2009 р.*

* Обсяги ВРП у 2009 р. розраховано у порівняних цінах за обсягами ВРП у 2008 р. та індексами ВРП у 2009 р.

Джерело: "Економічна активність населення в 2009 році: експрес-випуск" [Електронний ресурс]. – 2010. – № 73. – Доступний з: <<http://ukrstat.gov.ua>>; "Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту та валової доданої вартості за видами економічної діяльності за 2009 рік експрес-випуск" [Електронний ресурс]. – 2010. – № 165. – Доступний з: <<http://ukrstat.gov.ua>>.

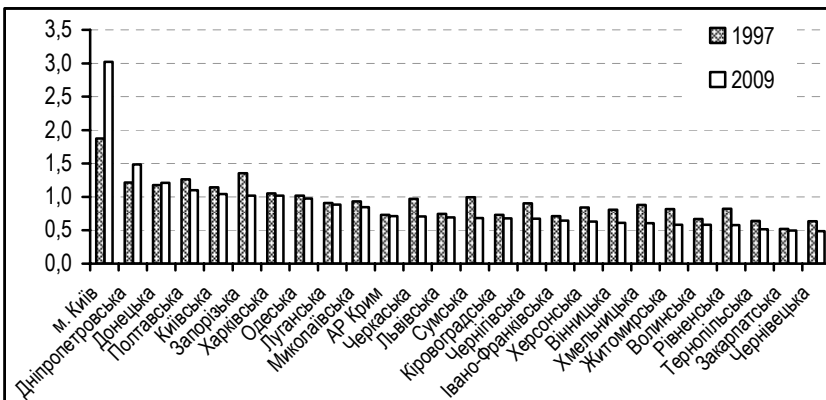


Рис. 2.6.2. Динаміка відхилення обсягу валового регіонального продукту на одну особу від середньоукраїнського значення (Україна=1,0).

Джерело: за даними стат. щорічника "Регіони України 2006". – К. : Держкомстат України, 2007; 2010.

Таким чином, можемо виділити регіони-лідери, що мають найвищий середньодушовий доход, та регіони-аутсайдери, доход яких на одну особу є найменшим (табл. 2.6.1). Крім того, в окрему групу винесемо регіони, що демонструють найбільш інтенсивний темп зростання ВРП за останні 12 років. Як бачимо, м. Київ значно перевершує інші регіони як за обсягами продукту, що створюється, так і за щорічними темпами їхнього зростання. Так, за останні 13 років валовий регіональний продукт в м. Київ збільшився майже втричі, що в 1,8 разів більше, ніж у середньому по Україні. Серед виділених нами регіонів-лідерів, крім Києва, жоден регіон не показав темпів зростання вищих за середньоукраїнські і навіть відстають за цим показником від більшості регіонів-аутсайдерів. За обсягами створюваного продукту найбільш відсталими на сьогодні можна вважати Тернопільську, Закарпатську та Чернівецьку області, що мають найменший рівень ВРП на одну особу – вдвічі менший від середньоукраїнського. Разом з тим Закарпатська та Чернівецька області демонструють досить суттєві темпи зростання – вищі ніж в середньому по Україні. Так, темп зростання ВРП в Закарпатській області за період 1996-2008 рр. становив 191,8%, що вивело її на 3-тє місце в рейтингу за цим показником. Проте в 2009 р. темпи зростання значно впали (81,6% до попереднього року), через що Закарпатська область все рівно лишається серед аутсайдерів, обсяг створюваного ВРП досить низький.

Аналіз динаміки ВРП з 1997 р. показав, що до 2000 р. фіксувалося зменшення цього показника в цілому по Україні. Лише починаючи з 2001 р., усі області демонструють невинне щорічне зростання обсягів ВРП до 2008 р, хоча спостерігаються певні регіональні особливості темпів зростання. На жаль, попередні статистичні дані за 2009 р. відзначають зниження обсягів регіонального продукту по всіх областях, і як результат, його падіння в цілому по Україні на 15% до попереднього періоду. Окремо слід назвати Запорізьку область, що протягом досліджуваного періоду займала лідируючі позиції за обсягами створюваного ВРП на одну особу (2-ге місце в 1997 р. та 4-те місце в 2008 р.), проте за результатами діяльності в 2009 р. не потрапила в п'ятірку лідерів. Ще в 2008 р. ця область займала 5-те місце в рейтингу за темпами зростання ВРП, але значне падіння (на 23,7%) цих темпів у 2009 р. відкинуло область у рейтинг на 10-те місце.

Нерівномірним є розподіл населення України відповідно до обсягів створюваного регіонального продукту. Так, майже 30% населення проживає в 5-ти виділених вище "регіонах-лідерах", що створюють разом близько половини національного продукту. Обсяг ВРП на одну особу в цих регіонах

Таблиця 2.6.1

Розподілення регіонів за обсягами створюваного ВРП у 2009 р.

	ВРП на 1 особу, тис. грн	Питома вага регіону в обсязі ВВП, %	Темпи зростання ВРП* (до 1996 р.), %	"Аутсайдер"	ВРП на 1 особу, тис. грн	Питома вага регіону в обсязі ВВП, %	Темпи зростання ВРП* (до 1996 р.), %	Регіони, що інтенсивно розвивались	ВРП на 1 особу, тис. грн	Питома вага регіону в обсязі ВВП, %	Темпи зростання ВРП* (до 1996 р.), %
"Лідер"	52,8	18,22	268,5	Волинська	10,2	1,31	167,1	м. Київ	52,8	18,22	268,5
м. Київ	52,8	18,22	268,5	Волинська	10,2	1,31	167,1	м. Київ	52,8	18,22	268,5
Дніпропетровська	26,0	10,86	134,0	Рівненська	10,1	1,45	118,2	Волинська	10,2	1,31	167,1
Донецька	21,1	11,8	121,7	Тернопільська	9,0	1,22	146,5	Харківська	17,8	6,15	158,2
Полтавська	19,2	3,6	122,4	Закарпатська	8,7	1,34	155,9	Закарпатська	8,7	1,34	155,9
Київська	18,2	3,91	136,5	Чернівецька	8,5	0,96	151,2	Кіровоградська	11,8	1,5	153,0

* Розраховано за щорічними індексами ВРП нарастаючим підсумком.

Джерело: "Економічна активність населення в 2009 році - експрес-випуск" [Електронний ресурс]. - 2010. - № 73. - Доступний з: <<http://ukstat.gov.ua>>;

"Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту та валової доданої вартості за видами економічної діяльності за 2009 рік - експрес-випуск" [Електронний ресурс]. - 2010. - № 165. - Доступний з: <<http://ukstat.gov.ua>>.

вищий, ніж у середньому по країні (від 17,5 тис. грн на особу). Відповідно більшість населення проживає в регіонах, доход яких є меншим за середньоукраїнський (рис. 2.6.3), причому чверть населення приходить на регіони з наднизьким рівнем ВРП – менше 11 тис. грн на одну особу.

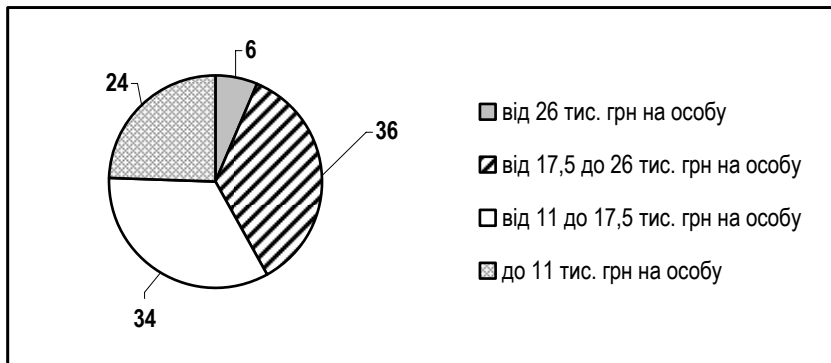


Рис. 2.6.3. Частка населення, що проживає в регіонах з різним рівнем середньодушового ВРП у 2009 р, %

Джерело: розраховано за даними експрес-випуску № 36 Держкомстату від 17.02.2010 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://ukrstat.gov.ua>>.

Доходи суб'єктів економічної діяльності, в тому числі і регіонів, напряму залежать від обсягів інвестицій, що вкладаються в основний капітал. Спостерігається суттєва регіональна нерівність у споживанні інвестиційних ресурсів. Так, найбільший обсяг інвестицій приходився на м. Київ та Київську область (27% усіх вкладень). Значні кошти інвестувалися в Донецьку, Дніпропетровську, Одеську та Харківську області (ще 27,7% усіх вкладень). Загалом виділені нами "регіони-лідери" споживають 47,4% усіх інвестицій в економіку країни, тоді як "регіони-аутсайтери" – лише 6,8%.

Наслідками значної регіональної нерівності є збільшення кількості регіонів, неспроможних самостійно вирішувати власні соціально-економічні проблеми, їх низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна активність. Розвиток методів аналізу соціально-економічного становища регіонів України має здійснюватися шляхом систематизації основних проблем міжрегіональних співставлень, формування загальної методологічної основи різних підходів до порівняння регіонів; удосконалення традиційних методик і розробки нових методів міжрегіональних порівнянь. Аналіз і оцінка міжрегіональних відмінностей та їхньої динаміки в Україні за окремими складовими

соціально-економічного розвитку дозволяють визначати пріоритетні напрями зменшення економічної нерівності для кожного з регіонів України. При цьому як критерії формування переліку пріоритетів можуть використовуватися значення глибини нерівності за обраними для аналізу показниками, а також їхня динаміка впродовж обраного для дослідження періоду. Економічний розвиток регіонів є результатом використання не тільки їхніх ресурсних можливостей, а й значною мірою тих економічних механізмів, у результаті яких формується і реалізується політика розвитку. Відмінність між економічно відсталим та депресивним регіоном має бути відображена в законодавстві про стимулювання розвитку регіонів. Міцна економіка держави повинна формуватися на залученні внутрішніх ресурсних потенціалів розвитку регіонів, стимулюванні більш повного і ефективного використання місцевих трудових, інтелектуальних та інших ресурсів. Напрямом подальших досліджень може бути систематизація критеріїв віднесення проблемних регіонів до тієї чи іншої групи та визначення набору інструментів державної підтримки для кожної окремої групи регіонів. Зокрема, якщо не стимулювати соціально-економічну модернізацію "знизу", зростання економіки і надалі буде супроводжуватися поглибленням економічної нерівності регіонів.

На окрему увагу заслуговують регіональні диспропорції в розвитку соціальної інфраструктури та нерівність якості життя. Соціальна інфраструктура включає у себе групу обслуговуючих галузей і видів діяльності, покликаних задовольняти потреби людей, гарантувати необхідний рівень і якість життя, забезпечувати відтворення людських ресурсів і професійно підготовлених кадрів для всіх сфер національної економіки. Соціальну інфраструктуру утворюють: житлове і комунальне господарство, охорона здоров'я, фізкультура і спорт, роздрібна торгівля, громадське харчування, побутове обслуговування, система освіти, установи культури, наука тощо. Її функціонування нерозривно пов'язане із населенням конкретної території. Соціальна інфраструктура має чітко виражений територіальний характер, оскільки пов'язана з обслуговуванням людей, які проживають у поселеннях міського та сільського типу і мають бути забезпеченими сприятливими умовами життєдіяльності. Вона активно впливає на відтворення робочої сили, темпи розвитку та ефективність суспільного виробництва. Соціальна інфраструктура все більше впливає на ефективність суспільного виробництва через головну продуктивну силу суспільства – людей. Неабиякою є роль соціальної інфраструктури у зростанні значення людського фактора. З регіональних позицій розвиток галузей соціальної інфраструктури створює перед-

умови для запобігання необґрунтованій міжрегіональній міграції населення, розширення сфери праці [113]. Україна має суттєві диспропорції у розвитку галузей соціальної інфраструктури серед її регіонів.

Індекс людського розвитку (ІЛР) є найвідомішим і найбільш інтегрованим показником оцінки рівня та якості життя населення. Компонентна структура ІЛР представлена системою показників рівня життя, котра рекомендована ООН і включає найбільш характерні умови існування людини, такі як соціальне забезпечення населення, свобода життя, доходи і витрати населення, житлові умови, освітній рівень тощо. В Україні існує власна методика розрахунку регіонального індексу людського розвитку регіонів (ІЛРР). Вона була розроблена Держкомстатом разом із Інститутом демографії та соціальних досліджень НАН України і є адаптованою до національних умов, зокрема статистичної бази. Методика затверджена спільною постановою Колегії Держкомстату України та Президії НАНУ від 05.04.2001 та 14.03.2001 №№ 182/76. Розрахунки індексу людського розвитку, здійснені Держкомстатом, дозволяють побудувати єдину шкалу, на якій у ранжованому порядку розміщуються всі регіони України. Конкретне значення інтегрального індексу (або індексів, що характеризують окремі аспекти людського розвитку) не мають економічної інтерпретації – важливим є лише місце, що належить кожному конкретному регіону на єдиній для України шкалі. Рівень освіти, умови проживання та матеріальний добробут населення здійснюють найсильніший вплив на визначення місця регіону на єдиній шкалі індексів людського розвитку, а найменш помітною є дія розвитку ринку праці. Ймовірно це пояснюється тим, що опосередковано ситуація на ринку праці визначає місце регіону на шкалі індексів людського розвитку через матеріальний добробут і – меншою – через умови проживання.

Перше місце з великим відривом протягом усього періоду 1999–2009 р. упевнено посідає м. Київ. Наступні місця належать м. Севастополю та Харківській області. На протилежному краю шкали – Донбас. Донецька, і Луганська області помітно відстають за індексами людського розвитку від більшості регіонів України. Держкомстат також зазначає, що за останні роки значно погіршились позиції Кіровоградської (з 2004) та Вінницької (з 2005) областей, які на єдиній шкалі індексу регіонального людського розвитку у 2009 р. не набагато випереджають аутсайдерів.

За результатами рейтингової оцінки індексу людського розвитку, Держкомстатом у 2009 р. виділяються три групи регіонів: регіони-лідери, котрі за результатами розрахунків індексу людського розвитку посідають перші

Розділ 2. Роль детермінант соціально-економічної нерівності в сучасній Україні

чотири місця; регіони основної групи (5–23 місце); регіони – аутсайтери, котрі посідають чотири останні місця (табл. 2.6.2).

Таблиця 2.6.2

Характеристика регіонального людського розвитку в 1999–2009 рр.

Регіон	Ранг регіону										
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
АР Крим	16	3	2	4	5	7	9	9	16	8	5
області:											
Вінницька	6	6	6	6	11	15	23	24	26	24	24
Волинська	17	21	17	15	19	13	18	17	14	20	7
Дніпропетровська	25	20	21	19	16	20	11	15	12	17	14
Донецька	26	26	26	26	27	26	27	27	27	27	27
Житомирська	18	19	22	21	21	18	20	22	19	21	22
Закарпатська	9	9	11	11	3	4	6	7	8	9	12
Запорізька	13	16	14	17	20	14	19	11	18	16	13
Ів.-Франківська	15	15	19	14	15	17	13	16	13	13	9
Київська	4	10	7	12	9	12	12	13	7	4	4
Кіровоградська	23	18	18	18	17	25	25	25	24	25	25
Луганська	27	27	27	27	26	27	26	26	25	26	26
Львівська	10	5	9	7	6	6	8	5	10	10	16
Миколаївська	24	25	20	25	24	21	17	14	11	15	17
Одеська	21	17	24	22	22	24	14	20	20	19	21
Полтавська	2	4	4	3	7	5	5	4	4	6	6
Рівненська	11	22	13	13	13	10	7	6	6	7	10
Сумська	22	24	25	23	23	23	22	18	22	22	23
Тернопільська	5	12	10	10	8	16	15	19	15	11	11
Харківська	14	7	5	5	4	3	3	3	2	3	3
Херсонська	20	23	23	24	25	19	21	21	21	18	20
Хмельницька	7	11	12	8	10	9	4	8	5	5	8
Черкаська	3	8	8	9	14	8	10	10	9	12	15
Чернівецька	12	14	15	20	12	11	24	12	17	14	18
Чернігівська	19	13	16	16	18	22	16	23	23	23	19
міста:											
м. Київ	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
м. Севастополь	8	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2

Джерело: за даними "Регіональний людський розвиток 2009" : статистичний бюлетень. – К. : Держкомстат України, 2010. – С. 7.

Якщо сконцентрувати увагу на тенденціях людського розвитку, то можна відмітити, що впродовж 2000–2009 рр. вони розвивалися по-різному. Регіони були умовно згруповані таким чином: 1) стабільні регіони (коливання рейтингів у середньому не перевищує 1); 2) регіони, що тяжіють до стабільності (коливання рейтингів становлять у середньому від 1 до 4); 3) регіони, рейтинг яких істотно поліпшилися (не менше ніж на 4); 4) регіони, рейтинг яких істотно погіршилися (не менше ніж на 4); 5) регіони, рейтинг яких істотно змінювалися у різних напрямках (рис. 2.6.4).

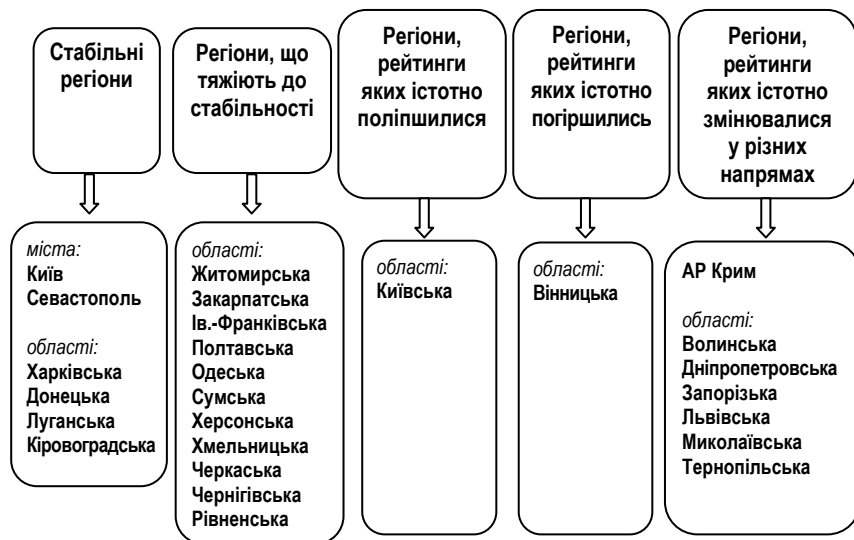


Рис. 2.6.4. Рейтингова оцінка регіонів за динамічними змінами індексу людського розвитку

Джерело: за даними "Регіональний людський розвиток 2009": стат. бюлетень. – Держкомстат України, 2010. – С. 21.

Для вирівнювання ситуації в соціальній сфері регіонів, де рейтинг істотно погіршувався чи істотно змінювався у обох напрямках, очевидною є потреба проведення поглибленого аналізу факторів людського розвитку за всіма складовими його ієрархічної структури та розробки комплексної системи соціальних заходів, спрямованих на підвищення вартості кваліфікованої праці; забезпечення права громадян на працю, соціальний захист, освіту, охорону здоров'я, житло; розвиток соціальної інфраструктури та забезпечення доступності до базових соціальних послуг; проведення підтримки сімей, материнства та дитинства.

Таким чином, результати розрахунків регіональних ІЛР можуть бути основою для визначення ключових проблем та пріоритетних напрямів розвитку для кожного регіону [114; 115].

Для дослідження регіональних соціально-економічних диспропорцій можна застосовувати методи, в основі яких лежить побудова рейтингових оцінок. Зокрема, А. Сінюрін, проводячи таке дослідження для регіонів Росії, пропонує в основу рейтингу покласти індикатори у розрахунку на одну особу [116]. Для цього абсолютні показники діляться на чисельність населення відповідного регіону. Автор у своєму дослідженні аналізує 88 суб'єктів РФ, окрім Чечні, за такими сімома показниками: 1) валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення; 2) обсяг промислового виробництва на душу населення; 3) грошові доходи на душу населення; 4) чисельність громадян, які шукали роботу через службу зайнятості; 5) надходження податків і зборів та бюджетної системи у розрахунку на душу населення; 6) інвестиції в основний капітал на душу населення; 7) іноземні інвестиції на душу населення.

Зведений рейтинг регіону розраховувався таким чином. Кожен показник був проранжований за ступенем погіршення соціально-економічного розвитку, при цьому регіону з найкращім результатом присвоюється рейтинг "1", з найгіршим – "88". Розраховано середньогеометричний рейтинг, шляхом перемноження семи рейтингів між собою з наступним взяттям кореня сьомого ступеня. Така формула обрана тому, що нам невідомо, якою є значущість (внесок) того чи іншого фактора (показника) у загальний рівень розвитку регіону. В таких випадках у статистиці застосовується не середнє арифметичне, а середнє геометричне. Виконано повторне ранжування середнього геометричного, в результаті чого отриманий зведений остаточний рейтинг.

Результати виявилися неочікуваними. Перше місце зайняв порівняно невеликий за площею та кількістю населення Ненецький автономний округ, Москва зайняла лише п'яте місце у загальному рейтингу. Не були несподіванкою друге – четверте місця для нафтових гігантів Росії (Тюменська область, Ханті-Мансійський і Ямало-Ненецький округ). Однак ціла низка промислово розвинених регіонів зайняли невисокі місця. Ці регіони, характеризуються одними з найвищих у Росії абсолютними показниками рівня життя, промислового виробництва та інвестиційного потенціалу, при перерахунку цих індикаторів на одну особу втратили своє лідерство. Аутсайдерами виявилися найбільш населені північнокавказькі регіони – Дагестан та Інгушетія, послаблені військовими діями у Чечні.

Для України наведена вище методика побудови рейтингу соціально-економічного розвитку регіонів була адаптована таким чином. Ураховуючи недосяжність статистичних даних у регіональному розрізі, з переліку показників були вилучені: обсяг промислового виробництва, надходження податків і зборів у бюджетну систему, іноземні інвестиції. Врахування впливу соціальних чинників було покращено шляхом додавання нових індикаторів.

Отже, підсумковий перелік середньодушових показників для побудови рейтингу України такий: 1) валовий регіональний продукт (ВРП) у розрахунку на одну особу; 2) доходи населення у розрахунку на одну особу; 3) чисельність громадян, які шукають роботу через службу зайнятості в середньому за рік; 4) інвестиції в основний капітал у розрахунку на одну особу; 5) забезпеченість житлом у середньому на одного жителя; 6) індекс умовного здоров'я; 7) сума видатків місцевих бюджетів на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення в розрахунку на одну особу. Отриманий зведений рейтинг соціально-економічного розвитку регіонів України та проміжні рейтинги по кожному з показників окремо наведено у табл. 2.6.3.

Перше і друге місця займають м. Київ, Київська область, незважаючи на низьку (23-тє місце) забезпеченість житлом у м. Києві. Київська область, навпаки, демонструє найкращу забезпеченість житлом. На третьому місці – м. Севастополь, завдяки найменшій кількості зареєстрованих безробітних і другій позиції за індексом умовного здоров'я. Слід відмітити, що м. Севастополь посідає одне з останніх місць за соціальними видатками.

Для аналізу масштабів регіональних розбіжностей для окремих соціально-економічних показників пропонуємо застосувати процедуру нормування значення показників по кожному з регіонів до середньоукраїнського, яке приймається за одиницю. Такий підхід дозволяє запропонувати визначення глибини диференціації як співвідношення найбільшого відхилення від середнього до найменшого. Результати нормування та розраховані значення глибини, що описані вище, наведені у табл. 2.6.4.

Таким чином, для обраних семи соціально-економічних показників глибина диференціації коливається від 1,35 (сума соціальних видатків місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу) до 10 (індекс умовного здоров'я), а середнє значення розрахованих коефіцієнтів глибини диференціації – 5,16. Якщо не враховувати м. Київ, то розбіжність зберігається, але середнє значення зменшується до 3,52.

Зведений та проміжні рейтинги регіонів України за показниками соціально-економічного розвитку

Регіон	Місце регіону у рейтингу							
	За ВРП у розр. на одну особу	За доходами населення у розр. на одну особу	За кількістю громадян на обліку ЦЗ у середньому за рік	За інвестиціями в ОК у розр. на одну особу	За забезпеченістю житлом у середньому на одного жителя	За індексом умовного здоров'я	За сумою соц. видатків місцевих бюджетів у розр. на одну особу	Зведений рейтинг соц.-екон. розвитку
АР Крим	12	19	7	11	27	1	2	4
області:								
Вінницька	20	17	21	24	2	27	20	21
Волинська	23	24	6	19	26	3	18	18
Дніпропетровська	2	3	26	5	10	19	15	6
Донецька	3	2	27	9	16	23	21	8
Житомирська	22	16	19	23	7	12	16	23
Закарпатська	26	27	5	25	16	26	23	26
Запорізька	6	4	22	15	19	7	11	9
Ів.-Франківська	18	20	14	16	11	11	24	24
Київська	5	5	12	2	1	10	6	2
Кіровоградська	16	21	8	12	8	4	10	7
Луганська	9	8	18	21	9	8	26	16
Львівська	14	9	24	13	25	5	19	19
Миколаївська	10	11	9	7	21	9	13	10
Одеська	8	14	11	4	20	13	22	13
Полтавська	4	7	23	3	5	24	8	5
Рівненська	24	23	15	17	23	20	27	27
Сумська	15	10	17	22	13	15	14	20
Тернопільська	25	25	10	27	14	6	17	25
Харківська	7	6	25	8	15	25	9	14
Херсонська	19	22	4	20	11	17	12	17
Хмельницька	21	18	16	14	5	16	7	15
Черкаська	13	15	20	18	3	22	5	11
Чернівецька	27	26	3	10	18	21	25	22
Чернігівська	17	13	14	26	4	18	4	12
міста:								
м. Київ	1	1	2	1	23	14	1	1
м. Севастополь	11	12	1	6	22	2	25	3

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України за 2009 р.

Відхилення основних соціально-економічних показників за регіонами від загальноукраїнських у 2009 р.

Регіон	ВРП у розр. на одну особу	Доходи населення у розр. на одну особу	Кількість громадян на обліку ЦЗ у середньому за рік	Інвестиції в ОК у розр. на одну особу	Забезпеченість житлом у середньому на одного жителя	Індекс умовного здоров'я	Сума соц. видатків місцевих бюджетів у розр. на одну особу
Україна	1	1	1	1	1	1	1
АР Крим	0,71	0,84	0,67	0,85	0,86	2,05	1,12
області:							
Вінницька	0,61	0,85	1,28	0,49	1,15	0,00488	0,94
Волинська	0,58	0,76	1,19	0,71	0,88	1,90	0,94
Дніпропетровська	1,49	1,14	0,93	1,20	1,01	0,82	1,01
Донецька	1,21	1,19	0,83	0,88	0,97	0,36	0,93
Житомирська	0,58	0,85	1,47	0,54	1,06	1,23	1,00
Закарпатська	0,50	0,69	0,97	0,47	0,97	0,21	0,90
Запорізька	1,02	1,11	1,18	0,78	0,97	1,67	1,04
Ів.-Франківська	0,65	0,82	1,16	0,76	1,00	1,48	0,90
Київська	1,04	1,03	0,91	1,75	1,33	1,52	1,05
Кіровоградська	0,68	0,80	1,33	0,82	1,06	1,90	1,04
Луганська	0,88	0,98	0,77	0,57	1,03	1,63	0,89
Львівська	0,69	0,94	0,95	0,80	0,90	1,77	0,94
Миколаївська	0,85	0,91	1,16	1,02	0,94	1,53	1,03
Одеська	0,98	0,86	0,61	1,26	0,96	1,05	0,92
Полтавська	1,10	1,01	1,57	1,55	1,07	0,34	1,05
Рівненська	0,58	0,79	1,43	0,71	0,91	0,81	0,87
Сумська	0,68	0,93	1,42	0,56	1,00	0,91	1,03
Тернопільська	0,52	0,73	1,28	0,40	0,99	1,73	0,95
Харківська	1,02	1,02	0,94	0,91	0,98	0,23	1,04
Херсонська	0,63	0,79	0,84	0,58	1,00	0,84	1,04
Хмельницька	0,61	0,84	1,24	0,79	1,07	0,88	1,05
Черкаська	0,71	0,85	1,61	0,71	1,14	0,45	1,06
Чернівецька	0,49	0,70	0,98	0,87	0,97	0,76	0,89
Чернігівська	0,67	0,89	1,44	0,43	1,10	0,84	1,09

Продовження табл. 2.6.4

Регіон	ВРП у розр. на одну особу	Доходи населення у розр. на одну особу	Кількість громадян на обліку ЦЗ у середньому за рік	Інвестиції в ОК у розр. на одну особу	Забезпеченість житлом у середньому на одного жителя	Індекс умовного здоров'я	Сума соц. видатків місцевих бюджетів у розр. на одну особу
міста:							
м. Київ	3,02	1,90	0,25	3,09	0,91	0,96	1,18
м. Севастополь	0,82	0,89	0,37	1,19	0,92	1,99	1,10
Глибина диференціації*	6,21	2,77	6,47	7,77	1,55	10,00*	1,35
Глибина диференціації без урахування м. Києва та м. Севастополя	3,05	1,73	4,39	4,41	1,55	10,00	1,28

* При розрахунку виключено значення відхилення індексу здоров'я Вінницької області, зважаючи на його нестандартне значення.

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України за відповідний рік.

Тепер співставимо отримані результати для регіонів України за рівнем розвитку соціальної інфраструктури, якості життя, відображеній через ІЛР та соціально-економічним розвитком (табл. 2.6.5).

Порівнюючи регіони-лідери за ІЛР та соціально-економічним розвитком, слід відмітити схожість: м. Київ, АР Крим і м. Севастополь входять в обидві групи лідерів. Але за ІЛР до лідерської групи долучається ще й Харківська область, хоча за соціально - економічним розвитком вона посідає 14-е місце. Стосовно Полтавської області відмітимо, що її позиції в обох рейтингах майже однакові: шоста за ІЛР, тобто одразу ж наступне за п'ятіркою лідерів, і лідерська п'ята позиція за соціально економічним розвитком.

Далі відмітимо, що південні області (Одеська, Херсонська, Миколаївська) хоча в обох рейтингах входять до основної групи, проте, за ІЛР займають значно нижчі позиції, ніж за соціально – економічним розвитком. Те ж саме стосується східних областей (окрім Харківської). При цьому, якщо Дніпропетровська і Запорізька області, залишаючись в основній групі просто погіршують позиції, то Донецька і Луганська області взагалі із основної групи переміщуються у групу аутсайдерів.

Співставлення ІЛР, соціально-економічного розвитку і рівня розвитку соціальної інфраструктури регіонів України

Місце регіону у рейтингу	Регіони згідно з рейтингом ІЛР	Регіони згідно з рейтингом соц.-екон. розвитку	Регіони згідно з ранжуванням узагальненого показнику рівня розвитку соціальної інфраструктури
1	м. Київ	м. Київ	м. Київ
2	м. Севастополь	Київська	Чернігівська
3	Харківська	м. Севастополь	Вінницька
4	Київська	АР Крим	Кіровоградська
5	АР Крим	Полтавська	Хмельницька
6	Полтавська	Дніпропетровська	Черкаська
7	Волинська	Кіровоградська	Полтавська
8	Хмельницька	Донецька	Чернівецька
9	Івано-Франківська	Запорізька	Житомирська
10	Рівненська	Миколаївська	Херсонська
11	Тернопільська	Черкаська	Харківська
12	Закарпатська	Чернігівська	Київська
13	Запорізька	Одеська	Рівненська
14	Дніпропетровська	Харківська	Івано-Франківська
15	Черкаська	Хмельницька	Дніпропетровська
16	Львівська	Луганська	Тернопільська
17	Миколаївська	Херсонська	Запорізька
18	Чернівецька	Волинська	Одеська
19	Чернігівська	Львівська	Львівська
20	Херсонська	Сумська	Сумська
21	Одеська	Вінницька	Миколаївська
22	Житомирська	Чернівецька	м. Севастополь
23	Сумська	Житомирська	Волинська
24	Вінницька	Івано-Франківська	Луганська
25	Кіровоградська	Тернопільська	Донецька
26	Луганська	Закарпатська	Закарпатська
27	Донецька	Рівненська	АР Крим

Джерело: складено автором.

У більшості східних областей, а саме: Черкаській, Чернігівській, Сумській, Вінницькій, Житомирській, Кіровоградській тією чи іншою мірою також гірші в позиції за ІЛР, ніж за соціально-економічним розвитком. І тільки у двох центральних регіонах ситуація інакша – це Полтавська (як вже було відмічено вище, має високі позиції в обох рейтингах) і Хмельницька область, яка демонструє за ІЛР значно вищу позицію, ніж за соціально-економічним розвитком.

Слід зазначити, що всі західні області, навпаки, за ІЛР мають кращі позиції, ніж за соціально-економічним розвитком, особливо Івано-Франківська, Тернопільська, Закарпатська область, які за соціально-економічним розвитком займають чотири останні місця, за ІЛР мають хороші 9–12 позиції.

Ураховуючи додатково ще й розвиток соціальної інфраструктури, можна виділити такі групи регіонів: 1) регіони, що при високому розвитку соціальної інфраструктури мають значно вищі позиції за ІЛР, ніж за рівнем соціально-економічного розвитку: Хмельницька, Івано-Франківська, Рівненська, Чернівецька області; 2) регіони, які при низькому розвитку соціальної інфраструктури мають значно нижчі позиції за ІЛР, ніж за рівнем соціально-економічного розвитку. Це такі області: Донецька, Луганська, Одеська, Дніпропетровська, Запорізька, Миколаївська.

Серед решти 17 регіонів важко виділити певні чіткі закономірності. Одні регіони, незважаючи на низькі позиції по соціальній інфраструктурі, але при цьому маючи високі позиції за соціально-економічним розвитком, у підсумку посідають високі, часом навіть лідерські позиції за ІЛР зокрема, це стосується АР Крим, м. Севастополя. Інші – за одночасно невисоких місць і за соціальною інфраструктурою, а також за соціально-економічним розвитком, мають високе місце за ІЛР, наприклад Волинська, Закарпатська області. Ще один варіант: високі місця і за соціально-економічним розвитком, і за рівнем соціальної інфраструктури, і при цьому – низький ІЛР, як, наприклад, Кіровоградська область.

Огляд розвитку ринку праці є важливим з точки зору аналізу соціально-економічної диференціації регіонів, бо існує суттєва регіональна нерівність у сфері зайнятості населення. Незважаючи на те, що рівень безробіття населення за період 2000–2008 рр. помітно зменшився (рис. 2.6.5), у 2009 р. відзначається певне його зростання по всіх областях. Крім того, міжрегіональний розрив за цим показником суттєво коливався. Так, у 2000 р. коефіцієнт диференціації рівня безробіття населення становив 2,1 рази, в 2008 р. значення цього показника зросло до 2,8 рази, а в 2009 р. зменшилось до 1,95 рази.

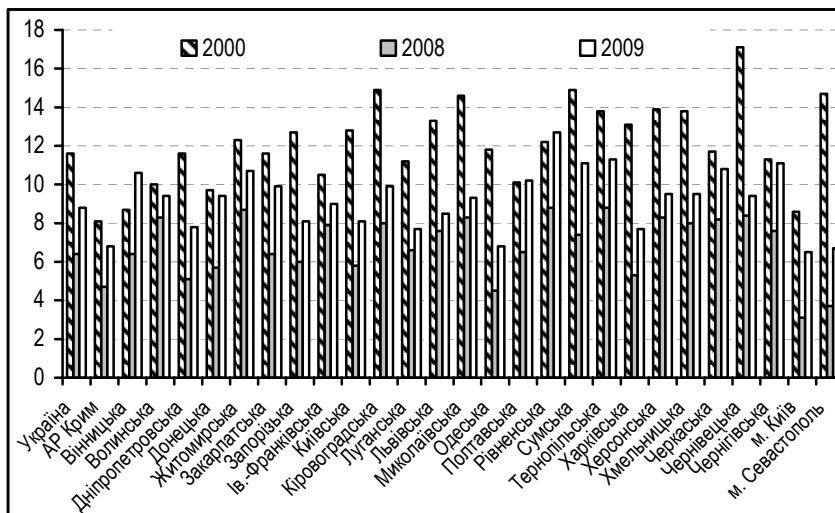


Рис. 2.6.5. Динаміка рівня безробіття населення за регіонами, % до населення віком 15–70 років

Джерело: за даними: "Регіони України 2006" : стат. щорічник. – К. : Держкомстат, 2007 ; "Економічна активність населення у 2009 році" : експрес-випуск. – 2010. – № 73 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://ukrstat.gov.ua>>.

Фінансово-економічна криза, що розпочалася наприкінці 2008 р., призвела до значного зростання рівня безробіття по всіх регіонах України в 2009 р. У деяких регіонах безробіття майже досягло рівня 2000 р., а у Вінницькій, Полтавській та Рівненській областях навіть перевищило цей рівень. Разом з тим варто також відзначити відчутне зменшення коефіцієнта диференціації за цим показником до 1,95, що менше, ніж у 2000 р. Проте найбільш суттєві регіональні розбіжності спостерігаються за показниками попиту на робочу силу та навантаження незайнятого населення на вільне робоче місце (вакансію) (рис. 2.6.6). Порівнюючи дані, можемо відзначити, що в областях, таких як Вінницька, Волинська, Івано-Франківська, Сумська, Херсонська, Чернівецька, а особливо Рівненська, Тернопільська та Черкаська низький попит на робочу силу спричиняє надзвичайно високий рівень навантаження не зайнятих трудовою діяльністю громадян на одне вільне робоче місце (вакансію). Водночас надзвичайно високий попит на робочу силу в Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві узгоджується з низьким навантаженням на вільне робоче місце в цих регіонах.

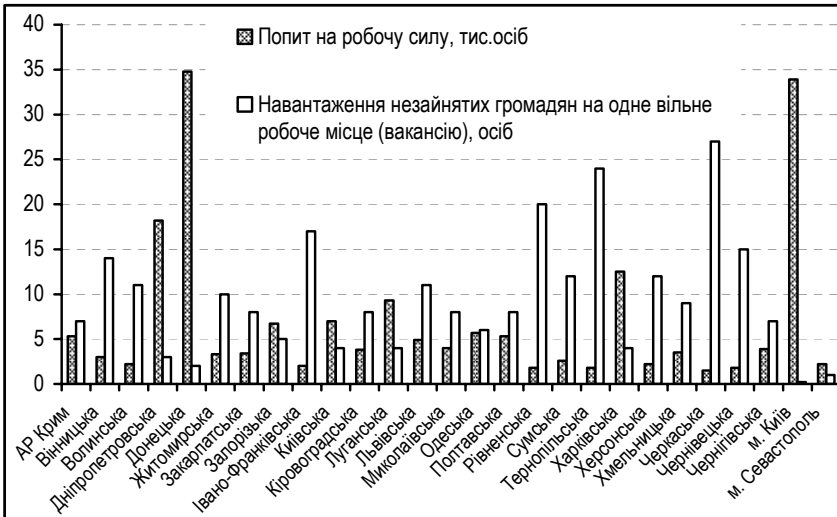


Рис. 2.6.6. Попит на роботу силу та навантаження не зайнятих трудовою діяльністю громадян на одне вільне робоче місце (вакансію) в регіонах України в 2008 р.

Джерело: за даними "Регіони України 2008" : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2009 ; Табл. 4.8, 4.11.

Результатом такої ситуації на регіональному ринку праці є високий рівень міграції як в середині країни (між регіонами), так і за кордон, який також суттєво відрізняється за обсягами та напрямками у регіональному порівнянні. Стійкий позитивний приріст населення відзначався лише в Дніпропетровській, Харківській областях та містах Києві і Севастополі. Причому лише в м. Києві потік міграції зростає. В Дніпропетровській та Харківській областях міграційний приріст щороку дещо зменшується, причому в Дніпропетровській області останні два роки фіксується значний відплив населення. Отже, високий попит на роботу силу в столиці спричиняє перелив працездатного населення з інших регіонів країни. Щороку прибуває до столиці понад 50 тис. осіб, більшість із них саме в пошуках роботи. Такий високий рівень міграції в столицю пов'язаний не лише з високим попитом на роботу силу, а і рівнем оплати праці в м. Києві. Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників в столиці перевищує в 1,7 раза такий показник у середньому по Україні і в 2,2 раза вища, ніж в Тернопільській області, рівень оплати в якій є найменшим. Разом з тим, незважаючи на високий попит на роботу силу

в Донецькій області та високий рівень оплати праці, міграційний приріст населення в цю область має негативне значення. Важкі умови праці спричиняють відплив працездатного населення з цього регіону. Значний регіональний розрив спостерігається в грошових доходах населення. Зокрема, глибина диференціації оплати праці становить 3,39, пенсійних доходів – 1,65, а для грошових доходів у цілому – 2,02. Розрив у пенсійних доходах без урахування м. Києва, залишається такий самий, а по оплаті праці і грошових доходах в цілому зменшується до 2,03 і 1,49 разів відповідно (табл. 2.6.6).

Таблиця 2.6.6

Грошові доходи домогосподарств за регіонами у 2009 р.
(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

Регіон	Грошові доходи		У тому числі:			
			Оплата праці		Пенсія	
	грн	% від середньо-українського значення	грн	% від середньо-українського значення	грн	% від середньо-українського значення
Україна	2669,96	100,0	1446,48	100,0	684,55	100,0
АР Крим	2806,4	105,1	1589,93	109,9	615,9	90,0
області:						
Вінницька	2347,36	87,9	1072,99	74,2	624,74	91,3
Волинська	2172,84	81,4	1015,43	70,2	595,83	87,0
Дніпропетровська	2666,99	99,9	1503,46	103,9	664,85	97,1
Донецька	2739,54	102,6	1437,01	99,3	924,36	135,0
Житомирська	2485,07	93,1	1178,7	81,5	678,6	99,1
Закарпатська	2927,85	109,7	1201,64	83,1	626,03	91,5
Запорізька	2559,31	95,9	1323,67	91,5	699,77	102,2
Івано-Франківська	2669,89	100,0	1261,16	87,2	659,41	96,3
Київська	2750,9	103,0	1535,48	106,2	708,72	103,5
Кіровоградська	2106,53	78,9	991,32	68,5	582,48	85,1
Луганська	2566,27	96,1	1314,46	90,9	844,69	123,4
Львівська	2767,97	103,7	1611,05	111,4	706,83	103,3
Миколаївська	2853	106,9	1466,66	101,4	658,16	96,1
Одеська	2825,51	105,8	1833,65	126,8	595,52	87,0
Полтавська	2135,52	80,0	993,52	68,7	632,88	92,5
Рівненська	2382,58	89,2	1192,98	82,5	609,78	89,1
Сумська	2104,09	78,8	972,22	67,2	651,21	95,1
Тернопільська	2289,34	85,7	1145,45	79,2	569,64	83,2
Харківська	2561,59	95,9	1542,64	106,6	641,8	93,8
Херсонська	2279,41	85,4	1014,17	70,1	559,77	81,8
Хмельницька	2568,97	96,2	1231,45	85,1	666,28	97,3

Продовження табл. 2.6.6

Регіон	Грошові доходи		У тому числі:			
			Оплата праці		Пенсія	
	грн	% від середньо-українського значення	грн	% від середньо-українського значення	грн	% від середньо-українського значення
Черкаська	2288,77	85,7	1047,02	72,4	609,6	89,1
Чернівецька	2859,17	107,1	1381,83	95,5	614,85	89,8
Чернігівська	2187,47	81,9	909,05	62,8	735,49	107,4
міста:						
м. Київ	4278,04	160,2	3077,41	212,8	627,89	91,7
м. Севастополь	3143,36	117,7	1842,43	127,4	884,71	129,2
Глибина диференціації	2,02		3,39		1,65	
Глибина диференціації без урахування м. Києва	1,49		2,03		1,65	

Джерело: за даними "Витрати і ресурси домогосподарств України у 2009 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України)": стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2010. – Ч.1. – С. 296–297.

Загальний процес розшарування населення за рівнем грошових доходів (який розглянуто у підрозділі 2.3) посилюються і регіональними відхиленнями в рівні оплати праці. Так, аналіз динаміки середньомісячної заробітної плати по регіонах свідчить про збереження значних регіональних відхилень цього показника. При цьому різниця між максимальною та мінімальною середньою заробітною платою по регіонах у період з 2000 по 2010 рр. поступово знижувалася від 3 до 2,24 разів відповідно, за виключенням 2007, коли глибина диференціації становила 2,44 раза. У 2010 ж р. глибина регіональної диференціації середньої заробітної досягла значення 2,07 раза. Тенденція зберігається без врахування м. Києва у більш згладженому вигляді: починаючи від 2,16 раза у 2000 р. глибина диференціації поступово зменшувалася до 1,5 раза у 2009, а в 2010 становила 1,54 раза (табл. 2.6.7). Такі високі регіональні розбіжності, спричинені галузевими відмінностями економік регіонів, значно ускладнюють забезпечення єдиних національних стандартів рівня життя населення окремих регіонів, подолання бідності, становлення середнього класу. Високий рівень територіальної диференціації заробітної плати зумовлює виникнення значних розбіжностей у цінах, і у купівельній спроможності заробітної плати працівників бюджетної сфери, соціальних трансфертів і, зрештою, державних соціальних гарантій у цілому [126].

Динаміка середньомісячної заробітної плати по регіонах у 2000–2010 рр.
(у розрахунку на одного штатного працівника, грн)

Регіон	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Україна	230	311	376	462	590	806	1041	1351	1806	1906	2239
АР Крим	225	301	358	433	543	730	952	1220	1609	1707	1991
області:											
Вінницька	159	215	265	334	435	597	793	1028	1404	1511	1782
Волинська	150	201	253	319	412	591	773	1013	1380	1427	1692
Дніпропетровська	273	370	438	526	667	913	1139	1455	1876	1963	2364
Донецька	292	383	452	550	712	962	1202	1535	2015	2116	2549
Житомирська	164	220	268	334	434	602	793	1033	1404	1493	1785
Закарпатська	172	238	295	379	479	665	868	1091	1453	1562	1846
Запорізька	289	379	445	541	671	860	1091	1394	1812	1843	2187
Івано-Франківська	188	259	318	402	510	718	923	1180	1543	1627	1927
Київська	241	317	378	470	592	811	1058	1362	1852	1987	2295
Кіровоградська	170	231	282	353	455	624	819	1054	1428	1537	1815
Луганська	232	320	393	474	596	805	1022	1323	1769	1873	2271
Львівська	196	272	339	419	523	713	923	1183	1570	1667	1941
Миколаївська	227	327	398	470	565	744	955	1202	1621	1806	2122
Одеська	236	306	379	454	566	768	966	1226	1633	1787	2046
Полтавська	220	292	354	437	560	758	961	1243	1661	1733	2102
Рівненська	173	245	312	390	506	685	888	1133	1523	1614	1960
Сумська	194	259	307	379	473	663	857	1098	1472	1593	1866
Тернопільська	135	190	237	304	388	553	727	943	1313	1412	1659
Харківська	230	310	370	455	569	759	974	1251	1679	1804	2060
Херсонська	173	233	289	356	451	625	800	1017	1375	1482	1733
Хмельницька	156	211	258	323	419	584	792	1045	1429	1521	1786
Черкаська	175	229	276	350	465	642	846	1085	1459	1532	1835
Чернівецька	157	218	271	344	441	621	819	1051	1402	1523	1772
Чернігівська	177	235	277	342	438	602	790	1016	1370	1465	1711
міста:											
м. Київ	405	549	643	761	967	1314	1729	2300	3074	3161	3431
м. Севастополь	251	325	391	486	594	803	1005	1302	1726	1882	2167
Глибина диференціації	3,0	2,89	2,71	2,50	2,49	2,38	2,38	2,44	2,34	2,24	2,07
Глибина диференціації без урахування м. Києва	2,16	2,02	1,91	1,81	1,84	1,74	1,65	1,63	1,53	1,50	1,54

Джерело: за даними Держкомстату України за відповідні роки.

Водночас найбільша частка працівників, яким нарахована заробітна плата нижче прожиткового мінімуму для працездатної особи до кількості штатних працівників, які відпрацювали 50% і більше робочого часу, встановленого на березень 2010 р., спостерігається в Волинській, Тернопільській, Вінницькій, Чернігівській, Одеській та Хмельницькій областях. Звертає увагу, що більшість із перелічених областей знаходяться в Західному регіоні. Слід звернути увагу на нерівні можливості у регіонах України здатності домогосподарств забезпечувати свою життєдіяльність за рахунок заробітної плати. Якщо орієнтуватися на розмір прожиткового мінімуму для різних соціальних груп, то виявляється, що розміри заробітної плати не дозволяють двом працюючим дорослим утримувати дітей будь-якого віку навіть на мінімальному прожитковому рівні у 12 регіонах (Сумська, Закарпатська, Черкаська, Чернівецька, Кіровоградська, Херсонська, Хмельницька, Житомирська, Чернігівська, Вінницька, Волинська, Тернопільська області), а у середньому по Україні сім'я з двома працюючими дорослими за рахунок заробітної плати може утримувати не більш, ніж одну дитину; трьох дітей утримувати неможливо в жодному з регіонів [118, с. 62].

За результатами аналізу, у 2010 р.¹³ спостерігається певне покращання ситуації, а саме:

– мінімальний прожитковий рівень сім'ї з двома працюючими дорослими і однією дитиною (незалежно від віку) може бути забезпечений у всіх регіонах України;

– утримувати на рівні прожиткового мінімуму сім'ю з двома працюючими дорослими і двома дітьми (незалежно від віку) можливо у 14 регіонах, (АР Крим, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Харківська, м. Київ, м. Сімферополь), в решті ж областей розміри заробітної плати не дозволяють двом працюючим утримувати двох дітей будь-якого віку. Лише у Черкаській області можна утримувати двох дітей віком до 6 років, але вже не вдається забезпечити можливість утримувати двох дітей, якщо хоча один старше за шість років;

– утримувати на рівні прожиткового мінімуму сім'ю з двох працюючих дорослих і трьох дітей (незалежно від віку) можливо лише у м. Києві, Донецькій, Дніпропетровській областях.

¹³ Для розрахунків були використані дані про середньомісячну заробітну плату у січні-червні 2010 р. і розміри прожиткового мінімуму, які діяли у відповідний період і були встановлені Законом України "Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної зарплати" № 1646-VI від 20.10.2009 р.

Значні регіональні розбіжності існують також і в показниках заборгованості із виплати заробітної плати на одного найманого працівника. В умовах економічного спаду на фоні фактичного усунення держави із сфери регулювання доходів, зростання заборгованості із виплати заробітної плати посилює поляризацію суспільства, що є вагомим фактором зростання соціальної напруги в Україні.

Додаткові можливості аналізу регіональної диференціації дають результати соціологічних опитувань. Так, середня самооцінка матеріального становища не перевищує середньоукраїнське значення у АР Крим, Вінницькій, Донецькій, Луганській, Одеській, Харківській, Херсонській і Хмельницькій областях. Найкращі оцінки здобули м. Київ, Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Київська, Сумська області (табл. 2.6.8). Загалом у 18 регіонах самооцінка матеріального становища вище за середньоукраїнський показник. Якщо співставити самооцінку матеріального становища із показниками статистики у відповідних регіонах, виявляється практично повна відсутність узгодженості, за винятком м. Києва. І якщо максимальні і мінімальні показники грошових доходів відрізняються у 2,02 раза, оплати праці – у 3,39 раза, пенсійні доходи – 1,65 раза, середньомісячна зарплата – у 2,07 раза, то глибина диференціації середньої самооцінки матеріального становища становить 1,37 раза. Можна зробити висновок, що самооцінка матеріального становища меншою мірою відбиває об'єктивні показники рівня життя, але більшою мірою свідчить про соціально-психологічний стан населення.

Про значні регіональні відмінності у матеріальному становищі населення також свідчить таке. Частка людей, які могли робити заощадження протягом минулого року, варіюється від 2,5% у Полтавській області до 39,4% у Житомирській області. Частка людей, які витрачали все – від 41,1% у Житомирській області до 74,3% у Запорізькій області, а частка людей, які витрачали навіть заощадження найбільшою була у Вінницькій області і становила 46,8%, найменшою – у Львівській (10,5%). (табл. 2.6.9). При цьому стверджують, що матимуть можливість "відкладати" гроші, за даними опитування, вже від 5,9% (Львівська область) до 55,3% (Житомирська область); витратять все від 33,3% (Житомирська область) до 77,5% (Запорізька область); витратять заощадження вже менша частка населення, а саме від 3,4% (Львівська область) до 38,2% (АР Крим) (табл. 2.6.10). Спостерігаються оптимістичні настрої населення щодо його матеріального становища. Відбуваються позитивні тенденції зростання серед тих, хто матиме змогу робити заощадження за рахунок зменшення тих, хто витрачали все; збільшення серед тих, хто витратять все за рахунок зменшення тих, хто витрачали заощадження в усіх регіонах України.

Середня самооцінка матеріального становища за регіонами України¹⁴ в 2009 р.

Регіон	Середня самооцінка матеріального становища	% від середньоукраїнського значення
Україна	3,11	1,00
АР Крим	2,71	0,87
області:		
Вінницька	2,80	0,90
Волинська	3,39	1,09
Дніпропетровська	3,19	1,03
Донецька	2,90	0,93
Житомирська	3,43	1,10
Закарпатська	3,20	1,03
Запорізька	3,28	1,05
Івано-Франківська	3,49	1,12
Київська	3,48	1,12
Кіровоградська	3,39	1,09
Луганська	2,88	0,92
Львівська	3,38	1,09
Миколаївська	3,23	1,04
Одеська	2,57	0,82
Полтавська	3,14	1,01
Рівненська	3,14	1,01
Сумська	3,41	1,10
Тернопільська	3,28	1,06
Харківська	2,88	0,93
Херсонська	2,91	0,93
Хмельницька	2,78	0,89
Черкаська	3,23	1,04
Чернівецька	3,21	1,03
Чернігівська	3,18	1,02
м. Київ	3,43	1,10
Глибина диференціації	1,37	

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

¹⁴ Для з'ясування самооцінки матеріального становища респондентам було поставлене питання: "Якщо матеріальне становище середньостатистичної родини в Україні прийняти за певний середній показник, то як Ви порівняно з ним оцінюєте матеріальне становище Вашої родини?". Відповідали опитані за семибальною шкалою від 1 – "Дуже низьке" до 7 – "Дуже високе".

**Розподіл відповідей респондентів на питання
"Протягом минулого року Ваша родина ..." у 2009 р.**

	% респондентів, які дали відповідь: "Мала можливість "відкласти" гроші"		% респондентів, які дали відповідь: "Витратила все, що отримувала"		% респондентів, які дали відповідь: "Витратила навіть деякі заощадження"	
	абсолютне значення	нормоване відносно середньо-українського	абсолютне значення	нормоване відносно середньо-українського	абсолютне значення	нормоване відносно середньо-українського
Україна	10,9	100,00	59,4	100,00	29,7	100,00
АР Крим	4,2	38,53	54,5	91,75	41,4	139,39
області:						
Вінницька	7,7	70,64	45,5	76,60	46,8	157,58
Волинська	16,6	152,29	55,5	93,43	28,0	94,28
Дніпропетровська	10,5	96,33	54,9	92,42	34,6	116,50
Донецька	3,8	34,86	73,6	123,91	22,6	76,09
Житомирська	39,4	361,47	41,1	69,19	19,5	65,66
Закарпатська	11,5	105,50	62,3	104,88	26,2	88,22
Запорізька	5,9	54,13	74,3	125,08	19,8	66,67
Ів.-Франківська	8,2	75,23	55,4	93,27	36,4	122,56
Київська	11,1	101,83	63,9	107,58	25,0	84,18
Кіровоградська	11,7	107,34	58,6	98,65	29,7	100,00
Луганська	6,2	56,88	55,5	93,43	38,3	128,96
Львівська	21,5	197,25	68,1	114,65	10,5	35,35
Миколаївська	18,3	167,89	56,4	94,95	25,3	85,19
Одеська	6,9	63,30	60,6	102,02	32,5	109,43
Полтавська	2,5	22,94	55,7	93,77	41,8	140,74
Рівненська	11,6	106,42	50,2	84,51	38,2	128,62
Сумська	7,3	66,97	56,3	94,78	36,4	122,56
Тернопільська	14,8	135,78	51,5	86,70	33,8	113,80
Харківська	8,3	76,15	64,2	108,08	27,5	92,59
Херсонська	11,2	102,75	51,7	87,04	37,2	125,25
Хмельницька	18,4	168,81	54,3	91,41	27,3	91,92
Черкаська	11,4	104,59	49,3	83,00	39,3	132,32
Чернівецька	11,7	107,34	65,0	109,43	23,4	78,79
Чернігівська	4,3	39,45	71,3	120,03	24,4	82,15
м. Київ	19,4	177,98	57,2	96,30	23,4	78,79
Глибина диференціації	15,76		1,81		4,66	

Джерело: з даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

**Розподіл відповідей респондентів на питання
"Ви очікуєте, що протягом наступного року Ваша родина ..." у 2009 р.***

Регіон	% респондентів, які дали відповідь: "Матиме можливість "відкласти" гроші"		% респондентів, які дали відповідь: "Витратиме все, що отримувала"		% респондентів, які дали відповідь: "Витратиме навіть деякі заощадження"	
	абсолютне значення	нормоване відносно середньо-українського	абсолютне значення	нормоване відносно середньо-українського	абсолютне значення	нормоване відносно середньо-українського
Україна	24,0	100,00	58,6	100,00	17,4	100,00
АР Крим	19,3	80,42	42,5	72,53	38,2	219,54
області:						
Вінницька	29,5	122,92	47,3	80,72	23,2	133,33
Волинська	38,0	158,33	50,7	86,52	11,2	64,37
Дніпропетровська	29,7	123,75	55,2	94,20	15,1	86,78
Донецька	11,7	48,75	74,8	127,65	13,5	77,59
Житомирська	55,3	230,42	33,6	57,34	11,1	63,79
Закарпатська	31,2	130,00	61,1	104,27	7,7	44,25
Запорізька	8,1	33,75	77,5	132,25	14,3	82,18
Ів.-Франківська	33,3	138,75	50,8	86,69	15,8	90,80
Київська	36,2	150,83	48,8	83,28	15,0	86,21
Кіровоградська	27,2	113,33	52,6	89,76	20,2	116,09
Луганська	12,3	51,25	65,4	111,60	22,3	128,16
Львівська	5,9	24,58	60,7	103,58	3,4	19,54
Миколаївська	17,6	73,33	67,4	115,02	15,0	86,21
Одеська	11,9	49,58	67,6	115,36	20,6	118,39
Полтавська	23,2	96,67	45,9	78,33	30,9	177,59
Рівенська	23,3	97,08	56,4	96,25	20,3	116,67
Сумська	37,6	156,67	40,9	69,80	21,5	123,56
Тернопільська	23,3	97,08	62,9	107,34	13,8	79,31
Харківська	11,8	49,17	72,4	123,55	15,8	90,80
Херсонська	13,6	56,67	62,6	106,83	23,9	137,36
Хмельницька	16,7	69,58	65,3	111,43	18,0	103,45
Черкаська	22,8	95,00	51,0	87,03	26,2	150,57
Чернівецька	24,1	100,42	64,1	109,39	11,8	67,82
Чернігівська	19,8	82,50	64,6	110,24	15,6	89,66
м. Київ	41,2	171,67	45,2	77,13	13,7	78,74
Глибина диференціації*	9,37		2,31		11,24	

* Середнє значення – 7,64 раза.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Динаміка соціально-економічних оцінок та очікувань населення України була розглянута у підрозділі 1.3. Зараз же є доцільним розглянути індекси поточного особистого матеріального становища, поточного суспільного матеріального становища, очікування змін особистого матеріального становища, очікування розвитку економіки країни впродовж найближчого року та інфляційних очікувань у розрізі окремих територіально-адміністративних одиниць. Аналіз динаміки зазначених вище індексів провести по областях нема можливості через недостатність даних, але наявні дані дають можливість розглядати динаміку індексів за макрорегіонами, порівнюючи при цьому показники на рівні окремих областей з показниками макрорегіонів, до яких входять окремі області¹⁵.

*Індекс поточного особистого матеріального становища (ІПСо)*¹⁶. Найнижчі оцінки особистого матеріального становища наприкінці 2010 р. спостерігаються серед мешканців АР Криму – 64 пунктів, а найвищі – серед мешканців Північних регіонів (84 пункти), що відтворює рейтингову структуру ІПСо за регіонами наприкінці 2009 р. (табл. 2.6.11).

*Інтегральний індекс поточного суспільного матеріального становища (ІПСс)*¹⁷. У 2007–2009 рр. найгірші оцінки поточного суспільного матеріального становища характеризували мешканців АР Крим, починаючи з грудня 2010 р., ситуація змінюється. Самим низьким виявився ІПСс, розрахований щодо оцінок мешканців м. Києва, – 47 пунктів із 200 можливих, наприкінці 2009 р. цей показник досягав 39 пунктів. Разом з тим оцінки кримчан стають одними із найбільш позитивних. По інших регіонах України ІПСс коливається від 69 до 81 пункту (табл. 2.6.12).

*Індекс очікуваних змін особистого матеріального становища (ІЕОо)*¹⁸. Найнижчі показники грудня 2010 р. спостерігаються у АР Крим – 29 пунктів; напередодні виборів Президента ІЕОо серед кримчан збільшився на

¹⁵ До Західного макрорегіону відносяться Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області; до Центрального – Вінницька, Кіровоградська, Полтавська, Хмельницька, Черкаська; до Північного – Житомирська, Київська, Сумська, Чернігівська; до Східного – Дніпропетровська, Запорізька, Донецька, Луганська, Харківська; до Південного – Миколаївська, Одеська, Херсонська.

¹⁶ Цей індекс визначається на основі запитання анкети: "Як змінилося життя вашої родини протягом поточного місяця (за останні 30 днів) порівняно із попереднім місяцем?"

¹⁷ Запитання анкети для визначення індексу поточного суспільного матеріального становища: "Як змінилася протягом останнього часу (за останні 2–3 місяці) соціально-економічна ситуація: (1) у вашому населеному пункті?; (2) у вашій області?; (3) в країні?". Інтегральний індекс поточного суспільного матеріального становища обчислюється як середнє арифметичне індексів матеріального становища у населеному пункті, області, районі.

¹⁸ Цей індекс визначається на основі запитання анкети: "Як, на вашу думку, зміниться матеріальне становище вашої сім'ї (Ваше особисто) через півроку?"

68 пунктів (серпень–грудень 2009 р.), а вже наприкінці 2010 р. впав на 44 пункти (табл. 2.6.13).

Таблиця 2.6.11

Динаміка індексу поточного особистого матеріального становища (ІПСо) у регіональному вимірі¹⁹

Регіон	Грудень 2006	Грудень 2007	Грудень 2008	Квітень 2009	Серпень 2009	Грудень 2009	Грудень 2010
Загалом	82	80	41	47	40	63	74
Захід	84	77	54	55	54	69	68
Центр	80	80	46	25	42	56	75
Північ	73	89	48	73	49	79	84
Схід	87	84	38	40	34	62	78
Південь	71	74	34	48	38	55	72
АР Крим	88	36	13	22	3	41	64
м. Київ	83	101	41	63	38	61	57
Глибина диференціації	1,24	2,8	4,15	2,86	18	1,92	1,6
Глибина диференціації без урахування м. Києва	1,24	2,47	4,15	2,5	18	1,92	1,31

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Індекс очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих місяців (ІЕОс)²⁰ Цей індекс у межах 14 пунктів коливаються залежно від регіонів опитування. Суттєво збільшився показник по Криму: з 37 до 61 пункту. Відносно високі індекси порівняно з іншими регіонами демонструють Західні, Центральні та Східні області (табл. 2.6.14).

Індекс інфляційних очікувань (ІІО)²¹. Найвищі рівні інфляційних побоювань спостерігаються серед мешканців Півдня України та АР Крим (183 та 192 пункти відповідно), а найнижчі – на Півночі (170 пунктів) (табл. 2.6.15).

¹⁹ Розрахунки по областях тут і далі надані тільки за серпень та грудень 2009 р. через достатній обсяг вибіркової сукупності, яка становила понад 10000 респондентів. Чисельність вибірок попередніх опитувань не дозволяє здійснити такий аналіз.

²⁰ Цей індекс визначається за допомогою запитання: "Як ви вважаєте, наступні один-два місяці для економіки країни будуть гарними, поганими часами або якими-небудь ще?"

²¹ Для визначення індексу інфляційних очікувань респондентам ставиться запитання: "Як Ви вважаєте (очікуєте), протягом наступних одного-двох місяців доходи Вашої родини будуть зростати більш швидко, ніж ціни, приблизно тими ж темпами, що і ціни, або повільніше,

Таблиця 2.6.12

Інтегральний індекс поточного суспільного матеріального становища (ІПСс)

Регіон	Грудень 2006	Грудень 2007	Грудень 2008	Квітень 2009	Серпень 2009	Грудень 2009	Грудень 2010
Загалом	74	58	19	31	35	49	70
Захід	78	65	28	40	53	59	69
Центр	68	61	23	22	42	51	75
Північ	69	52	20	49	40	59	81
Схід	79	56	18	29	28	49	69
Південь	78	56	14	21	32	36	69
АР Крим	91	26	1	0	0	15	76
м. Київ	51	77	14	27	28	39	47
Глибина диференціації	1,78	2,96	28	2,3	1,89	3,93	1,72
Глибина диференціації без урахування м. Києва	1,34	2,5	28	2,3	1,89	3,93	1,17

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Таблиця 2.6.13

Індекс очікуваних змін особистого матеріального становища (ІЕОо)

Регіон	Грудень 2006	Грудень 2007	Грудень 2008	Квітень 2009	Серпень 2009	Грудень 2009	Грудень 2010
Загалом	87	94	45	62	50	84	77
Захід	90	96	59	77	64	94	72
Центр	83	98	41	33	52	82	80
Північ	67	98	41	86	52	106	87
Схід	93	92	48	58	45	75	84
Південь	89	91	31	63	46	71	83
АР Крим	88	48	16	9	5	73	29
м. Київ	91	123	43	83	58	87	56
Глибина диференціації	1,38	2,56	3,69	9,55	12,8	1,45	3

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

ніж ціни?" Значення ІІО обчислюють таким чином: від частки відповідей, що свідчать про зростання інфляції, віднімають частку відповідей, що свідчать про зменшення інфляції, і до цієї різниці додають 100, щоб уникнути появи від'ємних величин. Значення цих індексів можуть змінюватися в межах від 0 до 200. Наприклад, значення індексу дорівнює 200, якщо всі громадяни передбачають зростання інфляції.

Таблиця 2.6.14

Індекс очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих місяців (ІЕОс)

Регіон	Грудень 2006	Грудень 2007	Грудень 2008	Квітень 2009	Серпень 2009	Грудень 2009	Грудень 2010
Загалом	81	62	24	39	43	48	59
Захід	81	67	33	46	57	58	63
Центр	79	62	23	38	46	51	62
Північ	70	66	22	46	53	53	53
Схід	87	62	21	35	36	47	61
Південь	77	64	23	40	43	40	49
АР Крим	84	18	4	11	12	37	61
м. Київ	72	76	20	40	46	43	50
Глибина диференціації	1,24	4,22	1,37	4,18	4,75	1,57	1,29

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Таблиця 2.6.15

Індекс інфляційних очікувань (ІІО)

Регіон	Грудень 2006	Грудень 2007	Грудень 2008	Квітень 2009	Серпень 2009	Грудень 2009	Грудень 2010
Загалом	158	175	186	183	185	173	176
Захід	147	170	181	180	182	175	177
Центр	152	182	186	190	189	173	175
Північ	161	174	177	165	178	152	170
Схід	165	176	189	187	188	180	174
Південь	166	168	190	180	187	178	183
АР Крим	178	189	191	199	193	168	192
м. Київ	133	153	185	191	176	168	170
Глибина диференціації	1,34	1,24	1,08	1,21	1,1	1,18	1,1

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Таким чином, найбільша амплітуда соціально-економічної диференціації в регіональному вимірі перш за все залежить від економічного показника (обсяг валового національного продукту, обсяг створюваного ВРП на душу населення, обсяг інвестицій на одну особу, обсяг ВДВ по секторах економіки) розвитку регіону; найбільша кореляція рівня глибини соціально-економічної диференціації є з освітою серед соціальних показників розвитку регіонів. Освіта є одним із важливих факторів, який не лише диференціює соціально-

економічну нерівність, а й створює передумови до консервації або вирівнювання соціально-економічної нерівності. Зараз в Україні поряд із освітою та економічними показниками, набувають важливого значення такі взаємно обумовлюючі показники як екологічний стан регіону, стан охорони здоров'я, рівень демографічного розвитку, соціальне середовище.

Найважливішою задачею регіональної політики держави є здійснення заходів по зниженню розривів у рівнях економічного та соціального розвитку регіонів, забезпечення конституційних соціальних гарантій суспільства незалежно від об'єктивних можливостей тих чи інших регіонів. Тож розуміння сутності регіональних нерівностей соціально-економічного розвитку дозволить ефективніше розробляти стратегії розвитку, приймати рішення щодо шляхів вирішення проблем і досягати згладжування розвитку.

Аналіз наукової літератури вказує на розбіжності щодо тлумачення змісту, мети та завдань регіональної політики. На теренах пострадянських держав дослідження сутності поняття "регіональна політика" активізувалися в ході становлення ринкових відносин, реформування всієї системи територіального управління. Так, відомий вітчизняний економіст та географ В. Поповкін, вважав, що регіональна політика України має сприяти найефективнішому досягненню головних економічних, соціальних та екологічних цілей розвитку держави завдяки використанню закономірностей і факторів територіального поділу праці й регіонального комплексотворення [118, с. 54]. Тобто, регіонально політика повинна забезпечити в населеному пункті будь-якого масштабу адекватні умови для життєдіяльності людини, відтворення робочої сили, праці, відпочинку тощо. Слід указати, що в науковому обігу поширеним є варіант розуміння регіональної політики, в якому домінує економічний аспект. Так, М. Кноглер та О. Секарєв під регіональною політикою розуміють "сукупність заходів, спрямованих на усунення відмінностей в економічній дієздатності та життєвому рівні, наявних між територіально відокремленими частинами країни" [119, с. 65]. На нашу думку, отожднювати поняття "регіональна політика" та "регіональна економічна політика" не доцільно, тому що економічна сфера є лише однією з підсистем суспільства, а регіональна економічна політика не охоплює увесь спектр управлінської діяльності держави. Академік М. Долішній справедливо вказував, що у визначенні змісту терміну регіональна політика дане поняття слід тлумачити в широкому та вузькому розумінні. У першому випадку це означає політику, яку проводить держава щодо регіонів і самі регіони в межах наданих їм повноважень. У другому випадку регіональна політика звужується винятково до дій держави, тому йдеться про державну регіональну політику [120, с. 11]. Учений також наголошував, що у сучасних умовах регіональна політика стає

вагомим інструментом просторового регулювання соціально-економічного розвитку, особливо в тих сферах, де дія ринкових важелів обмежена (соціальний, екологічний, науково-технічний) [121, с. 17]. Логіка нашого дослідження обумовлює використання терміну "регіональна політика" саме в вузькому значенні, як його визначив академік М. Долішній. Тобто, під регіональною політикою ми розуміємо дії держави щодо регулювання соціально-економічної сфери.

Головна мета державної регіональної політики визначається як "створення умов, що дадуть змогу регіонам повністю реалізувати наявний потенціал, зробити максимальний внесок у національну економіку, здобути конкурентні переваги на зовнішньому ринку" [122]. Державна регіональна соціально-економічна політика включає в себе широкий спектр організаційних, правових, економічних, соціальних та інших механізмів, які забезпечують життєдіяльність регіону [123–128]. До напрямів, у межах яких відбувається опрацювання цих механізмів, належить посилення державного регулювання та розвиток соціальної сфери регіону, забезпечення верховенства права та його дотримання суб'єктами регіональної соціальної політики, формування громадянського суспільства, розширення можливостей громадян вільно реалізовувати свій соціально-трудова та інтелектуальний потенціал, стимулювання регіональних факторів ліквідації бідності та формування прошарку населення, який би становив соціальну основу сталого розвитку регіону тощо.

Задля зменшення рівня та глибини соціально-економічної диференціації в регіональному вимірі з метою оптимізації регіональної нерівності ключовими аспектами державної соціально-економічної політики мають стати:

- підтримка, розвиток і стимулювання ефективного використання місцевих трудових, інтелектуальних ресурсів;
- розробка та впровадження комплексних, адресних соціальних програм, направлених на стимулювання всіх або окремих показників соціально-економічного розвитку регіону;
- розробка комплексних заходів щодо збалансування соціально-економічної нерівності, особливо зменшення глибини наявних відмінностей у тих сферах, які є визначальними для забезпечення достатнього рівня та якості життя, забезпечення рівних "стартових умов" та рівних шансів;
- забезпечення єдиних і високих стандартів якості освіти у всіх навчальних закладах незалежно від місця їхнього розташування та форми власності, забезпечення рівного доступу до якісних освітніх послуг, який би створив рівні умови зайнятості як основного джерела доходів населення;
- подальший розвиток системи професійної освіти з урахуванням, поперше, місцевих, регіональних і національних ринків праці, а також формування нового міжнародного поділу праці;

– обґрунтування та створення ефективної системи міжрегіональної трудової мобільності;

– започаткувати традицію проведення комплексного моніторингу показників соціально-економічного розвитку окремих територій (областей, АР Крим, міст Києва та Севастополя) та соціального самопочуття населення (із застосуванням можливостей статистичного обліку та соціологічних досліджень), що забезпечувало б поглиблений аналіз проявів соціально-економічної нерівності та слугувало емпіричною базою для коригування регіональної соціально-економічної політики.

У цілому слід зазначити, що концептуальні основи вимірювання соціально-економічної нерівності мають враховувати визначення об'єктивних і суб'єктивних складових розшарування на макро-, мезо- та мікрорівні, а також загалом аскриптивних і дескриптивних чинників, що впливають не цей процес. Об'єктивний вимір соціально-економічного капіталу виражається у комбінації наявного матеріального статку, освітньо-професійного статусу та умов зайнятості; суб'єктивний – передбачає дослідження соціально-економічних стратегій поведінки, цінностей, очікувань, компетенцій. Макроаналіз соціально-економічної нерівності більшою мірою визначає її контекст, як правило, на міжкrajнному рівні та виражається у розрахунку макроіндикаторів нерівності. Мезоаналіз включає виокремлення певних соціально-економічних груп, тоді як мікроаналіз фокусується на індивідуальному рівні соціально-економічної диференціації. Для комплексного аналізу проблем соціально-економічної нерівності важливим є поєднання двох засобів її виміру: за об'єктивними чинниками (рівень доходів і витрат у грошовому вимірі, перелік наявних компетенцій тощо) та за самоідентифікацією (усвідомлення своєї позиції у соціальній структурі, співвіднесення своєї позиції із певним класом).

Такий глибокий аналіз є надзвичайно важливим в умовах трансформаційних змін українського суспільства, що на відміну від розвинених країн, пов'язані не з мікросоціальними процесами, із змінами в особистості, сім'ї, релігії, цінностях і поглядах на життя, а мікросоціальними процесами: руйнацією або частковою зміною всіх практично без винятку соціальних інститутів, трансформацією статусу соціальних груп, зміною детермінант соціально-економічної нерівності. Залежно від якісного рівня адаптації, пріоритетних життєвих стратегій змінюються соціально-економічні орієнтації населення, його відношення до поділу на багатих і бідних.

Методологія нашого аналізу соціально-економічної нерівності базується на виокремленні таких її детермінант: соціально-демографічні ознаки (вік,

стать, етнічні ознаки, сімейний статус), психофізичні ознаки (здоров'я, зовнішність, ментальність), соціокультурні (система цінностей, мораль, релігія, освіта), політично-правова система, економічна система, громадянська активність, соціальні мережі. Зміни цих детермінант соціально-економічної нерівності в Україні обумовлюються, з одного боку, модифікацією попереднього порядку внаслідок пострадянських трансформацій (головним чином – переходом до ринку), а з іншого – глобальними трансформаціями світової системи: збільшенням мобільності, віртуалізацією економіки тощо. Це ускладнює процес детермінації соціально-економічної нерівності, так як актуалізує не тільки трансформацію тих чи інших проявів соціально-економічної нерівності, а й змінює самі принципи диференціації.

Багатоманітність практик стилю життя у сучасних умовах обумовлює тенденцію до суміщення різних детермінант соціально-економічної нерівності; це обумовлює багаторівневість нерівностей через формування різних комбінацій їх детермінант, актуальних у конкретному соціально-економічному середовищі. Суб'єктивні показники стратифікаційних градацій в українському суспільстві суттєво залежать від таких соціально-економічних флуктуацій та мають високий рівень хаотичності. Трансформаційний характер соціальної структури обумовлює відсутність домінантної системи стратифікації та консистентність соціальних статусів населення. Все це ускладнює можливість прогнозування процесів диференціації та розшарування.

Доведено визначальне значення рівня матеріального становища для соціально-економічної стратифікації, що підтверджується доволі високим рівнем його автономності та незалежності від інших соціальних характеристик. Наразі цей показник є основною детермінантою соціально-економічної нерівності, так як віднесення себе до певного прошарку на 50–60% визначається матеріальним становищем (головним чином, добробутом родини). У стратегіях підвищення соціально-економічного статусу для всіх соціальних груп цінним є соціальний капітал як ресурс, що конвертується у різні, значущі для конкретних соціальних груп, капітали. Зростає роль соціокультурних детермінант соціально-економічної нерівності, що насамперед виражаються у рівні освіти, потенціалі підвищення кваліфікації, знання, досвіду. Проте освіта, швидше за все, має опосередкований вплив на соціально-економічну нерівність, підвищуючи шанси, але не визначаючи їх. Виявлено, що більшість економічно активного населення майже повністю реалізовує свій потенціал і досягає максимуму як в кар'єрі, так і в розмірах отриманого доходу у віці 30–35 років. З іншого боку, зниження рівня доходів для поколінь 45 років та старших зумовлено тим, що їх трудова кар'єра склада-

лася в умовах розпаду СРСР, а отримана освіта формувалася, виходячи з потреб планової економіки та реалій, котрі втратили свій плив.

Системність кризових явищ актуалізує "тіньові" практики відтворення соціально-економічного статусу. Це підтверджується як оцінкою рушійних груп трансформаційного процесу (до першої трійки таких груп останніми роками підпадають злочинний світ, підприємці та бізнесмени, лідери політичних партій), так і цінністю можливості йти в обхід закону та використання родинних зв'язків у формуванні соціальної позиції.

Відсутність ефективних механізмів соціально-економічної мобільності реструктурує та посилює нерівність. Хоча висхідні напрями соціальної мобільності переважають у сучасному українському суспільстві, лонгитюдний аналіз демонструє скорочення їхньому обсягу у міжгенераційній перспективі. У цьому контексті вагомим чинником посилення напруження у соціально-економічному розшаруванні може стати імміграція.

Зараз, в умовах, коли джерела швидкого зростання докризових років вичерпані, єдиний шлях оптимізації соціально-економічної нерівності в Україні – це рішучі та системні реформи, що фокусуються на посиленні рівня інституційної довіри, боротьбі з корупцією, розвитку підприємництва та покращання ефективності соціальних ліфтів. Важливим є забезпечення верховенства права та реалізації рівних можливостей, що має сприяти зменшенню несправедливого розшарування та викоріненню неправових, "тіньових" стратегій підвищення соціально-економічного статусу.

Виходячи з підходу до напрямків боротьби з бідністю в Україні, визначених у документі ООН "Цілі розвитку тисячоріччя", увагу необхідно сфокусувати на зниженні надмірної нерівності населення, а саме забезпечити: регулювання оплати праці шляхом застосування обґрунтованих державних гарантій у сфері праці і чіткої позиції в процесі соціального діалогу; первинний перерозподіл доходів шляхом запровадження прогресивної системи оподаткування доходів населення; вторинний перерозподіл доходів шляхом надання адресної та універсальної допомоги, пільг та субсидій; забезпечення всім верствам населення доступу до основних життєвих благ – якісної загальної та професійної освіти, якісних медичних послуг тощо; ефективне державно-приватне партнерство, зокрема і соціальний діалог; прискорений розвиток дорожньо-транспортної мережі, що дасть змогу збільшити масштаби маятникової міграції і розширити доступ до зайнятості.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ ТА ЗМІНА ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ УКРАЇНЦІВ

Сучасне українське суспільство характеризується високою швидкістю і глибиною змін. За минулі десятиліття виникла рідкісна ситуація принципового, але водночас мирного соціального розриву. Сталася друга за ХХ ст. загальна системна зміна соціально-економічної ситуації, яка спричинила кардинальні за змістом, різкі за формою, стислі та інтенсивні за характером радикальні зміни в ідеологічній, економічній, політичній сферах суспільства. Структурні соціальні трансформації породжують інтенсивні, певною мірою цілеспрямовані зміни суспільної свідомості. Перебіг і результат даного процесу вирішальною мірою залежать від стану суспільної свідомості різних соціальних груп.

Отже, в основі успішності соціальних змін лежать не тільки сьгоднішні регулятивно-управлінські дії, але переважно об'єктивні, довготривалі фактори. Система цінностей, утворюючи внутрішній стрижень культури, є духовною квінтесенцією потреб та інтересів як окремих індивідів, так і соціальних груп, водночас вона здійснює зворотній вплив на соціальні потреби та інтереси, а також виступає одним із головних мотивів соціальної дії, поведінки індивіда. Тому система нормативно-ціннісних орієнтацій є важливим соціокультурним компонентом формування соціально-економічної нерівності – за такою ідеєю визначається логіка та структура розділу.

Аналіз динаміки базових цінностей українців як чинників, що формують ціннісно-нормативне поле діяльності індивіда, соціальної групи та суспільства загалом проведений у першому пункті "Динаміка ціннісних орієнтацій в українському суспільстві". В межах якої системи цінностей – ліберальної чи комуністичної сьгодні громадяни України сприймають соціальну диференціацію, розглядається в другому пункті розділу "Світоглядний вибір українців: ліберальні чи комуністичні цінності". У третьому пункті "Цінності в сфері праці як чинник соціально-економічної нерівності" увага зосереджена на роботі як на важливому каналі соціальної диференціації. Поширення правого нігілізму, оцінка стану морально-етичної свідомості українців і вплив етико-правових цінностей на соціально-економічну нерівність проведений у четвертому пункті "Етико-правові цінності та їхній вплив на стан соціально-економічної нерівності".

3.1. Динаміка ціннісних орієнтацій в українському суспільстві

Система цінностей виступає стратегічною детермінантою діяльності індивідів, груп, спільнот, суспільства, вона концентрує узагальнені уявлення людей про цілі та норми своєї поведінки, в яких втілюється історичний соціальний досвід та зміст культури окремого етносу та людства загалом. Цінності відображаються у свідомості кожного індивіда та стають орієнтирами, з якими індивіди й соціальні групи співвідносять свої дії. Вони не лише допомагають індивідам реалізовувати свою поведінку в життєво значимих ситуаціях, а й забезпечують інтеграцію всього суспільства. Хоча за своєю суттю цінності не містять нормативної компоненти, вони формують у свідомості індивіда певні ідеали, еталони, взірці, які обумовлюють етичні та правові норми. Таким чином, цінності відіграють роль "маяків", орієнтуючись на які, суспільство формує нормативне поле діяльності індивідів, груп, спільнот, соціуму. Тому аналіз динаміки ціннісних настанов українців за часи незалежності дозволяє висвітлити питання: чи змінилися під впливом кардинальних змін уявлення громадян України щодо базових цінностей? Чи збереглося ціннісне ядро, навколо якого інтегрується український соціум? Чи впливають базові цінності на соціально-економічну диференціацію?

Вивчення ціннісних орієнтацій населення та їхньої трансформації за роки незалежності з точки зору різних теоретичних парадигм, аналіз у порівнянні з іншими країнами, зіставлення з європейськими цінностями важливі для усвідомлення існуючої в українському суспільстві ситуації, побудови прогностичних сценаріїв, визначення орієнтирів формування культури, духовності, інноваційного потенціалу нового покоління, інформаційно-освітніх програм тощо. Панівні суспільні цінності тісно пов'язані з проблемою формування національної ідеї, тому система цінностей є важливою і для виховання нових поколінь, і для розвитку особистості, й з точки зору підготовки конкурентоспроможної робочої сили, і для напрацювання морально-етичних засад менеджерів, окремих підприємств, територіальних громад, і для розвитку демократії та громадянського суспільства.

Узагалі проблема цінностей традиційно вважається загальнозначущою для різних наук (філософії, соціології, культурології, політики, педагогіки, психології тощо). Існують різні підходи до дефініції "цінності", до трактування концептуальних засад, визначення ролі та функцій, застосування дослід-

ницьких методів. На Заході в ХХ ст. положення про суспільно-історичний характер цінностей отримали подальший розвиток в роботах класиків соціологічної традиції, зокрема А. Тойнбі та П. Сорокіна, що спиралися на ідеї В. Дільтея про множинність культурно-історичних систем цінностей [1] і типологію "культурних організмів" О. Шпенглера [2].

Так, П. Сорокін розглядав історію як процес циклічної зміни різних типів культурних систем, підпорядкувавши теорію соціального розвитку "цінностям як головній спонукальній рушійній силі в суспільстві" [3; 4]. Так, М. Вебер, який під цінностями розуміє настання тієї чи іншої історичної епохи, виділяє дві стадії формування "культурно-історичної індивідуальності". Він виокремлює суб'єктивну оцінку об'єкта та "віднесення до цінності", яке перетворює індивідуальне враження на об'єктивне при співвіднесенні з історичною системою цінностей [5].

У. Томас і Ф. Знанецький вважають, що цінності мають "ситуативний" характер. Центральне місце в їхній теорії займає поняття "соціальна ситуація", що включає як об'єктивно існуючі соціальні цінності, так і суб'єктивні установки. Формування системи цінностей особистості відбувається при "визначенні ситуації" індивідом за допомогою їхньої взаємодії та суперництва [6].

У теорії соціальної дії Т. Парсонс оперує поняттям "соціальна система", котра в якості підсистем включає, з одного боку, потреби суб'єкта, а з іншого – цінності соціокультурного середовища. При орієнтації суб'єкта на ситуацію відбувається взаємодія цих двох підсистем і взаємний обмін ціннісно-нормативним змістом за допомогою інституціоналізації (узаконення суспільством у процесі легітимізації) та інтеріоризації (внутрішнього сприйняття особистістю в процесі соціалізації) [7, с. 367–378].

У роботах Д. Белла, О. Тоффлера, Е. Фромма, П. Фейєрабенда та інших представників соціогуманітарного знання ХХ ст. одностайно наголошується на негативних наслідках раціональної культури, що призводять до корінних змін ціннісних систем особистості та суспільства загалом. Це, перш за все, девальвація ціннісних орієнтирів, соціальна аномія, тотальне відчуження, що характеризує деструктивні особливості життя сучасної людини.

Вітчизняні дослідники соціальних процесів також указують на численні ознаки морального занепаду та деградації особистості, яка перебуває в фокусі посткомуністичних трансформацій [8]. За радянських часів у соціології проблема сприйняття особистістю цінностей різних

соціальних груп також активно розроблялася в дослідженнях передусім В. Ядова, А. Здравомислова, І. Кона, М. Лапіна, С. Климової, А. Вардосмацького та інших.

Одним із результатів дослідження диспозиційної структури особистості, проведеного в 70-х роках ХХ ст. В. Ядовим і його колегами, стало обґрунтування уявлення про поділ цінностей на достатньо стабільне "ядро", утворене цінностями високого рангу (до них відносяться цінності, котрі схвалюють понад 60% населення), структурний резерв (у середньому це ті цінності, котрі схвалюють від 45 до 60% населення), менш стійку "периферію" (тобто опозиційні цінності, які схвалюють від 30 до 45% населення) і "хвіст" (цінності меншості, які схвалюють менше 30% населення) [9].

На тлі активізації політичного життя в нашій країні й в усьому світі в останні роки у вітчизняній і західній науці великої популярності набули дослідження політичної культури і політичних цінностей. Основні теоретичні дискусії з питання про зміну політичних цінностей у розвинених індустріальних країнах розгорнулися навколо теорії, представлені американським соціологом Р. Інглехартом у книзі "Тиха революція" (1977 р.), у численних статтях і книзі "Культурні зрушення в розвинених індустріальних країнах" (1991 р.) [10]. На думку американського соціолога, "тиха революція" полягає в поступовому переході суспільства від пріоритету цінностей матеріалізму (перевага фізичної та психологічної безпеки й благополуччя) до пріоритету цінностей постмодернізму (підкреслене значення свободи слова, гуманізації міжособистісних відносин, приналежності до групи, самовираження та якості життя).

Аналіз динаміки ціннісних орієнтацій населення України за перше десятиліття незалежності (1991–2000 рр.) представлений низкою публікацій відомого українського соціолога А. Ручки [11–13], який показав, що відбувалося "посилення вітальних цінностей, які складають ядро ціннісної свідомості громадян", "помітне зростання важливості для людей синдрому певних соціальних і самореалізаційних цінностей", "не набули належного рівня важливості цінності освітнього та культурного зростання", "помітно втратив рівень своєї важливості також синдром певних громадянських, демократичних та ринкових цінностей" [13, с. 181–185]. У роботах наголошується, що трансформації ціннісних орієнтацій впливають на формування ідентичностей, на необхідність ретельного вивчення причин динаміки ціннісних уподобань різних груп населення.

Сучасний період розвитку української держави, соціальних інститутів і суспільних відносин визначається як період трансформаційних процесів, пошуку власного шляху розвитку та зміни цінностей. Тому і науковий, і суспільний інтерес до результатів опитувань щодо ціннісних орієнтацій населення України полягає у комплексному аналізі емпіричних даних. Насамперед важливо проаналізувати ті зміни, що відбулися за останні десять–дванадцять років. Таку можливість надають міжнародні порівняльні дослідження цінностей: "European Values Study" (EVS) (міжнародне дослідження "Європейські цінності") [14; 15, с. 130–131] та World Values Survey (WVS) (міжнародне дослідження "Світові цінності") [16; 17, с. 130–131]. Ці обидва проекти є широкомасштабними, крос-національними, лонгітудними дослідницькими програмами стосовно базових людських цінностей, ініційованими наприкінці 70-х рр. минулого сторіччя дослідницькою групою EVSSG (European Values Systems Study Group – дослідницька група з систем європейських цінностей). З метою подальшого дослідження змін у цінностях у 1990–1991 рр. були успішно проведені опитування в межах EVS, у 1995–1996 рр. – в межах WVS і в 1999–2000 рр. – у межах EVS. База даних опитувань 1990–2000 рр. включає національні бази даних 33 країн, об'єднану базу даних і всю документацію дослідження, що була поширена на CD-Rom серед дослідників країн-учасниць. Кожна нова хвиля опитування охоплювала дедалі більше й більше країн-учасниць, суттєво збагачувала можливості аналізу, сприяла розвиткові теоретичних підходів, ставила нові проблеми, нові запитання. Завдяки співпраці дослідників WVS та EVS було підготовлено Атлас європейських цінностей [15], де представлені 44 країни (результати опитувань 1999–2002 рр.), серед яких 10 країн колишнього Радянського Союзу: Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Естонія, Латвія, Литва, Молдова, Росія та Україна. Україна ввійшла до складу країн – учасниць опитування щодо цінностей у 1996 р. і на сьогодні має чотири хвилі опитування (національні репрезентативні опитування дорослого населення від 18 років і старших) – 1996, 1999, 2006 і 2008 рр.

Динаміку ціннісних настанов простежимо, аналізуючи результати міжнародних соціологічних досліджень цінностей, котрі дозволять виявити ієрархію пріоритетів в українському суспільстві. Так, українці визначають значимість базових ціннісних настанов (у порядку зниження їхньої значущості): сім'я, друзі, робота, вільний час, релігія, політика. (табл. 3.1.1). Рейтинг основних цінностей життя дорослого населенням за останні

десять років свідчить, що сім'я та коло друзів були й залишаються найважливішими складовими життя. Рівень важливості роботи також залишається стабільно високим. Отримані результати свідчать про відносне збільшення ваги вільного часу. За цей час (у 2008 р. порівняно з 1996 р.) на 9% зросла важливість вільного часу (тоді як важливість роботи зменшилася на 4%). Важливішими визнано також релігію та політику. Отже, отримані результати свідчать про певні зрушення у системі життєвих орієнтирів за роки трансформації.

Таблиця 3.1.1

Рівень важливості складових життя для дорослого населення, %
(питома вага тих, хто дав відповіді "дуже важливо" та "скоріше, важливо")

Цінності	2008		2006		1999		1996	
Сім'я								
Дуже важливо	87	97	91	99	82	96	86	97
Скоріше, важливо	10		8		14		11	
Друзі, знайомі								
Дуже важливо	35	87	41	88	39	87	34	87
Скоріше, важливо	52		47		48		53	
Робота								
Дуже важливо	56	79	44	77	60	81	47	83
Скоріше, важливо	23		33		21		36	
Вільний час								
Дуже важливо	30	78	30	79	24	65	25	69
Скоріше, важливо	48		49		41		44	
Релігія								
Дуже важливо	26	64	20	56	20	51	19	49
Скоріше, важливо	38		36		31		30	
Політика								
Дуже важливо	11	36	9	37	11	37	6	28
Скоріше, важливо	25		28		26		22	

Джерело: за даними міжнародних досліджень "Світові цінності" 1996 та 2006 рр. та "Європейські цінності" 1999 та 2008 рр.

Якщо проаналізувати рейтинг важливості різних складових життя за відповідями "дуже важливо" (табл. 3.1.2), то робота виходить на друге місце після життєво важливого компонента "сім'я".

Таблиця 3.1.2

Рівень важливості складових життя для дорослого населення
(*питома вага тих, хто дав відповіді "дуже важливо"*), %

<i>Роки</i>	2008	2006	1999	1996
Вікові межі опитаних, років	18–93	18–85	18–99	18–99
Кількість опитаних, осіб	1507	2032	1195	2811
Цінності				
Сім'я	87	91	82	86
Робота	56	44	60	47
Друзі, знайомі	35	41	39	34
Вільний час	30	30	24	25
Релігія	26	20	20	19
Політика	11	9	11	6

Джерело: за даними міжнародних досліджень "Світові цінності" 1996 та 2006 рр. та "Європейські цінності" 1999 та 2008 рр.

Важливість сім'ї як традиційної цінності визнають 99% дорослого населення, причому 87% зазначають її "дуже важливу" роль. Дані різних досліджень свідчать, що сім'я виступає одним із визначальних факторів людського життя. Дослідження життєвих орієнтацій населення України (в тому числі орієнтацій молоді) засвідчують досить сталу тенденцію до пріоритету цінності сім'ї серед основних сфер життя. Це цілком природно, оскільки саме сім'я забезпечує базисні потреби людини і суспільства. Сім'я регулює важливі міжособистісні, сексуальні стосунки, створює умови для повноцінного відтворення населення і соціалізації нового покоління, гарантує турботу та захист, соціальну підтримку та безпеку, визначає соціальний статус. Тому для більшості людей на перше місце виступає турбота про забезпечення нормального рівня життя для себе та своєї сім'ї.

Ступінь стурбованості умовами життя своєї сім'ї практично не залежить від статі, віку, сімейного стану, рівня освіти, рівня матеріального становища, типу поселення та регіону. Тобто для будь-якої людини ця проблема є вельми актуальною. І це не лише декларована цінність. Змінюються форми сімейного життя, з'являються нові типи сімей, але ціннісний консерватизм щодо шлюбу, сім'ї, повної сім'ї для дитини виступає певним стабілізатором бурхливого етапу суспільних трансформацій (табл. 3.1.3 та 3.1.4).

Таблиця 3.1.3

Динаміка рівня згоди/незгоди з твердженням щодо шлюбу

(відповідь на запитання: "Чи згодні Ви з таким твердженням: шлюб – це застарілий спосіб організації сім'ї?" серед всіх опитаних віком старше 18 років), %

Відповідь	2008	2006	1999	1996
Згоден/на	17	17	17	16
Не згоден/на	78	83	77	78
Важко відповісти	5	–	6	6

Джерело: за даними міжнародних досліджень "Світові цінності" 1996 та 2006 рр. та "Європейські цінності" 1999 та 2008 рр.

Дійсно, шлюбні стосунки передбачають певні правила поведінки та регулюються законами. Але реальна поведінка насамперед залежить від особистої культури та виховання людей. Хоча, за свідченням фахівців, упродовж останніх десятиліть сім'я як суспільний інститут переживає динамічні зміни під впливом стрімких трансформацій у соціокультурній та економічній сферах, усе ж таки абсолютна більшість населення України вважає її найвищою цінністю.

Таблиця 3.1.4

Динаміка рівня згоди/незгоди з твердженням щодо сім'ї

(відповіді на запитання: "Чи схвалюєте Ви, якщо жінка хоче мати дитину, але не бажає при цьому зав'язувати міцні стосунки з чоловіком?" серед всіх опитаних віком старше 18 років), %

Відповідь	2008	2006	1999	1996
Схвалюю	46	24	38	32
Не схвалюю	35	41	35	39
Залежить від обставин	16	35	22	25
Важко відповісти	3	-	5	4

Джерело: за даними міжнародних досліджень "Світові цінності" 1996 та 2006 рр. та "Європейські цінності" 1999 та 2008 рр.

Трансформація економічної сфери, формування ринку праці, розвиток приватної власності, підприємництва – все це створює нові мотиваційні чинники поведінки. В ієрархії цінностей громадян України робота фактично посідає друге місце після сім'ї. Серед 32 країн Західної, Центральної та Східної Європи [9] середній показник цінності роботи дорівнює 90%. Лідерами стосовно

ціннісної важливості роботи виявилися Польща та Мальта, де на неї вказали 96%, причому 78 та 76% відповідно дали відповідь – "дуже важливо" (в Україні відповідь "дуже важливо" дали 62%, у Росії – 59%, Угорщині – 57%, Естонії – 51%, Данії – 40%). Вищий за середній ступінь важливості роботи у громадян Словенії, Хорватії, Ісландії, Франції, Італії, Іспанії та Португалії (95–96%). Аналіз результатів різноманітних опитувань свідчить, що робота в структурі цінностей має особливе значення і забезпечує не лише матеріальну базу, а й відіграє роль чинника безпеки, формування почуття захищеності, а також виступає компонентом самореалізації, відчуття задоволення.

Як уже зазначалося, неформальне спілкування із друзями, знайомими посідає третє місце у структурі цінностей дорослого населення. Так, у 2008 р. 35% респондентів зазначили, що це для них "дуже важливо" (у 1999 р. – 39%). Для громадян України важливість спілкування з друзями виявилася більш високою, ніж для населення таких країн, як Латвія, Литва, Білорусь, Польща, Естонія, Румунія, Чехія. Разом із тим для громадян Швеції, Ірландії, Великої Британії, Німеччини, Нідерландів друзі – важливіша життєва цінність, ніж для мешканців України.

Визначаючи ціннісні пріоритети, 64% українців важливе місце у своєму житті відводять релігії. Вважають себе віруючими 82%, невіруючими – 11%, атеїстами – 2%. За останні роки самооцінка суттєво змінилася (табл. 3.1.5) – зменшилася частка невіруючих і тих, хто не міг (або не хотів) визначити своє ставлення до віри.

Таблиця 3.1.5

Динаміка відповідей на запитання:

"Незалежно від того, відвідуєте Ви церкву чи ні, чи можете сказати, що Ви..."
(серед всіх опитаних віком старше 18 років), %

Відповідь	2008	2006	1999	1996
Віруючий/а	82	83	67	58
Невіруючий/а	11	13	20	27
Перекоаний/а атеїст/ка	2	4	3	4
Важко відповісти	5	-	10	11

Джерело: за даними міжнародних досліджень "Світові цінності" 1996 та 2006 рр. та "Європейські цінності" 1999 та 2008 рр.

Сповідують якусь релігію 76%, не сповідують – 22% (табл. 3.1.6). Серед перших більшість становлять прихильники православ'я, греко-католиків, католиків і протестантів. Кожний другий приділяє певний час молитві, медитації чи чомусь подібному.

Таблиця 3.1.6

Динаміка відповідей на запитання: "Чи сповідуєте Ви яку-небудь релігію?"
(серед всіх опитаних віком старше 18 років), %

Відповідь	2008	2006	1999	1996
Так	76	77	56	64
Ні	22	23	43	32
Важко відповісти	2	0	1	4

Джерело: за даними міжнародних досліджень "Світові цінності" 1996 та 2006 рр. та "Європейські цінності" 1999 та 2008 рр.

У ставленні до релігії відображається пошук ціннісно-світоглядної системи світосприйняття: тих, хто вважає, що релігія дає адекватні відповіді на духовні потреби людини, у 2008 р. – 76%, у 1999 р. – 63%, тих, хто знаходить у ній відповіді щодо проблем моральності та моралі, у 2008 р. – 69%, у 1999 р. – 62%, стосовно проблем сімейного життя у 2008 р. – 56%, 1999 р. – 47%, відповіді та шляхи вирішення соціальних проблем, які зараз постали перед країною, у 2008 р. – 24%, 1999 р. – 20%. Майже половина дотримується точки зору, що для України було б краще, якби при владі перебувало більше істинно віруючих людей. Швидше за все це зумовлено тим, що в умовах трансформації системи цінностей релігійні норми виступають певним моральним кодексом.

Хоча в ієрархії цінностей політика посідає одне з останніх місць (ціннісний "хвіст"), зростає інтерес до політичного життя: тією чи іншою мірою політикою цікавляться понад половину – 49,5%, а не цікавляться – 50% (табл. 3.1.7).

Таблиця 3.1.7

Динаміка рівня зацікавленості політикою:

(відповідь на запитання: "Скажіть, будь-ласка, наскільки Ви цікавитесь політикою?" серед всіх опитаних віком старше 18 років), %

Відповідь	2008	2006	1999	1996
Дуже цікавлюся	13	9	11	6
Скоріше, цікавлюся	36,5	47	31	33
Скоріше, не цікавлюся	37	32	42	39
Зовсім не цікавлюся	13	12	15	19
Важко відповісти, немає відповіді	0,5	–	1	3

Джерело: за даними міжнародних досліджень "Світові цінності" 1996 та 2006 рр. та "Європейські цінності" 1999 та 2008 рр.

Слід зазначити, що після президентських виборів 2004 р. суттєво зріс рівень досвіду участі в таких діях, як демонстрації та підписання петицій: 42% могли б взяти участь у дозволених демонстраціях, 14% – у недозволених страйках, 36% – у підписанні петицій і 19% – у бойкотах. Отже, громадян України цікавить політичне життя, і політична активність виявляється на досить високому рівні. Загальний аналіз базових цінностей українців не дозволяє встановити залежність соціально-економічної нерівності від трансформації цінностей. Тому доцільно провести окремих аналіз останніх даних 2008 р. у розрізі різних груп населення – за віком, статтю, типом поселення, майнового та соціально-професійного статусів, регіону проживання тощо (табл. 3.1.8).

Так, сім'я залишається найважливішою складовою життя для всіх груп економічно активного населення (найманих працівників і безробітних – по 98%, самозайнятих – 99%). На визначення пріоритетності сім'ї не впливають рівень освіти, вік і матеріальний стан. Тобто для будь-якої людини сім'я є тим стрижнем, що стабілізує життя людей. Другою за значимістю (після сім'ї) економічно активне населення вважає роботу. Важливість роботи меншою мірою зазначили безробітні (90%) порівняно з найманими працівниками (97%) і самозайнятими (96%). Серед економічно активного населення, яке має повну вищу освіту, цінність роботи є більш високою (98%), а серед респондентів із початковою та базовою середньою освітою важливість роботи порівнюється до важливості вільного часу (90%).

Третє та четверте місце в рейтингу базових цінностей для найманих працівників і безробітних займають друзі (відповідно по 90%) і вільний час (відповідно 84% і 83%), а от для самозайнятих – вільний час (87%) і друзі (84%). Респонденти, чий рівень матеріальної забезпеченості вищий за середній, цінують друзів (90%) і вільний час (85%) більше, ніж бідні та середньозабезпечені, відповідно: друзів – 89% і 87%; вільний час – 78% і 84%. П'яту позицію в цьому рейтингу цінностей для всіх підгруп займає релігія, а шосту – політика.

Серед особливостей слід зазначити, що для бідних, безробітних, осіб із початковою та базовою середньою освітою, представників старших вікових груп рівень важливості релігії вищий. На важливість політики меншою мірою вказали представники молодого покоління та ті, хто має низький рівень освіти; більшою мірою – представники старших вікових груп. Аналізуючи рейтингові позиції базових цінностей залежно від віку та освіти, слід відзначити, що свої життєві цінності різні групи ранжують приблизно однаково.

**Особливості оцінки базових цінностей
серед різних груп економічно-активного населення (2008 р.)*, %**

Групи	Кількість респондентів, осіб	Базові цінності					
		Сім'я	Робота	Друзі, знайомі	Вільний час	Релігія	Політика
Серед усього населення	1507	97	79	87	78	64	36
Серед усього економічно активного населення	849	98	96	89	84	63	35
За соціально-трудовим статусом							
Найманий працівник	656	98	97	90	84	62	36
Самозайнятий	76	99	96	84	87	65	32
Безробітний	117	98	90	90	83	68	33
За матеріальним станом							
Серед бідних	147	99	97	89	78	68	36
Серед середньозабезпечених	403	99	97	87	84	63	34
Серед добре забезпечених	195	97	94	90	85	53	38
За рівнем освіти							
Початкова, базова середня	31	100	90	84	90	77	23
Повна середня	164	98	96	88	85	61	37
Професійно технічна	233	98	95	88	82	65	32
Базова вища	183	99	96	93	87	62	37
Повна вища	238	98	98	89	84	61	37
За віком							
18–29	198	99	97	92	86	57	27
30–44	298	99	97	89	87	63	30
45–60	307	97	96	89	83	66	41
61+	46	96	82	82	71	67	62
За регіонами							
Захід	172	99	99	94	85	93	42
Центр, Північ	255	98	96	89	88	60	32
Схід	284	98	95	87	83	52	35
Південь	138	97	94	86	81	53	33

* Сума "дуже важливо" та "скоріше важливо"

Джерело: за даними міжнародного дослідження "Європейські цінності", 2008 р.

В умовах регіональної диференціації України важливо підкреслити, що у ставленні до сім'ї, роботи, друзів і вільного часу особливостей практично не спостерігається, але наявні суттєві відмінності щодо оцінки важливості релігії та політики. Серед мешканців Заходу важливість релігії як цінності зазначили 93%, що в 1,5 раза вище за середній показник (63%). Важливість політики також є вища за середній показник (35%) і становить 42%.

За підсумками проведеного аналізу зв'язку значної нерівності за матеріальним становищем із динамікою базових цінностей населення можна зробити такі висновки. Динаміка базових цінностей показує, що протягом дванадцяти років ціннісне "ядро" становлять цінності – сім'я та робота. Певні відмінності у визначенні ціннісного "резерву", "периферії" та "хвоста" спостерігаються між 1990-ми та 2000-ми роками. Тобто динаміка виявилася на зламі тисячоліть. Але загалом традиційні, базові цінності населення та його економічно активної частини залишаються тим ціннісним фундаментом, що цементує суспільство, незважаючи на зміни та потрясіння. Підтвердження цього висновку знаходимо у результатах соціологічних досліджень, проведених у Республіці Білорусь [18, с. 15].

Спираючись на дані опитування, можна стверджувати, що для більшості людей простір життєдіяльності формують дві ключові цінності – сім'я та робота. Стабільність у визначенні традиційних, базових ціннісних пріоритетів стає інтегруючим фактором розвитку суспільства. У ситуації політичної, соціальної або економічної нестабільності цей процес характеризується нелінійністю, тобто він не має заданого вектора змін, що обумовлює переформатування традиційних цінностей, у багатовимірному ціннісному просторі виникає новий баланс цінностей.

3.2. Світоглядний вибір українців: комуністичні чи ліберальні цінності?

За радянських часів ціннісна свідомість формувалася під впливом і в межах комуністичної ідеології, однак за останні двадцять років українське суспільство стрімко трансформується до лібералізації. Ліберальні перетворення в економічній, політичній і соціокультурній сфері докорінно змінили соціальну структуру суспільства, призвели до соціально-економічної нерівності і трансформували в суспільній свідомості уявлення про поняття рівність/нерівність і соціальну справедливість/несправедливість.

Одним із найважливіших індикаторів стабільного розвитку суспільства є уявлення про рівність і соціальну справедливість. Ці поняття тісно пов'язані між собою: так, будь-які форми соціальної нерівності оцінюються в суспільстві за критерієм справедливості й залежно від цієї оцінки можуть бути або джерелом конфліктів, або злагоди. І навпаки, уявлення про справедливість, які панують у суспільстві, зумовлюють певний рівень нерівності в розподілі доходів, який визнається суспільством як норма. Саме стосовно цієї норми диференціацію доходів населення можна визнати як надмірну чи недостатню. Слід підкреслити, що відхилення від цієї норми в будь-який бік має негативний вплив на економічний розвиток. Посилення диференціації доходів призводить до погіршення якості соціального капіталу: по-перше, утруднює забезпечення рівних можливостей усім членам суспільства, по-друге, вступаючи в суперечність із уявленнями про справедливість, посилює у суспільстві соціальну напруженість, по-третє, підриває трудову й підприємницьку мотивацію. Відхилення нерівності від норми до зменшення послаблює стимули до активності, через перерозподіл доходів порушуючи принцип рівності стосовно найбільш заповзятливих і здібних членів суспільства і тим самим підриваючи потенціал економічного розвитку. Рівень нерівності, що визнається суспільством справедливим і в цьому сенсі є для даного суспільства нормою, водночас стає оптимальним, тобто коли за інших рівних умов відбувається економія трансакційних витрат, а економічний розвиток сягає максимуму. Очевидно, що норма нерівності не може бути єдиною для всіх суспільств, оскільки відображає критерії справедливості, актуальні на цей час для конкретного суспільства, тобто залежить від часу та місця. Тому сьогодні вкрай важливо визначити, як громадяни України сприймають та оцінюють існуючу майнову та статусну нерівність. Які уявлення про справедливість (комуністичні чи ліберальні) панують в суспільній свідомості українців? Який зміст вони вкладають у поняття рівності та справедливості?

Проблема рівності й справедливості завжди перебувала в центрі уваги багатьох соціально-філософських теорій Заходу. На сучасне трактування змісту поняття "соціальна справедливість" значним чином вплинули погляди К. Маркса та Дж. Роулза. В теорії суспільного розвитку К. Маркс асоціює справедливість із суспільством, де немає приватної власності, експлуатації одного соціального класу іншим, та з ідеєю рівності, хоча і за певних обмежень. Таке розуміння соціальної справедливості як цінності посідало одне з провідних місць у соціалістичній ідеології. Але на певний період соціальна справедливість була витіснена на узбіччя суспільного прогресу, а нішу, що

утворилася, не змогли заповнити ніякі інші цінності. Проте через деякий час соціальна справедливість знову набула актуальності як один із найоптимальніших показників припустимості проведених перетворень стосовно як людини, так і соціуму загалом. Сьогодні, на нашу думку, слід приділити увагу теорії "деонтологічного лібералізму" Дж. Роулза, що продовжує ліберальну традицію, та евристична значущість котрої визнана як науковцями, так і політиками [19]. Автор формулює два принципи справедливості: перший – співвідноситься з реалізацією основних прав і свобод громадян (політичних та інших, причому "громадяни справедливого суспільства повинні мати однакові основні права"), другий – з розподілом доходів, багатств, а також із громадськими інститутами, котрі його забезпечують. Дж. Роулз обґрунтовує принципи справедливості, виходячи з норм справедливості в широкому розумінні, або "реальної справедливості", як він її називає, що виступає основою суспільних договорів. Він вважає важливими не тільки природні свободи, що забезпечують рівні стартові можливості, але й забезпечення рівності на всіх стадіях розподілу, включаючи результати, котрі потребують громадського контролю [19].

Головною політичною цінністю сучасного ліберального суспільства, на думку Роулза, є загальна справедливість, або справедливість базових суспільних інститутів, що прагнуть консенсусу. Дедалі більше прихильників завойовує і його ідея "сильної соціальної політики держави", що прагне реального зменшення соціальної напруженості та соціального розшарування, забезпечення базового соціального мінімуму і можливостей для розвитку (в широкому сенсі) максимальної кількості своїх громадян, що зрештою створює сприятливі умови і для розвитку всіх сфер життя громадянського суспільства. За такого підходу можна очікувати суспільного консенсусу і соціальної стабільності.

Виходячи із того, що між соціальною справедливістю та рівністю/нерівністю існує тісний зв'язок, доцільно визначити, яка ідеологічна традиція домінує в суспільній свідомості наших співгромадян щодо визначення змісту поняття "рівність" – комуністична чи ліберальна. Наскільки сьогодні в суспільній свідомості поширені ліберальні або комуністичні ідеали, можна судити за результатами вибору українців. Розподіл відповідей на запитання міжнародного соціологічного дослідження "Європейські цінності" 1999 та 2008 рр. свідчить про непохитність українців у виборі демократичної, ліберальної моделі розвитку суспільства: 1999 р. – 52%, 2008 р. – 51% серед економічно активної частини населення. Водночас на 7% збільшилася кількість респондентів, які вважають рівність важливішою за свободу, відповідно: 1999 р. – 35%, 2008 р. – 42% (табл. 3.2.1).

Динаміка визначення прихильності до свободи/рівності серед економічно активної частини населення, %*

Категорії населення	Свобода важливіша, ніж рівність		Рівність важливіша, ніж свобода	
	1999	2008	1999	2008
Серед усього населення	46	44	37	42
Серед усього економічно активного населення	52	51	35	42
За віком				
18–29	61	56	27	37
30–44	51	51	37	43
45–60	49	51	36	42
61+	39	36	46	57
За матеріальним станом				
Серед бідних	47	52	38	42
Серед середньозабезпечених	57	48	32	45
Серед добре забезпечених	63	54	34	41
За регіонами				
Західний	54	46	30	46
Північний, центральний	57	51	31	45
Східний	49	52	41	40
Південний	43	59	38	34
За соціально-трудовим статусом				
Зайнятий	51	50	37	42
Самозайнятий	79	65	14	31
Безробітний	53	48	30	50

* Відповідь на запитання: "Яке із цих двох тверджень найбільше відповідає Вашій думці? А) Я вважаю, що свобода та рівність важливі. Але якщо мені потрібно було б вибрати одне з двох, я назвав би свободу особистості, тобто кожна людина може жити та проявляти себе вільно і без перешкод. Б) Звичайно, і свобода і рівність важливі. Але, якщо мені потрібно було б вибрати одне з двох, я назвав би рівність, тобто ніхто не повинен мати привілеїв і різниця між соціальними класами не повинна бути такою значною".

Джерело: за даними міжнародного дослідження "Європейські цінності", 1999 та 2008 рр.

Серед різних груп економічно активного населення в кожній групі протягом майже десяти років відбулися значні зміни у сприйнятті ідеалів лібералізму ("свобода важливіша") та комунізму ("рівність важливіша") – прихильників рівності порівняно із прихильниками свободи збільшилися.

Так, за майже десять років найбільші зміни відзначаються в таких соціально-демографічних групах: серед *середньо-* та *добре забезпечених* кількість прихильників свободи зменшилася на 9% в обох групах та водночас зросла частка прихильників рівності, відповідно – на 13% і 7%; серед *самозайнятих* прихильників свободи зменшилося на 14% та водночас на 17% збільшилося прихильників рівності; на 10% зросла частка респондентів, які надають перевагу рівності, в *наймолодшій* віковій групі (18–29 років); на *півдні* країни на 16% зросла кількість тих, хто надає пріоритет свободі, а на *заході*, навпаки, на 16% збільшилася частка тих, хто вважає рівність важливішою, ніж свобода (див. табл. 3.2.1).

Аналіз результатів світоглядного вибору українців показує, що незважаючи на стабільність у прихильності до демократичних, ліберальних цінностей протягом десяти років, відзначається динаміка щодо збільшення частки тих, хто надав перевагу рівності.

На нашу думку, показовим є факт, що найбільші зміни відбулися в ціннісній свідомості молоді до 29 років, середньо- та добре забезпечених респондентів, самозайнятих, а також безробітних. Ці дані нашо вхують на думку, що за роки стрімкої трансформації суспільства у смислоутворюючому полі суспільної свідомості відбулися якісні перетворення сенсу поняття "рівність/нерівність" та "соціальна справедливість".

Звернемо увагу на той факт, що згадані перетворення зафіксовані й у найменш захищеній групі – безробітних. Це дозволяє припустити, що серед економічно активних членів суспільства домінують ліберальні ідеали. Але необхідно з'ясувати, який зміст вкладають різні соціально-демографічні групи у поняття "рівність/нерівність" та що для них означає соціальна справедливість.

Так, про зміни в уявленнях щодо змісту рівності/нерівності у напрямку ліберальної традиції свідчить те, що за результатами всеукраїнського опитування, проведеного в рамках четвертої хвилі міжнародного проекту "Європейське соціальне дослідження" (European Social Survey) у березні–квітні 2009 р.¹, абсолютна більшість опитаних погоджується з тим, що суспільство можна вважати справедливим, коли відмінності у рівні життя людей незначні – 67% (табл. 3.2.2).

¹ Масив даних складається з результатів всеукраїнського опитування, проведеного в рамках четвертої хвилі міжнародного проекту "Європейське соціальне дослідження" (European Social Survey). Всеукраїнська репрезентативна вибірка становить 1845 респондентів, максимальна випадкова похибка вибірки – 2,3% без урахування дизайн-ефекту. Польовий етап збирання даних проходив у березні–квітні 2009 року: [Електронний ресурс]. – Доступний за: <<http://ess.nsd.uib.no/ess/round4/fieldwork/Ukraine>>.

Рівень згоди/не згоди із твердженням (2009 р.), %

Варіант відповіді	Щоб суспільство було справедливим, відмінності у рівні життя людей мають бути незначними	
Повністю погоджуюсь	31	67
Погоджуюсь	36	
<i>Ні погоджуюсь, ані не погоджуюсь</i>	25	
Не погоджуюсь	5	8
Повністю не погоджуюсь	3	

Джерело: за даними міжнародного дослідницького проекту "Європейське соціальне дослідження", 2009 р.

На нашу думку, принципова позиція українців полягає в тому, що дві третини населення наявність незначних відмінностей у рівні життя людей вважають справедливими. Причина такого ставлення більшості наших співгромадян до рівня матеріальної нерівності, на нашу думку, полягає в тому, що тривалий час в радянському суспільстві впроваджувалася практика, коли індивідуальні здібності та затратені зусилля не були критерієм у визначенні винагороди за працю. Тому сьогодні українці позитивно-раціонально сприймають існування в суспільстві саме незначної відмінності у рівні життя.

Даний тренд підтверджується ставленням респондентів до відповідності винагороди трудовому вкладу робітника. З цією метою в європейському дослідженні цінностей респондентам пропонувалася логічна задача – вибрати ступінь своєї згоди між двома протилежними твердженнями: "Різниця в прибутках не повинна бути дуже великою" та "Той, хто більше працює, повинен отримувати більше"² (табл. 3.2.3).

Принциповий вибір ліберального розуміння справедливості щодо отримання прибутків демонструють усі соціально-демографічні групи як в 1999 р., так і в 2008 р.: відповідно – 67% і 73% серед усього економічно активного населення. Серед різних вікових груп у 1999 р. виділяється лише старша вікова група 61+ – 47%: тут респонденти вважали справедливим, що той,

² Ставилося запитання: "На цій картці – декілька протилежних тверджень з різних питань. Як Ви визначили б Вашу точку зору на цій шкалі?" та пропонувалася 10-ти бальна шкала відповідей: від 1 до 4 включно – значення показували кількість прихильників твердження "Різниця в прибутках не повинна бути дуже великою", 5–6 – кількість тих, хто не визначився, від 7 до 10 – кількість прихильників твердження: "Той, хто більше працює, повинен отримувати більше". Джерело: EVS-1999, EVS-2008.

Таблиця 3.2.3

Динаміка згоди з протилежними твердженнями щодо розподілу
прибутків серед різних груп економічно активного населення, %*

Категорія населення	Різниця в прибутках не повинна бути дуже великою		Той, хто більше працює, повинен отримувати більше	
	1999	2008	1999	2008
<i>Серед усього населення</i>	19	14	64	70
<i>Серед усього економічно активного населення</i>	18	14	67	73
За віком				
18–29	17	12	67	73
30–44	19	13	66	72
45–60	16	16	70	74
61+	27	14	47	70
За матеріальним станом				
Серед бідних	18	11	69	80
Серед середньозабезпечених	17	14	65	72
Серед добре забезпечених	17	15	73	69
За регіонами				
Західний	15	12	66	74
Північний, Центральний	22	15	66	72
Східний	15	15	70	67
Південний	16	10	65	85
За соціально-трудовим статусом				
Зайнятий	18	15	68	69
Самозайнятий	0	10	93	85
Безробітний	21	17	65	79

* Відповідь на запитання: "На цій картці – декілька протилежних тверджень з різних питань. Як Ви визначили б Вашу точку зору на цій шкалі?".

Джерело: за даними міжнародних досліджень "Європейські цінності" 1999 та 2008 рр.

хто більше працює, повинен більше отримувати, водночас серед респондентів віком до 60 років так вважали 67%–70%. У 2008 р. різниці між віковими групами немає. Найбільші розмежування в уявленнях про справедливість розподілу доходів існували в 2008 р., з одного боку, серед бідних – 80% та

серед середньо- та добре забезпечених відповідно 72% і 69% – з іншого. Серед різних груп за соціально-трудоим статусом як у 1999 р., так і в 2008 р. прихильників даної точки зору найбільше у самозайнятих, відповідно – 93% і 85%, але прихильників тези, що більшу винагороди повинен отримувати той, хто більше працює, зменшилося на 8%. Водночас серед безробітних спостерігається значне зростання частки респондентів, які вважають справедливим розподіл доходів залежно від вкладеної праці, відповідно – 65% і 79%. Регіональний розподіл відповідей респондентів свідчить, що в 2008 р. найбільша частка прихильників ліберального тлумачення справедливості у розподілі доходів проживає на Півдні – 85%, а найменша – на Сході – 67%. Протягом майже десяти років значне зростання значень спостерігається лише на Півдні – на 20%.

Коли респондентам доводилося вибирати з двох протилежних суджень, аналіз дозволяє визнати, що, на думку респондентів, по-перше, саме праця повинна бути критерієм отримання винагороди, а, по-друге, рівень винагороди залежить від того, хто як працює. Слід відзначити, що принципова згода українців із твердженням "той, хто більше працює, повинен отримувати більше" свідчить, що ліберальне розуміння соціальної справедливості сприймається загалом, але щоб говорити про остаточну інтеріоризацію ліберальної традиції в суспільній свідомості українців, необхідно визначити зміст поняття "більше працює". З цією метою у дослідженні ESS у 2009 р. було запропоновано оцінити судження з цього приводу. Так, за даними цього дослідження, більшість економічно активного населення України погоджується, що у визначенні рівня винагороди за працю необхідно враховувати здібності та докладені зусилля людини – 59% (табл. 3.2.4).

Статистично значуща відмінність суттєво залежить від віку, регіону проживання, сектора, де працює респондент, достатності прибутку. Найбільш схильні підтримувати припустимість різниці в доходах такі соціально-демографічні групи: респонденти віком 18–29 років – 68%, ті які мають неповну вищу або вищу освіту – 61%, жителі центрально-північного регіону – 64%, самозайняті – 76%. Щодо прибуткових груп більше схильні підтримувати зазначену точку зору ті, хто живе комфортно, – 86%. Найменша частка прихильників даної точки зору серед респондентів у віковій групі "61+" – 51%, з неповною середньою освітою – 53%, тих, які проживають в південному регіоні – 54%, а також тих, хто відчуває серйозні матеріальні труднощі – 52%.

Таблиця 3.2.4

Розподіл респондентів за підтримкою судження "Велика відмінність у доходах людей є прийнятною, оскільки різні здібності й докладені зусилля мають винагороджуватися належним чином", %*

Категорія населення	Повністю погоджуюсь	Погоджуюсь	Ні погоджуюсь, ані не погоджуюсь	Не погоджуюсь	Повністю не погоджуюсь
Серед усього населення	28	31	25	10	6
	59			16	
За віком*					
18–29 років	32	36	19	9	5
	68			14	
30–44 роки	32	34	25	6	3
	66			9	
45–60 років	25	29	28	11	7
	54			18	
61 років і старші	26	25	26	15	8
	51			23	
За рівнем освіти					
Неповна середня та нижче	30	23	26	12	10
	53			22	
Повна середня	24	32	28	10	5
	56			15	
Неповна вища, ПТУ на базі повної середньої	29	33	24	10	6
	62			16	
Базова або повна вища	31	30	24	10	6
	61			16	
За регіоном проживання*					
Захід	18	39	23	15	6
	57			21	
Центр і Північ	33	31	23	9	4
	64			13	
Схід	35	26	26	9	6
	61			15	
Південь	19	35	25	10	12
	54			22	
м. Київ	29	31	27	9	4
	60			13	

Продовження табл. 3.2.4

Категорія населення	Повністю погоджуюсь	Погоджуюсь	Ні погоджуюсь, ані не погоджуюсь	Не погоджуюсь	Повністю не погоджуюсь
За сектором, де респондент працює/працював*					
Органи влади, соціальний сектор (освіта, медицина тощо)	34	32	12	13	9
	66			22	
Державна компанія	25	28	28	13	7
	53			20	
Приватна фірма	28	32	27	7	6
	60			13	
Самозайнятий	53	23	19	3	3
	76			6	
Інше	23	44	16	13	6
	67			19	
За оцінкою достатності прибутку*					
Живу комфортно	62	24	10	5	
	86			5	
Можна жити	31	37	19	11	3
	68			14	
Відчуваю певні складнощі	26	33	24	10	7
	59			17	
Відчуваю серйозні матеріальні труднощі	28	24	31	10	8
	52			18	

* Ставилося запитання : "Велика відмінність у доходах людей є прийнятною, оскільки різні здібності й докладені зусилля мають винагороджуватися належним чином" та пропонувалася 5-бальну шкалу відповідей: де 1–2 – "повністю погоджуюсь" та "погоджуюсь", 3 – "ні погоджуюсь, ані не погоджуюсь", 4–5 – "не погоджуюсь", "повністю не погоджуюсь". Відмінності значущі за критерієм χ^2 на рівні $p \leq 0,05$.

Джерело: за даними міжнародного дослідницького проекту "Європейське соціальне дослідження", 2009 р.

Загалом слід зазначити, що незважаючи на те, що 25% опитаних не визначилися із своєю позицією щодо цього запитання, майже 2/3 українців (59%) визнають легітимність існування соціальної нерівності в доходах, котра обумовлена різними об'єктивно існуючими інтелектуальними та фізичними здібностями людей, компетенціями, якими вони володіють, і докладеними зусиллями.

Уявлення про соціальну справедливість також тісно пов'язані зі сприйняттям справедливості при соціальному захисті безробітних і при нарахуванні пенсійного забезпечення³. Так, майже половина опитаних вважають, що допомога із безробіття має бути однаковою для всіх, незалежно від рівня зарплати на попередній роботі – 47%. А при нарахуванні пенсії за віком, навпаки, більшість респондентів – 57%, вважають, що необхідно враховувати рівень доходів (табл. 3.2.5).

Таблиця 3.2.5

Ставлення населення до розміру допомоги по безробіттю та пенсій, %

Хто заробляв більше, має отримувати більшу допомогу у випадку тимчасової втрати роботи*	Всі мають отримувати однакову допомогу по безробіттю*	Групи населення	Хто заробляє більше, має отримувати вищу пенсію за віком**	Люди повинні отримувати однакові пенсії незалежно від заробітку**
35	47		57	19
За віковими групами				
35	44	18–29	54	21
34	47	30–44	57	18
38	47	45–60	56	18
30	49	61+	59	19
За рівнем освіти				
35	39	Неповна середня	57	18
35	47	Повна середня	58	17
30	50	Неповна вища	56	19
39	46	Повна вища	56	21
За оцінку достатності доходу				
40	60	Живу комфортно	81	19
41	44	Можна жити	63	16
32	52	Відчуваю певні складнощі	55	23
33	42	Відчуваю серйозні матеріальні труднощі	53	15
За сектором, де респондент працює/працював				
41	40	Органи влади, соціальний сектор (освіта, медицина тощо)	58	17
29	51	Державна компанія	54	18
38	47	Приватна фірма	60	19
47	41	Самозайнятий	66	17
28	45	Інше	51	25

³ Джерело: ESS – 2009. Див. табл. 3.1.4.

Хто заробляє більше, має отримувати більшу допомогу у випадку тимчасової втрати роботи*	Всі мають отримувати однакову допомогу по безробіттю*	Групи населення	Хто заробляє більше, має отримувати вищу пенсію за віком**	Люди повинні отримувати однакові пенсії незалежно від заробітку**
За регіонами				
30	53	Захід	60	20
32	49	Північ, Центр	52	23
42	39	Схід	59	16
37	44	Південь	60	17
18	66	м. Київ	47	26

*Розподіл відповідей на запитання: "Деякі люди вважають, що ті, хто заробляють більше, мають отримувати більший розмір допомоги у випадку тимчасової втрати роботи, оскільки вони сплачують більші податки. Інші впевнені, що ті, хто заробляють менше, повинні отримувати більший розмір допомоги по безробіттю, тому що вони більше її потребують. Яке з трьох тверджень найбільше відповідає Вашій думці?", %.

** Розподіл відповідей на запитання: "Одні люди вважають, що ті, хто заробляє більше, повинні отримувати вищі пенсії, оскільки вони сплачували більше податків. Інші ж кажуть, що ті, хто заробляють менше, мають отримувати вищі пенсії, бо саме вони більше потребують допомоги. Яке з трьох тверджень ближче до Вашої думки?", %.

Джерело: за даними міжнародного дослідницького проекту "Європейське соціальне дослідження", 2009 р.

Серед різних соціально-демографічних груп, які підтримують "зрівнялівку" у наданні допомоги із безробіття, таку точку зору схильні підтримувати мешканці м. Києва та західного регіону країни, відповідно – 66 і 53%; працівники державних кампаній – 51%; а також ті, хто живе комфортно, – 60%. Визнали за справедливе відповідність розміру пенсії рівню заробітної плати респонденти, які живуть комфортно, – 81% і самозайняті – 66% (табл. 3.2.5).

Можна констатувати, що в суспільній свідомості українців сприймається як справедливе відповідність розміру пенсії рівню заробітної плати та однаковий розмір допомоги у випадку тимчасової втрати роботи. Через це слід визнати, що для українців важливе не стільки існування нерівності в рівні життя та доходів, скільки рівності перед законом.

Однак слід зауважити, що однією з базових тез ліберальної традиції, що знайшла своє втілення в конституціях внаслідок Американської та Великої французької революцій, є ідея верховенства закону (права). Обґрунтований в працях просвітників, цей правовий принцип проголошує рівність як відсутність преференцій (за походженням, за матеріальним статком, за конфесійною приналежністю тощо) громадян перед Законом. Розбудова незалежної

соціально-правової держави в Україні також базується на даному принципі, який закріплений в Конституції України 1996 р., але реальні практики соціально-економічної трансформації виявили значні проблеми у реалізації даного принципу.

Загалом, дані опитування дозволяють впевнено стверджувати, що зростання частки тих, хто бажав би жити в суспільстві соціальної рівності, на 7% порівняно із 1999 р., припускає трактувати зміст поняття "рівність" не стільки як соціально-економічна рівність, а саме як рівність перед законом, що базується на рівних можливостях, правах і рівності перед законом. Так, за даними Інституту соціології НАН України, абсолютна більшість опитаних (84%) [20, с. 486] вважає важливим створення в суспільстві рівних можливостей для всіх. За даними дослідження, проведеного соціологічною службою Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, 70,7% респондентів згодні, що матеріальний рівень повинен залежати від праці та здібностей людей, а рівними люди повинні бути перед законом і у своїх правах [21].

Тобто українці сьогодні сприймають рівність не як зрівнялівку, а як рівність шансів, які надаються та забезпечуються законом. Такий тренд підтверджується тим, що 74,2% [20, с. 516] опитаних вважають найважливішим для відстоювання своїх інтересів рівність усіх перед законом.

На почуття соціальної справедливості суттєво впливає матеріальний стан респондента. Зовсім несправедливим українське суспільство вважає 60,6% тих, у кого середньодушовий доход на кожного з членів сім'ї фактично нижчий за прожитковий мінімум, та лише 35,6% тих, у кого він набагато вищий [22, с. 100].

Таким чином, рівень соціального розшарування і бідності істотно впливає на уявлення населення країни щодо соціальної справедливості та нерівності. Очевидний той факт, що соціальному розшаруванню, легітимність якого визнає більшість українців, притаманна функція диференціації, але виникає проблема соціальної значущості рівня диференціації, тобто чи стимулює він розвиток соціальної конкуренції та динаміку розвитку економіки, чи при певних значеннях консервує економічну нерівність і бідність, породжує соціальну ексклюзію. Інтегруюча функція соціальної стратифікації може виражатися: в оцінці більшості населення існуючої системи соціального розшарування як справедливої, в тих можливостях, котрі громадяни мають у своєму розпорядженні для досягнення вищих ступенів суспільного статусу і престижу, для висхідної соціальної мобільності різних груп населення, – гендерних, вікових, поселенських, професійних тощо. Таким чином, функція інтеграції/диферен-

ціації соціальної стратифікації виявляється як у думках, ціннісних орієнтаціях, так і в реальних соціальних практиках груп населення.

Отримані дані про домінування ліберальної чи комуністичної системи цінностей залежно від матеріального стану, соціально-трудового статусу та соціально-демографічних характеристик у контексті трансформації світогляду дозволяють зробити певні висновки. *По-перше*, простежується залежність у сприйнятті різних систем цінностей від віку, матеріального стану та соціально-трудового статусу респондента. Так, прихильниками ринкових, ліберальних цінностей є молоді люди, які середньо- та добре забезпечені, а комуністичні цінності поширені насамперед серед людей старшого покоління від 61 року, які забезпечені нижче за середньозабезпечених, безробітних і тих, які проживають у Центрально-північному або Західному регіоні. *По-друге*, встановлено, що українці визнають глибоку соціальну диференціацію за умов справедливої оцінки їхньої праці та рівної можливості самореалізації своїх прав. Більшість українців (59%) визнають легітимність існування соціальної нерівності в доходах. Припустимість різниці в доходах найбільш схильні підтримувати молоді люди віком від 18–29 років, які мають вищу освіту, самозайняті. Щодо прибуткових груп, то більше схильні підтримувати зазначену точку зору ті, хто живе комфортно, – 86%. *По-третє*, визначено, що на відчуття соціальної справедливості суттєвий вплив справляє матеріальний стан респондента. Так, зовсім несправедливим українське суспільство вважає 60,6% тих, у кого середньодушовий доход на кожного з членів сім'ї фактично нижчий за прожитковий мінімум, та лише 35,6% тих, у кого він набагато вищий. *Четверте*, в ціннісній свідомості українців сьогодні цінності "рівність/нерівність" та "соціальна справедливість" відносяться до тих ціннісних настанов, які більшість українців сприймає як рівність перед законом усіх громадян.

І, головне, розмежування соціуму проходить не по лінії "бідні–багаті", а по лінії права, закону, тобто забезпечення та реалізації рівних можливостей (ведення бізнесу, оподаткування, соціальних пільг, пенсійного забезпечення, охорони праці та здоров'я, освіти тощо). Формується сприйняття українцями рівності не як зрівнялівки, а як рівних шансів, що надаються та забезпечуються законом. Так, 84% вважають важливим створення в суспільстві рівних можливостей для всіх, а 74,2% респондентів готові обстоювати принцип рівності усіх перед законом. На нашу думку, за останні десятиліття в Україні в суспільній свідомості не лише вкорінилися ліберальні цінності, а й паралельно тривав процес усвідомлення, що в сучасному суспільстві головне – це рівність шансів і рівність перед законом.

3.3. Цінності в сфері праці як чинник соціально-економічної нерівності

Як справедливо зазначив А. Шюц, серед усіх видів активності саме трудова діяльність відіграє найважливішу роль у конструюванні реального повсякденного життя і тільки праця найбільш повно активізує всі потенційні якості особистості, наділяє їх єдністю [23, с. 191]. А світоглядний злам безумовно позначився на визначення місця праці в ціннісній ієрархії та окремих її аспектів. Необхідно згадати, що ще за радянських часів соціологи констатували наявність розриву між офіційною ідеологією праці та визначенням цінності праці населенням [24–28]. Виявлені протиріччя поглибилися під час докорінної трансформації українського соціуму та економіки. О. Темницький вказує, що під впливом соціальних змін, незважаючи на їхній характер і назву, змінюються ціннісні настанови в сфері праці, а також ставлення до роботи загалом та її аспектів [29].

Підвищена увага до цієї проблеми визначається насамперед значенням праці як базового соціального процесу, провідною роллю трудової діяльності як головної форми людської активності. Основа цього інтересу пов'язана із дослідженням М. Вебера, який обґрунтував, що фундаментальні соціально-економічні зрушення, пов'язані з виникненням капіталізму, не могли б здійснитися без нової трудової етики.

Вагомий внесок у продовженні веберовської традиції вивчення цінностей, у ракурсі їхньої відповідності певному типу економічної системи, зробили такі українські та російські соціологи, як Л. Аза, О. Ахієзер, В. Бакіров, О. Балакірева, Н. Боєнко, О. Бондаренко, Є. Головаха, П. Гуревич, О. Дробницький, Т. Єфременко, Т. Заславська, А. Здравомислов, Л. Крутова, Н. Кузнєцов, В. Ольшанський, Е. Пеньков, В. Пилипенко, В. Піддубний, С. Попов, І. Попова, Т. Рассадіна, Р. Ривкіна, А. Ручка, Л. Сокурянська, Є. Суїменко, Н. Трикоз, В. Тугарінов, В. Ядов, О. Якуба та інші. Так, у працях В. Пилипенка на основі інтерпретації емпіричних даних і теоретичних узагальнень аналізується економічна культура населення як втілення принципу трикомпонентної будови соціальних установок. Проблематика цінностей економічної культури в контексті формування капіталістичного суспільства в Україні розкривається в дослідженнях С. Оксамитної, Є. Суїменко. На комплексному вивченні явищ економічної культури (як духовних, так і діяльнісних її складових), а також процесів її соціогенезу та трансформації зосередила увагу Т. Єфременко. Проблеми й тенденції розвитку економічної культури та її ціннісних складових розробляються також у працях Н. Боєнко.

Для розуміння процесів становлення соціально-економічної нерівності важливо визначити, які трудові ідеологеми поширені в масовій свідомості українців і серед яких соціально-демографічних груп.

Із цією метою в європейському дослідженні цінностей респондентам було запропоновано виявити згоду/незгоду із твердженнями, які відображають ціннісні настанови або ринкової, або соціалістичної орієнтації. Домінування тієї чи іншої трудової ідеологеми в ціннісній свідомості людей визначалося за допомогою виявлення ставлення до окремих тверджень, котрі стосувалися роботи, а саме: "Щоб повністю розвинути свої таланти, Ви повинні працювати", "Принизливо отримувати гроші, якщо ти їх не заробляєш", "Хто не працює, стає ледарем", "Робота – це обов'язок перед суспільством", "Робота завжди повинна бути на першому місці, навіть якщо залишається менше вільного часу". Як видно з табл. 3.3.1 серед дорослого населення преваюють саме ліберальні трудові ідеологеми, так, три чверті (75%) респондентів підтримують твердження: "Щоб повністю розвинути свої таланти, Ви повинні працювати", "Хто не працює, стає ледарем" та лише 55% респондентів підтримали твердження: "Робота – це обов'язок перед суспільством".

Серед економічно активного населення спостерігається диференціація у поглядах серед різних груп економічно активного населення. Однією із трудових ідеологем є розуміння того, що самовдосконалення та розвиток особистості відбуваються завдяки праці.

Погодилися із твердженням: "Щоб повністю розвинути свої таланти, Вам необхідно працювати" 83% економічно активного населення. Значима відмінність у показниках респондентів зафіксована у соціальних групах, які відрізняються за рівнем освіти, віком, а також регіоном проживання: 77% респондентів із початковою та базовою середньою освітою, 78% – із повною середньою освітою і 87% – повною вищою освітою (табл. 3.3.1). Найбільше погодилися із даним твердженням тих респондентів, кому від 18 до 29 років – 86% та респонденти вікової групи старших за 60 років, які належать до працюючих пенсіонерів – 84%.

Нерівномірність у розподілі позитивних відповідей відзначається в регіональному аспекті. Відмінність у показниках дозволяє визначити три рівня: високий рівень згоди в Західному (92%) й Центральній-північному (88%) регіонах; середній – у Східному (77%); низький – у Південному (69%). На визначення ставлення респондентів до даної максими не впливають ані соціально-трудовий статус, ані рівень матеріальної забезпеченості.

Таблиця 3.3.1

Рівень підтримки окремих ціннісно-нормативних тверджень стосовно роботи

(сума відповідей "повністю згоден(а)", "згоден(а)", 2008 р., %

Група	Твердження				
	Щоб повністю розвинути свої таланти, Вам необхідно працювати	Принизливо отримувати гроші, якщо ти їх не заробляєш	Хто не працює, стає ледарем	Робота – це обов'язок перед суспільством	Робота завжди повинна бути на першому місці, навіть якщо залишається менше вільного часу
Серед усього населення	75	65	75	55	51
Серед усього економічно активного населення	83	67	79	53	52
За соціально-трудоим статусом					
Найманий працівник	83	70	80	56	52
Самозайнятий	83	60	83	34	53
Безробітний	82	57	66	51	54
За рівнем освіти					
Початкова, Базова середня	77	65	81	48	55
Повна середня	78	66	77	54	51
Професійно-технічна	80	65	80	51	51
Базова вища	85	72	82	55	56
Повна вища	87	66	76	53	51
За матеріальним становищем					
Бідні	78	64	76	53	45
Середньозабезпечені	85	67	80	53	55
Вище за середньозабезпечених	82	71	79	55	59
За віком					
18–29	86	63	80	45	43
30–44	82	64	74	49	52
45–60	80	72	83	61	55
61+	84	73	75	67	75
За регіонами					
Захід	92	74	78	63	66
Центр, Північ	88	70	80	63	60
Схід	77	60	75	42	42
Південь	69	66	85	46	42

Джерело: за даними міжнародного дослідження "Європейські цінності", 2008 р.

Із твердженням "Принизливо отримувати гроші, якщо ти їх не заробляєш" погодилися 67% економічно активного населення. Цієї точки зору дотримуються 70% найманих працівників, 60% самозайнятих та 57% безробітних (різниця між відповідями самозайнятих і безробітних статистично не значуща). За віком можна визначити дві групи – до 45 років (погодилися 63–64%) та старші 45 років (погодилися 72–73%), які по-різному сприймають зв'язок між виконаною роботою та винагородою за неї. В регіональному аспекті граничні значення висловлені мешканцями Західного (74%) та Східного (60%) регіонів. При певних коливаннях відповіді респондентів із різним рівнем освіти та різним рівнем матеріальної забезпеченості не є статистично значущими.

Погодилися із широко відомим твердженням "Хто не працює, стає ледарем" 79% економічно активного населення. Рівень тих, хто погодився з цим твердженням несуттєво коливається залежно від рівня освіти та матеріального стану, віку, регіону, але значно нижчий серед групи безробітних – 66%, тоді як цю ідеологему підтримують 80% найманих працівників і 83% самозайнятих.

За радянських часів поширеною та ідеологічно обґрунтованою ціннісно-моральною нормою було розуміння того, що робота – це обов'язок перед суспільством. Слід відзначити, що на сьогодні 53% економічно активного населення України підтримує дану ідеологему, але якщо серед найманих працівників таких 56%, безробітних – 51%, то серед самозайнятих – лише 34%. Погодження з даним твердженням залежить не лише від соціально-трудового статусу респондента, а й від віку та регіону проживання. Так, суттєві відмінності у відповідях спостерігаються між наймолодшою віковою групою (18–29 років) та найстаршою (61+років) – відповідно 45 і 67%, що в 1,5 раза більше тих, хто погоджується, що робота є обов'язком особистості перед суспільством. У регіональному аспекті із даним твердженням погодилися по 63% респондентів у Західному та Центральній-північному, 42% – у Східному та 46% у Південному регіонах. Відзначимо, що рівень освіти та матеріального стану на розподіл відповідей не має суттєвого впливу.

Погодилися із твердженням, що "робота завжди повинна бути на першому місці, навіть якщо залишається менше вільного часу" висловили 52% економічно активного населення України: 52% найманих працівників, 53% самозайнятих і 54% безробітних. Узгодженість в оцінках також

спостерігається серед груп із різним рівнем освіти, але яскраві відмінності виявлено залежно від віку та рівня матеріальної забезпеченості респондентів. Серед молодшої вікової групи (18–29 років) із таким твердженням погодилися 43%, а серед найстаршої (61+ років) – 75%. Своє погодження із даним твердженням висловили майже дві третини респондентів (59%), чий матеріальний статок вищий за середній, і менше половини (45%) бідних. За цим показником Україна чітко розпадається на дві частини – західну та центрально-північну, де 60–66% із твердженням погодилися, та південно-східну, де лише 40% ставлять роботу на перше місце.

Таким чином, аналіз ціннісно-світоглядного сприйняття роботи вказує, що в ціннісній свідомості українців ліберальна трудова ідеологія порівняно із радянською має невелику перевагу. Як і очікувалося, на ціннісний вибір значним чином впливає соціально-трудова статус. Вікові особливості свідчать про міжгенераційні світоглядні зміни, котрі характеризуються, з одного боку, посиленням індивідуалізації, а з іншого – високим рівнем як патерналістських, так і гедоністичних орієнтирів. Більш складні регіональні особливості, що вони потребують додаткового вивчення.

Відомо, що під впливом соціалізації та соціально-економічних умов, в яких вона відбувається, у людей формується змістовне значення роботи в їхньому житті, певна структура цінностей, що включає сприйняття роботи як цінності абсолютної або матеріальної, тобто джерела матеріального достатку, або як цінності загальнолюдського спілкування тощо. Для того щоб емпірично зафіксувати уявлення людей про місце роботи в їхньому житті, в анкеті ставилося запитання: "Тут наведені деякі аспекти, які люди вважають важливими у своїй роботі. Перегляньте цей список і скажіть, що саме з наведеного нижче особисто для Вас є важливим у роботі?". Було запропоновано 17 аспектів роботи, кількість можливих виборів не обмежувалася, тобто респонденти могли вибрати як один важливий аспект роботи, так і жодного). У таблиці 3.3.2 наведено рейтинги цінностей роботи для всього та економічно активного населення. Дані показують, що вони практично не відрізняються, хоча для економічно активного населення окремі аспекти роботи важливіші, наприклад, робота, що дозволяє здобувати нові професійні навички; робота, де Ви відчуваєте, що можете чогось досягнути; можливість виявити ініціативу; робота з людьми; можливість брати участь у прийнятті важливих рішень (табл. 3.3.2).

Рейтинг цінностей роботи

(відповіді на запитання "Тут наведені деякі аспекти, які люди вважають важливими у своїй роботі. Перегляньте цей список і скажіть, що саме з наведеного нижче особисто для Вас є важливим у роботі?") (2008 р.), ранг і %

Ціннісний аспект роботи	Усе населення, % (ранг)	Економічно активне населення, % (ранг)
Хороша оплата праці	92 (1)	95 (1)
Приємний робочий колектив	77 (2)	79 (2)
Цікава робота	72 (3)	73 (3)
Гарантії збереження робочого місця	61 (4)	62 (4)
Робота, що відповідає здібностям	58 (5-6)	59 (5)
Однакове ставлення до всіх співробітників	58 (5-6)	58 (6-7)
Зручні години роботи	56 (7)	58 (6-7)
Сімейна, дружня атмосфера	55 (8)	54 (8)
Робота, що дозволяє здобувати нові професійні навички	48 (9-10)	51 (10)
Робота, де Ви відчуваєте, що можете чогось досягнути	48 (9-10)	52 (9)
Тривала відпустка	46 (11)	47 (11)
Можливість проявити ініціативу	38 (12-13)	42 (12)
Робота з людьми	38 (12-13)	40 (13)
Можливість брати участь у прийнятті важливих рішень	36 (14)	39 (14)
Відповідальна робота	32 (15)	33 (15-16)
Не дуже напружена робота	31 (16)	33 (15-16)
Суспільно-корисна робота	27 (17)	26 (17)
Нічого з цього (не зачитувалося)	2	2

Джерело: за даними міжнародного дослідження "Європейські цінності", 2008 р.

Із метою одержати уявлення про різні аспекти роботи, в яких відображаються різні цілі, наведені характеристики були об'єднані в групи: робота як *універсальна цінність* (абсолютна цінність), як *соціальна цінність* (як фактор підтримки сталих зв'язків із соціальним середовищем), як *прикладна, або матеріальна, цінність* (як спосіб адекватної та необхідної матеріальної компенсації, джерело отримання засобів існування), як *ресурсна цінність* (як можливість виявити себе, реалізувати свої здібності та плани), як *громадянська цінність* (важливість участі у прийнятті рішень, виконанні відповідальної роботи) та як *егоїстична цінність* (не напружена, зручне розміщення, тривала відпустка) (табл. 3.3.3).

Як показник *універсальної, абсолютної цінності* роботи проаналізуємо розподіл вибору таких її аспектів, як: цікава робота та суспільно-корисна робота економічно активного населення (табл. 3.3.3). Майже три чверті (73%) економічно активних громадян хотіли б, щоб робота була цікавою: 73% найманих працівників, 76% самозайнятих і 72% безробітних. Але займатися роботою, яка б приносила суспільну користь, важливим для себе вважає лише чверть (26%): 29% найманих працівників, лише 16% самозайнятих і 20% безробітних. Респонденти, матеріальний стан яких вищий за середній, частіше вказували на важливість цікавості роботи (77%), ніж респонденти з низьким матеріальним станом (66%). Однак значимість суспільно-корисного характеру роботи визнала лише чверть респондентів, відповідно: бідні – 25%, середньозабезпечені – 23% і 29% тих, чий матеріальний стан вищий за середньозабезпечених. Чим вищий рівень освіти, тим важливіші універсальні аспекти роботи – її цікавість і суспільна користь. Статистично значима відмінність спостерігається між визначенням важливості такого аспекту, як "цікава робота": 52 і 78%, відповідно у респондентів з початковою та повною вищою освітою. Важливість суспільно-корисного характеру роботи найменше зазначили респонденти з початковою, базовою освітою – 16%. Визначення сприйняття роботи як суспільно-корисної серед різних вікових груп економічно активного населення свідчить, що статистично значимих відмінностей не має. Але цікава робота менш важлива для найстаршої групи (53%). Регіональний аналіз виявив, що важливість цікавої роботи визнають 78% у Західному регіоні, 76% у Центральному та Північному, 68 і 66% відповідно у Східному та Південному регіонах.

Така ж тенденція і стосовно важливості суспільної користі роботи – для мешканців Західного та Центрально-північного регіону більш високий рівень важливості (33–35%) і менший для Східного (20%) й Південного (15%) регіонів.

Як і слід було очікувати та як підтверджують численні соціологічні опитування, найважливішою характеристикою роботи, на думку всіх соціальних груп, є оплата праці (95%). Тут відобразилося розуміння того, що оплата праці є інтегральною оцінкою. Тобто з одного боку, відображається позиція даного виду трудової діяльності на ринку праці та результатів конкретної праці, а з іншого – вона є віддзеркаленням низької оплати праці більшості населення та глибокої диференціації в доходах. Тому матеріальний ресурс роботи є домінуючою ознакою, що визначає значення роботи в житті представників усіх соціальних груп. Робота сьогодні розглядається як діяльність, головною метою якої є задоволення споживчих потреб самого працівника та його сім'ї.

Таблиця 3.3.3
Зведена таблиця групованих ціннісних настанов роботи за соціально-демографічними групами, %

Група	Універсальна цінність		Матеріальна цінність		Соціальна цінність				Ресурсна цінність				Громадянська цінність		Егоїстична цінність		
	Цікава робота	Сутьлісно-корисна робота	Хороша оплата праці	Гарантії збереження робочого місця	Однакове ставлення до всіх співробітників	Сім'яна дружня атмосфера	Премійний робочий колектив	Робота з людьми	Можливість проявити ініціативу	Робота, що дозволяє здобувати нові навички	Робота, де відчуваєш, що можеш чогось досягнути	Робота, що відповідає здібностям	Відповідальна робота	Можливість брати участь у прийнятті важливих рішень	Зручні години роботи	Тривала відпустка	Не дуже напружена робота
За соціально-трудовим статусом																	
Найманий працівник	73	29	94	65	59	57	81	42	42	54	60	37	42	59	51	35	
Самозайнятий	76	16	93	40	37	43	57	41	43	41	47	26	42	51	25	22	
Безробітний	72	20	97	63	62	49	81	30	38	41	54	18	24	54	40	28	
За матеріальним становищем																	
Бідні	66	25	97	61	56	51	73	39	35	44	41	26	31	59	37	29	
Середньо-забезпечені	72	23	94	61	59	54	78	38	39	52	52	31	35	54	46	30	
Вище за середньо-забезпечені	77	29	94	60	53	54	83	43	46	49	52	38	46	58	50	36	
За рівнем освіти																	
Початкова, базова середня	52	16	100	61	74	48	65	42	23	39	36	16	23	52	42	23	
Повна середня	71	25	97	61	55	52	77	35	35	47	44	27	34	62	46	39	

Продовження табл. 3.3.3

Група	Універсальна цінність		Матеріальна цінність		Соціальна цінність				Ресурсна цінність				Громадянська цінність		Егоїстична цінність		
	Цікава робота	Супільно-корисна робота	Хороша оплата праці	Гарантії збереження робочого місця	Однакове ставлення до всіх співробітників	Сім'яна дружба	Примний робочий колектив	Робота з людьми	Можливість проявити ініціативу	Робота, що дозволяє здобувати нові навички	Робота, де відчуваєш, що можеш чогось досягнути	Робота, що відповідає здібностям	Відповідальна робота	Можливість брати участь у прийнятті важливих рішень	Зручні години роботи	Тривала відпустка	Не дуже напружена робота
Проф.-технічна	70	24	94	66	59	53	80	34	39	51	50	60	28	32	58	50	32
Базова вища	77	29	93	62	62	62	80	47	45	55	56	58	40	48	56	45	37
Повна вища	78	29	94	60	53	53	80	44	49	54	57	63	39	46	56	46	29
За етнічними групами																	
18-29	74	24	97	61	56	48	81	40	47	62	59	61	35	41	52	47	36
30-44	77	24	94	65	60	57	78	44	42	53	54	59	32	40	61	50	35
45-60	72	29	96	63	57	58	78	36	39	44	48	60	34	38	60	45	30
61+	53	29	82	47	56	44	78	42	34	40	33	47	31	36	49	39	25
За регіонами																	
Захід	78	33	97	56	63	62	80	42	48	63	61	69	40	47	58	47	32
Центр, Північ	76	35	95	74	69	65	77	48	49	57	55	64	46	46	66	59	41
Схід	68	20	94	58	48	46	69	36	34	45	44	51	26	33	51	44	31
Південь	66	15	93	57	51	44	65	31	35	38	49	54	16	31	55	30	23
Серед усього етнонімно-активно го населення	73	26	95	62	58	54	79	40	42	51	52	59	33	39	58	47	33

Джерело: за даними міжнародного дослідження "Європейські цінності", 2008 р.

Разом із тим необхідно відзначити, що простежуються певні групові відмінності від середнього рівня серед економічно активного населення (62%) у визначенні важливості такого аспекту роботи, як гарантії збереження робочого місця. Для групи самозайнятих ця характеристика в 1,5 раза менш значуща – її важливість зазначили тільки 40%. Статистично не значущі коливання спостерігаються у визначенні важливості даної настанови серед економічно активного населення з різним рівнем освіти та матеріальним становищем. Але сприйняття важливості гарантованого збереження робочого місця залежить від віку: найважливіша ця ознака для вікової групи 30–44 роки (65%), а найменш важлива – для старших 60 років (47%). Регіональний розподіл значень важливості гарантії збереження робочих місць свідчить, що 74% економічно активного населення центрально-північного регіону визнали важливою дану характеристику роботи – це значно більше, ніж у інших регіонах (56% – у Західному; 58% – у Східному; 57% – у Південному). Таким чином, економічно активне населення країни майже однотайно вказує на пріоритетність у сфері роботи матеріальних ціннісних настанов.

Під час трудового процесу відбувається зв'язок особистості із соціумом. Саме тому велике значення приділяється *соціальним аспектам роботи* – доброзичливій атмосфері в колективі, підтримці та взаємодопомозі, справедливому ставленню до працюючих тощо. Згідно з даними соціологічного дослідження важливість даного аспекту роботи для різних соціальних груп неоднозначна. До показників соціальної цінності роботи ми віднесли такі аспекти: приємний колектив, сімейна, дружня атмосфера в колективі, однакове ставлення до всіх співробітників, робота з людьми. Дві третини економічно активного населення хотіли б працювати в приємному колективі (79%), відповідно: 81% найманих працівників і безробітних і 57% самозайнятих. Така настанова більш значима для респондентів, рівень забезпечення яких вищий за середній (83%), ніж для менш забезпечених верств населення (73%). Але водночас статистично значимі коливання щодо визначення важливості таких настанов, як сімейна атмосфера, однакове ставлення до співробітників, робота з людьми серед респондентів із різним матеріальним становищем не спостерігаються. Найнижчі показники важливості дружньої атмосфери та однакового ставлення відзначалися також у самозайнятих, відповідно 37 і 43%. Зберігається залежність у розподілі показників важливості соціальної цінності роботи від рівня освіти. Найбільш цінують приємний колектив респонденти з повною вищою освітою – 80%, а менше (65%) – із початковою та базовою середньою освітою. Але 74% респондентів із початковою освітою важливою характеристикою роботи вважають однакове ставлення до всіх. Аналіз ди-

ференціації розподілу показників залежно від віку свідчить, що всі групи майже однаково високо ставлять такі ціннісні настанови, як приємний колектив, робота з людьми та однакове ставлення до всіх. Характеристика "сімейна, дружня атмосфера" важливіша для 30–60-річних. Аналіз регіональних особливостей показує, що практично всі ознаки роботи як соціальної важливіші для мешканців Західного та Центрально-північного регіонів.

Звертає увагу, що серед соціальних цінностей роботи є дві полярні за рівнем важливості ознаки – робота з людьми (на її важливість вказали 40%) і приємний робочий колектив (на її важливість вказали майже вдвічі більше – 79%). Якщо важливість приємного робочого колективу всіма соціальними групами визнається в межах 65–81%, то визначення значимість роботи з людьми – в діапазоні від 30 до 48%. Тобто ця ціннісна настанова перебуває в межах ціннісної периферії. З цього приводу можна висловити припущення, що висока оцінка приємного робочого колективу обумовлена бажанням виконувати свої трудові обов'язки в сімейній, доброзичливій атмосфері, де начальство однаково ставитиметься до всіх співробітників. Тобто респонденти бажають працювати в спокійній, виваженій емоційно-психологічній атмосфері і меншою мірою хотіли б, щоб виконання трудових обов'язків було пов'язано із спілкуванням з іншими людьми, не членами їхнього колективу. Адже така робота вимагає більше зосередженості, відповідальності, чутливості, емоційної та психологічної напруги.

Лідером серед характеристик *роботи як ресурсної цінності* є такий її аспект, як "робота, що відповідає твоїм здібностям" (59% економічно активного населення вказали на її важливість). Спостерігається гомогенність оцінок серед різних груп. Менш важливою ця ознака здається безробітнім, особам із низьким рівнем освіти та матеріального стану, найстаршій віковій групі. Значення таких характеристик, як "робота, де відчуваєш, що можеш чогось досягнути" (середнє значення важливості – 52%), "робота, що дозволяє здобувати нові навички" (51%) та "можливість проявити ініціативу" (42%) мають схожі тенденції оцінок серед різних груп економічно активного населення: збільшуються із зростанням рівня освіти та матеріального стану, але зменшуються з віком (табл. 3.3.3). Важливо звернути увагу, що характеристики роботи як ресурсної цінності найбільш важливі для найманих працівників і забезпечених вище за середній рівень, дещо менше – для самозайнятих і середньозабезпечених, а найменш важливі – для безробітних і бідних. Серед різних вікових груп 59% респондентів наймолодшої вікової групи (18–29 років) визначили, що для них має значення "робота, де відчуваєш, що можеш чогось досягнути", – 54% серед респондентів від

30 до 45 років, а серед людей від 61 року та старших – на досягнення в роботі спрямовані лише 33%. Відповідно й орієнтація на здобуття нових навичок зменшується з 62% серед 18–29-річних до 40% серед тих, кому за 60 років. Низхідна динаміка у визначенні важливості досягнень у роботі спостерігається при оцінці важливості таких ціннісних настанов, як можливість виявити ініціативу (47% – серед респондентів вікової групи 18–29 років та 34% – серед респондентів від 61 року та старших), робота, що відповідає здібностям (61% – серед респондентів вікової групи 18–29 років та 47% – серед респондентів від 61 року та старших).

Визначення важливості ознак ресурсної цінності роботи вищі для мешканців Західного та Центрально-північного регіонів і мають менше значення для мешканців Східного та Південного регіонів. Важливість роботи, що відповідає здібностям, визнається всіма групами більше, ніж роботи, де відчуваш, що можеш чогось досягти. Різниця значимості першої та другої вказаних цінностей серед найманих працівників становить 6%, серед самозайнятих – 10%, безробітних – 13%. Серед груп із різним рівнем матеріального становища найбільша різниця – 12% – серед бідних і майже двічі менша – 7% – серед забезпечених середньо та вище середнього рівня. Суттєва різниця значимості вказаних цінностей відзначається серед економічно активного населення з різним рівнем освіти: 12% – із початковою та 6% – із повною вищою. Менша різниця фіксується серед різних вікових груп: 2% – у респондентів віком 18–29 років, а найбільша – 14% – у старшого покоління (61+ років). У регіональному аспекті різниця між цими цінностями становить: на Заході – 8%, у Центрально-північному регіоні – 9%, на Сході – 7% і Півдні – 5%. Представлені дані підтверджують думку, що незалежно від рівня матеріальної забезпеченості, соціально-трудового статусу, рівня освіти, віку та регіону проживання економічно активне населення бажає, щоб робота відповідала їхнім здібностям. Значно меншою є орієнтація на виявлення ініціативи.

Вимоги до роботи як до засобу забезпечення можливості брати участь у прийнятті важливих рішень і до відповідальної роботи найменш важливі порівняно з іншими групами ознак – 39 та 33% відповідно. Важливість цих характеристик падає з віком, зростає з підвищенням рівня освіти та рівня матеріальної забезпеченості. Можливість брати участь у прийнятті важливих рішень однаково важлива для найманих працівників і самозайнятих (42%), але значно менш важлива для безробітних (24%). Відповідальна робота найбільш важлива для найманих працівників (37%), найменш – для безробітних (18%), нижчий за середній показник і для самозайнятих (26%). Серед вище за середньозабезпечених значимість відповідальної роботи та можли-

вість брати участь у прийнятті рішень більша за середнє значення: відповідно, 38 та 46%. А значимість цих настанов для бідних значно менша за середнє значення – відповідно 26 і 31%. У регіональному розрізі лідерами за важливістю громадянських цінностей роботи знову виявилися Західний і Центрально-північний регіони, аутсайдером – Південний. Ще одна група характеристик роботи орієнтована на власний комфорт – на важливість аспекту "зручні години роботи" вказали 58% серед економічно активного населення, тривалості відпустки – 47% та не дуже напруженої роботи – 33% (табл. 3.3.3). Для групи найманих працівників усі ці характеристики важливі дещо вище, ніж у середньому, дещо нижча їхня важливість для групи безробітних і найменш важлива для самозайнятих (51%, 25 і 22% відповідно).

Загалом, слід зазначити, що у чистому вигляді ці настанови в соціальній природі майже не зустрічаються, тому ми говоримо про домінуючу по відношенню до роботи. Дані дослідження системи ціннісних орієнтацій населення в межах міжнародних досліджень (EVS-2008) вказують на те, що в масовій свідомості економічно активного населення України домінують три типи ставлення до роботи – як до універсальної цінності, як до матеріальної цінності та як до соціальної цінності. З цього приводу слід згадати, що Д. Макклелланд, розвиваючи ідею М. Вебера, на великому емпіричному матеріалі переконливо продемонстрував залежність економічних успіхів суспільства від ступеня виразності у його членів мотивації досягнення [30].

Результати нашого дослідження, на жаль, показують, що робота як ресурсна цінність, котра містить цінності досягнення, поки не стала пріоритетною навіть для найбільш економічно активної частини населення (самозайнятих). Тому можна стверджувати, що однією з перешкод на шляху економічних реформ в Україні є розрив у ціннісній свідомості населення, що, з одного боку, виявляється у сприйнятті ринкових цінностей загалом та з іншого – у неготовності до наполегливої праці. Тобто можна стверджувати, що пріоритетність ціннісних настанов у сфері праці економічно активного населення відповідає перехідному етапу розвитку суспільства, але не сприяє якісним змінам у сфері праці.

Ще однією важливою складовою аналізу цінностей роботи є така характеристика, як рівень задоволеності своєю роботою. Досвід вивчення соціальних проблем у нашій країні та за кордоном встановлює тісний взаємозв'язок ступеня зацікавленості людей у продуктивній праці, задоволеності роботою та характером і темпами змін, котрі відбуваються в різних сферах суспільного життя. Дослідження свідчать, що зацікавленість в роботі та задоволеність нею породжують позитивні настанови щодо всієї сукупності суспільних

цінностей, а відсутність зацікавленості та задоволеності роботою, навпаки, є основою різних соціальних девіацій. Загальний рівень задоволеності роботою серед економічно-активного населення дорівнює 7,1 бала з 10 можливих. Серед різних соціальних груп найбільші коливання спостерігаються у регіональному розділі: від 6,6 – серед мешканців Сходу до 7,6 бала – серед мешканців Заходу (табл. 3.3.4). Але статистично значущих розбіжностей цього показника залежно від соціально-трудового статусу, рівня матеріального стану та освіти, віку респондентів немає.

Таблиця 3.3.4

Оцінка задоволеності своєю роботою (2008 р.), середнє значення в балах*

Група	Середнє значення
Серед усього населення	7,1
Серед усього економічно активного населення	7,1
За соціально-трудоим статусом	
Найманий працівник	7,0
Самозайнятий	7,2
Безробітний	7,0
За матеріальним становищем	
Бідні	6,9
Середньозабезпечені	7,0
Вище за середньозабезпечених	7,2
За рівнем освіти	
Початкова, базова середня	7,5
Повна середня	6,9
Професійно-технічна	6,9
Базова вища	7,3
Повна вища	7,2
За віком	
18–29	7,0
30–44	7,0
45–60	7,2
61+	7,5
За регіонами	
Захід	7,6
Центр, Північ	7,3
Схід	6,6
Південь	7,1

* За 10-бальною шкалою, де найменше значення – "1", а найбільше – "10".

Джерело: за даними міжнародного дослідження "Європейські цінності", 2008 р.

За підсумками проведеного аналізу структури трудових цінностей можна констатувати: *по-перше*, в економічній свідомості активної частини населення співіснують як соціалістичні, так і ринкові трудові ідеологеми, коли майже 80% економічно активного населення підтримують ринкові цінності та майже кожен другий – соціалістичні. Однак говорити про однозначну перевагу в ціннісній свідомості населення ринкових трудових цінностей ще зарано, адже за роки економічних перетворень робота як ресурсна цінність, що характеризує ринкову спрямованість свідомості, поки не стала пріоритетною навіть для такої найбільш активної на ринку праці групи населення, як самозайняті. Це є свідченням того, що у більшості економічно активного населення установка на досягнення залишається досить низькою; незалежно від соціально-трудового статусу, рівня освіти, віку та регіону проживання спостерігається значний розрив між цінностями досягнення та здібностей. Структура ціннісних настанов у сфері праці свідчить, що такі цінності, як досягнення, ініціативність, відповідальність, самостійність – тобто ринкові, поки що розповсюджені локально (серед економічно активного населення – це самозайняті, з вищою освітою та молоді люди). Патерналістські цінності трудових відносин притаманні більшою мірою безробітним, людям із низьким рівнем освіти та похилого віку. Через це їхні можливості у підтримці адаптаційних зусиль обмежені.

По-друге, встановлено, що згідно з даними соціологічного дослідження соціальний, ресурсний і універсальний аспекти роботи неоднозначно визначаються різними соціальними групами. Так, наприклад, чим вищий рівень освіти, тим важливіші універсальні (цікава робота, суспільно-корисна робота) та ресурсні (можливість виявити ініціативу, здобувати нові навички, можливість чогось досягнути, відповідність здібностям) аспекти роботи. Серед різних вікових груп встановлена низхідна динаміка у визначенні важливості ресурсної цінності роботи. Тобто ці аспекти роботи виступають фактором, котрий значно впливає на процеси соціально-економічної диференціації в суспільстві.

По-третє, як і раніше, робота в масовій свідомості сприймається з точки зору її прикладної (матеріальної) цінності всіма соціально-демографічними групами. Тому матеріальний ресурс роботи є не лише домінуючою ознакою, що визначає значення роботи в житті представників усіх соціальних груп, але й інтегруючим фактором. Усі соціально-демографічні групи найважливішим ціннісним аспектом роботи визнають високий рівень оплати праці (95%).

3.4. Етико-правові цінності та їхній вплив на стан соціально-економічної нерівності

Не викликає сумніву той факт, що люди різного матеріального стану і соціального становища зазвичай мають неоднакові погляди. Те, що для одних виступає як цінність, в іншому соціальному середовищі може сприйматися нейтрально або навіть негативно. Це характерно для всіх суспільств. Між тим якоїсь єдиної формули, котра б зв'язувала соціально-економічні нерівності з певними ціннісними орієнтаціями, не існує. Загальна закономірність завжди виражається у формах національного менталітету й модифікується під час змін соціально-історичних умов. Тому науковий і практичний інтерес викликають питання конвертації етичних і правових норм як одних із головних цінностей у соціально-трудовай статус і матеріальне становище людини.

Дійсно, минулі два десятиліття стали серйозним випробуванням для населення, помітно похитнувши його ціннісні підвалини й норми поведінки. В умовах, коли держава фактично відмовилася від ролі морального наставника, котру вона виконувала протягом життя декількох поколінь, а інші громадські інституції, в тому числі церква, не змогли взяти цю роль на себе, у вирішенні цих питань суспільство опинилося практично сам на сам. Труднощі соціально-економічної адаптації підштовхнули багатьох співвітчизників до того, щоб звільнитися від зайвого морального вантажу та навчитися обходити як етичні, так і правові норми, що диктує їм суспільство і держава. Тоді як більшість населення насилу зводила кінці з кінцями, на очах у всієї країни активно відбувалися процеси легалізації незаконного бізнесу і доходів, а ті, хто на цьому шляху домоглися успіху, із азартом пропагували такі "секрети" свого успіху, як уміння обходити закон, бути жорстким, іти напролом.

Через це у багатьох українців виникло переконання щодо повної та безповоротної втрати суспільством і його громадянами моральних норм, коли ерозія моралі досягла тієї критичної точки, за якою настає духовне переродження. Громадяни України вважають падіння моралі однією з найбільших втрат у процесі соціальної трансформації та вкрай негативно оцінюють зміни у відносинах між людьми, відзначають наростання агресивності й цинізму та, навпаки, вказують на послаблення таких якостей, як чесність, доброзичливість, щирість і безкорисливість. Іншими словами, стан суспільної моралі українського суспільства та якість міжособистісних відносин сьогодні є больовими точками масової свідомості, джерелом неспокою та стурбованості для багатьох людей [31; 32]. Дані соціологічних досліджень наочно

ілюструють стурбованість станом суспільної моралі. Так, за даними моніторингу Інституту соціології НАН України, у 2010 р. 75% громадян вважали, що люди здатні збрехати заради просування по службі⁴. Порівняно із 1992 р. у 2010 р. частка респондентів, які вважають, що люди здатні збрехати заради кар'єрного зростання, зросла на 7% [33, с. 506]. Так, упродовж останніх майже 20 років спостерігається поступове зростання кількості респондентів, які вважають, що заради отримання вигоди люди здатні вчинити нечесно, у 1992 р. – відповідно 58,5%, а в 2010 р. – 69,0%⁵ (рис. 3.4.1). Тобто за роки незалежності України не вдалося призупинити подальше зниження рівня суспільної моралі.

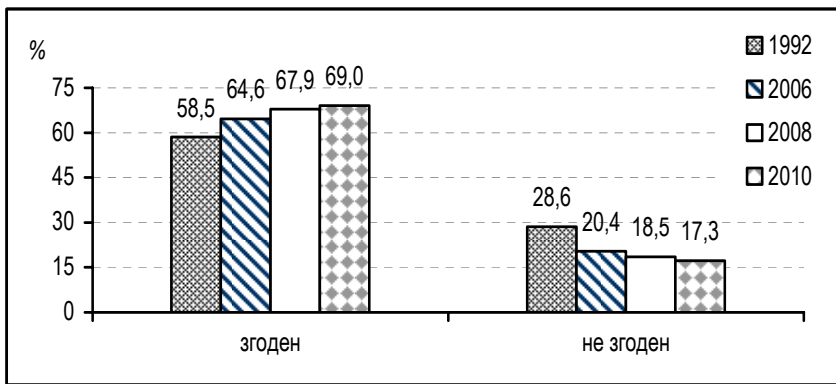


Рис. 3.4.1. Динаміка здатності (згоди/незгоди) на нечесний вчинок заради вигоди, %

Джерело: за даними моніторингу ІС НАНУ: Українське суспільство 1992–2010. Соціологічний моніторинг / за ред. В.Ворони, М.Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2010. – С. 506.

Сьогодні український соціум демонструє високий рівень аномії, тобто значна частина суспільства знає про норми, які їх зобов'язують, проте ставиться до них або негативно, або байдуже. Це підтверджується даними національних репрезентативних соціологічних опитувань дорослого населення України, проведених Центром "Соціальний моніторинг" та Українським інститутом соціальних досліджень ім. О. Яременка за участю Інституту

⁴ Розподіл відповідей стосовно твердження "Я думаю, що більшість людей спроможна збрехати, щоб просунутися по службі".

⁵ Розподіл відповідей на запитання "Я вважаю, що більшість людей спроможна піти на нечесний вчинок заради вигоди".

економіки та прогнозування НАН України⁶. З метою оцінювання структури морально-етичних орієнтацій була побудована пошукова модель визначення рівня аномічності свідомості респондентів. Вона розраховувалася, виходячи з відповідей на запитання, що стосуються широкого спектра морально-етичних колізій, а саме щодо:

- отримання державної допомоги, на яку Ви не маєте права;
- невивплата податків, якщо є така можливість;
- отримання хабара посадовими особами;
- розрахунки готівкою за послуги для того, щоб уникнути сплати податків;
- проїзд без сплати у громадському транспорті.

Відповіді респондентів на всі пункти анкети оцінювалися за десятибальною шкалою, де 1 означало "ніколи не виправдано", а 10 – "завжди виправдано"; 1–3-я позиції шкали визначали "моральне ядро", 8–10-а позиції – "аморальне ядро". Рівень аномічності свідомості респондентів розраховувався так: до "морального ядра" відносили респондентів, які вибрали "ніколи не виправдано" щодо п'яти тверджень, а до "аморального ядра" віднесли відповіді тих, хто вибрав "завжди виправдано" хоча б щодо одного із запропонованих тверджень. Пошукова модель дозволяє простежити динаміку уявлень різних груп економічно активного населення щодо моральності. Насамперед слід відзначити, що впродовж десяти років помітний позитивний тренд: так, на противагу 1999 р. у 2008 р. частка респондентів, які становлять "моральне ядро", збільшилася на 12% (із 22 до 34%); до того ж, якщо в 1999 р. переважало "аморальне ядро" – 31%, то у 2008 р. – "моральне ядро" – 34% (табл. 3.4.1).

Цей факт може свідчити про те, що українське суспільство загалом і його економічна активна частина пройшли найнижчу точку падіння моральності та сьогодні демонструють процес певного відновлення морального ресурсу суспільства [34, с. 283; 35].

Цей тренд підтверджується аналізом динаміки уявлень щодо моральності серед різних соціально-демографічних груп. Безумовно, поширеність моральних/аморальних норм має свої особливості в різних групах і прошарках населення. Так, у групі самозайнятих у 1999 р. "моральне ядро" становили лише 6% респондентів, а у 2008 р. – уже 30%, тобто за цей час у цій групі кількість прихильників морально орієнтованої поведінки зросла на 24%. Також збільшилася кількість, тих хто становить "моральне ядро" серед найманих працівників і безробітних, відповідно з 24 до 35% та з 17 до 32%.

⁶ Джерело: EVS-1999, EVS-2008.

Таблиця 3.4.1

**Динаміка уявлень щодо моральності українців
серед різних груп економічно-активного населення, %**

Категорія населення	"Моральне ядро"		"Аморальне ядро"	
	1999	2008	1999	2008
Серед усього населення	25	37	28	14
Серед усього економічно активного населення	22	34	31	16
За соціально-трудоим статусом				
Найманий працівник	24	35	31	14
Самозайнятий	6	30	31	26
Безробітний	17	32	32	17
Матеріальний статус				
Низький	22	28	28	17
Середній	24	37	33	13
Вищий за середній	16	34	49	21
За віком				
18–29	11	22	44	22
30–44	22	28	30	16
45–60	28	44	25	12
61+	43	57	4	11
За регіоном				
Захід	18	42	32	15
Центр, Північ	24	26	34	15
Схід	22	36	32	17
Південь	25	34	18	15

Джерело: за даними міжнародного дослідження "Європейські цінності". – 1999 р., 2008 р.

Якщо частка респондентів, які зробили свій вибір на користь морально-орієнтованої поведінки збільшилася, то "аморальне ядро" з 1999 р. по 2008 р. демонструвало тенденцію до зменшення. Дійсно, частка тих, хто становив "аморальне ядро" серед найманих працівників і безробітних, зменшилася відповідно на 17 і 15%, а серед самозайнятих – лише на 5%. Слід відзначити, що серед різних груп за соціально-трудоим статусом виділяється група самозайнятих, в якій протягом майже десяти років частка тих, хто становить "моральне ядро", є найменшою, а "аморальне ядро" – навпаки, найбільшою, що підтверджує існуючу думку щодо поширення неетичних норм поведінки у сфері бізнесу.

Не заперечує тези про аморальність найбільш забезпечених верств населення визначення уявлень щодо моральності серед різних груп за матеріальним станом. Простежується тенденція щодо збереження різниці в показниках визначеності моральності/аморальності між групами з матеріальним станом низьким і вищим за середній – схильних до неетичної поведінки більше серед других. Так, різниця між показниками цих полярних груп щодо "морального ядра" як у 1999 р., так і в 2008 р. становить 6%: відповідно у 1999 р. – 22 та 16%, у 2008 р. – 28 та 34%. Аналогічна ситуація спостерігається і при визначенні "аморального ядра" серед груп із різним матеріальним станом. Так, у 1999 р. різниця між показниками груп із матеріальним становищем низьким і вищим за середній становила 21%, а вже у 2008 р. – лише 4%. При цьому найбільша кількість респондентів, яких віднесено до "аморального ядра", і в 1999 р., і в 2008 р. належить саме до групи, матеріальне становище якої визначається як вище за середнє. Показники рівня моральності в групі середнього матеріального стану найвищі: відповідно у 1999 р. – 24%, а в 2008 р. – 37%, хоча в "аморальному ядрі" такого тренду не спостерігається. Водночас слід відзначити, що істотні зміни в суспільній свідомості щодо моральності/аморальності відбулися в групах із середнім і вищим за середнє матеріальним становищем: "моральне ядро" збільшилося відповідно на 13 і 18%; а "аморальне ядро" зменшилася – на 20 і 28%. Найповільніше зміни відбувалися в групі з низьким матеріальним становищем (табл. 3.4.1).

Загалом зазначимо, що незважаючи на певний позитивний рух, зберігається істотна різниця у виборі моральних орієнтирів між полюсами різних груп за соціально-трудоим і матеріальним станом. Аналіз свідчить, що аморальних принципів схильна дотримуватися найбільша кількість забезпечених і самозайнятих співвітчизників, хоча "грішати" цим і серед інших груп. Справді, якщо порівняти поширеність моральних норм у середовищі цих та інших груп, виявляються загалом незначні розбіжності між показниками "морального ядра" та "аморального ядра".

Особлива увага приділяється відмінностям показників моральності між представниками різних вікових груп населення. Актуальність цього зрізу проблеми обумовлена тим, що молодь, яка ще остаточно не сформувалася як у матеріальному, так і духовному плані, через свою морально-етичну "незрілість" вразлива до різних впливів і перебуває в так званій групі ризику, особливо в перехідному суспільстві. Дослідження підтвердили, що в багатьох наших співгромадян виникає сумнів, чи здатна сучасна українська

молодь сприйняти цінності старшого покоління, зріє відчуття, що міжпоколінний транзит морально-етичних засад ось-ось припиниться, а з нового покоління почнеться відлік мало не нової "породи" українців, позбавлених сорому та совісті. І все ж несформованість морально-етичних стандартів молоді відображає передусім стадію їхнього формування та повністю вписується в логіку нормального соціокультурного становлення покоління. Ці загальні висновки отримали підтвердження і в ході даного дослідження, де у фокусі уваги перебували різні вікові групи економічно активного населення України. За більшістю позицій моральні установки молодих представників економічно активної частини населення поступають установкам старших поколінь, особливо 60-річних і старших (табл. 3.4.1).

При цьому простежується тенденція зближення моралі молодого і старшого покоління, яка виражається в тому, що кожна наступна вікова підгрупа демонструє вищий ступінь дотримання моральних норм у своєму середовищі. Так, різниця між показниками наймолодшої (18–29 років) та старшої (61+) вікових груп зберігається. Щодо "морального ядра" вона становила: відповідно у 1999 р. – 32%, а в 2008 р. – 35%; щодо "аморального ядра": відповідно у 1999 р. – 40%, а у 2008 р. – лише 11%. Таким чином, упродовж майже десяти років зберігається висхідна динаміка щодо показників "морального ядра" серед різних вікових груп і низхідна – щодо показників "аморального ядра".

Визначення уявлень щодо моральності українців залежно від різних регіонів проживання економічно активного населення показало, що тут статистично значимих відмінностей не існує. Загалом регіональний зріз також підтверджує тренд на відновлення етичних засад у поведінці населення. Так, за майже десять років, наприклад, у Західному регіоні на 24% зросла кількість респондентів, які зробили вибір на користь етичної поведінки, та на 17% зменшилася кількість тих, хто становить "аморальне ядро". Найповільніше відбувалися зміни у Центральній-північній частині регіону – кількість респондентів, які становлять "моральне ядро", збільшилася лише на 2%. У Південному регіоні кількість респондентів, які схильні виправдовувати неетичні вчинки, зменшилася лише на 3%.

Таким чином, ігнорування традиційних моральних приписів певною мірою стало економічно і соціально вигідним – просування соціальними сходами помітно легше давалося людям, не обтяженим моральними нормами. Однак традиційні цінності і смисли, норми повсякденної поведінки для більшості наших співгромадян як і раніше, актуальні. І стурбованість станом морально-

етичного клімату в суспільстві, переживання через втрату суспільством його моральних традицій, яку сьогодні українці демонструють, – не стільки констатація втрати норм і традицій, скільки ознака того, що суспільство та її громадяни перебувають на шляху морального й етичного одужання, гостро відчують його необхідність. І найкраще цьому підтвердження – хоча і незначне відновлення міжпоколінного транзиту моральних норм.

Водночас різке відставання правових реформ від потреб перехідного суспільства не тільки позначається на межах і напрямках трансформації інших інститутів, а й знижує можливість масових громадських груп конструктивно адаптуватися до нових умов. Процес перетворення таких системують інститутів суспільства, як економіка, держава та право, відбувався з різним успіхом, а тому сьогодні найпроблемніше поле відзначається в правовій царині, де однією з проблем є низький рівень правосвідомості українців [36–38]. У період радикальних перетворень, коли ще не сформувалися зразки соціальних дій, котрі б схвалювала більшість населення, а потреба у новому законодавстві зумовлює ухвалення законів недостатньо опрацьованих, не узгоджених із нормативно-правовими актами вищого рівня, котрі мають внутрішні протиріччя та в існуючих умовах неможливі для виконання, розбіжність між діючими формально-правовими нормами та правом особливо значна. Тому дедалі більш масовий і стійкий характер неправових соціальних дій по суті означає їхнє перетворення на неправові практики, надає ліберальним за формою правам авторитарного змісту і перетворює їх на одну з важливих перешкод реалізації в Україні демократичного варіанту трансформації суспільства. Така ситуація спричиняє характерний для нашого суспільства розрив між формально-правовою та культурною складовими базових інститутів. Нові закони і норми часто залишаються на папері, реальні ж практики їх просто ігнорують. Тому в економіці, політиці та інших сферах суспільного життя зростає роль тінювих правил і норм, котрі породжують корупцію, що сьогодні стала альтернативою праву й моралі. Вона активно впливає як на суспільну свідомість, так і на особисті погляди, формує вигідні для себе морально-етичні установки, визначає правову культуру і моральний клімат у суспільстві, позбавляє право і мораль монополії регулювання суспільних відносин [39].

В умовах корумпованої держави вкрай вихолощуються такі ключові цінності, як право, мораль, соціальна справедливість, почуття співчуття. Благополуччя людини, недоторканність власності, юридична рівність, соціальна справедливість, свобода втрачають свій початковий зміст, під-

мінються вседозволеністю, жагою збагачення, зарозумілим ставленням до людини праці, принизливим поділом на багатих та бідних. Як вже зазначалося, успіх, досягнення людини сьогодні нерідко трактуються як похідні від її готовності знехтувати нормами та цінностями, діяти поза етично-правовою матрицею, яка створилася в суспільстві. Якою мірою такий погляд виправданий?

Розбудова соціально-правової держави та громадянського суспільства неможлива без формування в суспільній свідомості населення цінностей права: шанобливого ставлення до прав людини та громадянина, особистої значимості права та закону, поваги до нього та втілення приписів права в повсякденних практиках. В межах суспільства високий рівень значимості правових цінностей обумовлює соціальний консенсус, котрий, у свою чергу, створює фундамент для реформування суспільства і отримання на цьому шляху позитивних результатів. Низький рівень значимості правових цінностей – навпаки – породжує правовий нігілізм і консервує соціальну аномію.

Серед низки правових цінностей, котрі створюють основу правосвідомості, особливе місце займають права і свободи людини. Результати дослідження світових цінностей свідчать про перевагу в суспільній думці українців песимістичних настроїв щодо рівня поваги до прав людини. Так, аналіз відповідей на запитання: "Наскільки зараз у нашій країні поважають права людини?" засвідчує, що немає жодної соціально-демографічної групи респондентів, в якій позитивні оцінки брали б гору над негативними (табл. 3.4.2).

Найбільш значна відмінність показників, котра вказує на значне зниження рівня поваги до права, спостерігається саме серед молоді віком від 18 до 29 років (відповідно коефіцієнт у 1996 р. – 0,27, у 2006 р. – 0,18) і середньо-забезпечених громадян (відповідно коефіцієнт у 1996 р. – 0,31, у 2006 р. – 0,16), котрі в економічно розвинених країнах є соціальною базою підтримки правової держави. Щодо регіонального розподілу, то найгірші показники спостерігаються в Західному та Східному регіонах країни, відповідно коефіцієнт у 1996 р. – 0,4 і 0,23 та у 2006 р. – 0,27 і 0,11.

Тобто рівень поваги до прав людини залежить від матеріального забезпечення опитаного, регіону його проживання та віку. Прослідковується негативна тенденція – серед середньозабезпечених і молоді (18–29 років) збільшилася частка тих, хто розчарувався у ставленні в суспільстві до прав людини. Це може призвести до вкорінення та поширення соціально-правового нігілізму в правосвідомості найбільш активної частини населення та подальшої консервації нерівних можливостей щодо реалізації своїх здібностей.

Динаміка рівня поваги прав людини за соціально-демографічними групами економічно активного населення, %

Група	1996			2006		
	Поважаються*	Не поважаються**	Коефіцієнт***	Поважаються*	Не поважаються**	Коефіцієнт***
Серед усього населення	17	79	0,22	16	83	0,19
Серед усього економічно активного населення	19	78	0,24	16	84	0,19
За соціально-трудоим статусом						
Занятий	19	78	0,24	16	83	0,19
Самозайнятий	13	84	0,15	14	84	0,16
Безробітний	22	74	0,29	15	83	0,18
За матеріальним станом						
Серед бідних	15	82	0,18	11	89	0,12
Серед середньозабезпечених	23	74	0,31	14	85	0,16
Серед добре забезпечених	21	76	0,27	24	74	0,32
За віковими групами						
18–29	21	77	0,27	15	83	0,18
30–44	19	78	0,24	17	83	0,20
45–60	19	79	0,24	14	85	0,16
61+	16	84	0,19	12	88	0,14
За регіонами						
Захід	28	70	0,4	21	79	0,27
Північ, Центр	19	79	0,24	20	79	0,25
Схід	18	79	0,23	10	89	0,11
Південь	11	85	0,13	9	91	0,10

*Сума позитивних відповідей "дуже поважаються" і "достатньо поважаються".

**Сума негативних відповідей "не дуже поважаються" і "не поважаються зовсім".

*** Коефіцієнт співвідношення кількості тих, хто поважає права людини, до тих, хто не поважає, розраховується таким чином: суму відповідей "дуже поважаються" і "достатньо поважаються" ділять на суму відповідей "не дуже поважаються" і "не поважаються зовсім". Максимально можливе значення – 1, що означає абсолютну більшість тих, хто поважає.

Джерело: за даними міжнародних досліджень "Світові цінності" 1996 та 2006 рр.

Соціологічні дослідження правосвідомості та правової культури свідчать, що більшості населення не вистачає дотримання в країні прав людини.

Так, за даними Інституту соціології НАН України, у 1995 р. на порушення прав людини вказувало 53,2% респондентів, а в 2006 р. – 61,2% [33, с. 495]. Ознакою правового нігілізму, який є антиподом правової культури є зневага до права і законів, нехтування ними в процесі реалізації права. Про утвердження правового нігілізму українців також свідчить аналіз оцінки дотримання прав людини та громадянина (табл. 3.4.3).

Таблиця 3.4.3

Динаміка дотримання прав людини та громадянина в Україні (відповідь на запитання: "Як Ви оцінюєте в цілому дотримання цих прав в Україні?" за п'ятибальною шкалою, де "1" означає, що права дуже погано дотримуються, а "5" – дуже добре), середнє значення

Відповідь	Травень 2006	Лютий 2007	Лютий 2008	Березень 2009	Тенденції
Базові права особистості	3,37	3,37	3,49	3,32	Стабільність
Політичні права	3,08	3,15	3,18	2,77	Зменшення
Соціальні та економічні права	2,52	2,49	2,71	2,39	Зменшення
Культурні права	3,00	2,94	3,15	3,02	Стабільність
Екологічні права	2,35	2,58	2,61	2,57	Зростання

Джерело: за даними дослідження, проведеного соціологічною службою Центру Разумкова.

Динаміка відповідей респондентів на запитання: "Як Ви оцінюєте в цілому дотримання цих прав в Україні?" засвідчує, що найгірша ситуація спостерігається із дотриманням саме соціально-економічних і політичних прав. Так у 2009 р. середнє значення становить відповідно 2,39 і 2,77, хоча стосовно дотримання базових і культурних прав ситуація залишається стабільною, а незначна позитивна динаміка відзначається лише стосовно дотримання екологічних прав.

Однією із базових цінностей правосвідомості та правової культури є закон. Однак в умовах реформування соціальної системи та моральної кризи закон у правосвідомості сучасних українців не став абсолютним імперативом, не набув абсолютної цінності. Сьогодні в Україні розповсюджена практика масового невиконання та недотримання юридичних приписів усіма суб'єктами суспільних відносин. У межах правозастосовної діяльності державні органи та посадові особи, які повинні забезпечувати законність, дедалі частіше порушують закони, що підтверджується результатами соціологічних досліджень. Так, аналіз відповідей на запитання: "Яким чином протягом минулого року змінилося становище в Україні в сфері дотримання законності державними службовцями?" засвідчує негативну динаміку стосовно дотримання законності посадовими особами (табл. 3.4.4).

Таблиця 3.4.4

Динаміка становища в сфері дотримання законності державними службовцями (відповідь на запитання: "Яким чином протягом минулого року змінилося становище в Україні в сфері дотримання законності державними службовцями?") (2006–2008 рр.), %

Відповідь	Грудень 2006	Грудень 2007	Грудень 2008
Змінилося на краще	6,3	6,1	0,8
Змінилося на гірше	26,8	37,3	69,7
Не змінилося	53,1	41,6	19,4
Важко відповісти	13,8	14,9	10,1

Джерело: дослідження, проведене соціологічною службою Центру Разумкова з 17 по 24 грудня 2008 р. Було опитано 2017 респондентів віком від 18 років у всіх областях України, Києві та Криму за вибіркою, що репрезентує доросле населення України за основними соціально-демографічними показниками. Вибірка опитування будувалася як стратифікована, багатоступенева, випадкова із квотним відбором респондентів на останньому етапі. Опитування проводилося у 129 населених пунктах (із них – 75 міських і 54 – сільські поселення). Теоретична похибка вибірки (без врахування дизайн-ефекту) не перевищує 2,3% з імовірністю 0,95 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=185>.

Якщо у 2006 р. тих, хто вважав, що стан погіршився, було 26,8%, то в 2008 р. – майже 70%. Крім того, соціологічні дослідження не лише зафіксували негативну динаміку стану щодо дотримання законності держслужбовцями, а й визначили масштаб і сферу розповсюдження зловживань (табл. 3.4.5 і 3.4.6).

Таблиця 3.4.5

Розподіл відповідей на запитання: "Якою мірою у Вашому місті (районі) виражені наведені явища (зловживання держслужбовців) ?" (2009р.), %

Зловживання держслужбовців	Це відбувається завжди	Це відбувається часто	Це відбувається рідко	Ніколи або майже ніколи не відбувається	Важко відповісти
Призначення на посади в державних органах родичів, друзів, знайомих тощо	30,1	44,1	10,1	4,31	1,4
Зловживання державними службовцями службовим становищем в інтересах власного бізнесу чи бізнесу своїх родичів, близьких знайомих	26,3	41,8	11,7	5,3	14,9
Сплата суддям і працівникам судів за прийняття потрібних рішень	25,5	39,0	11,6	4,9	19,0
Сплата працівникам прокуратури за прийняття потрібних рішень	24,1	37,0	12,1	5,2	21,6

Зловживання держслужбовців	Це відбувається завжди	Це відбувається часто	Це відбувається рідко	Ніколи або майже ніколи не відбувається	Важко відповісти
Подання посадовими особами органів влади та самоврядування неправдивих декларацій про свій майновий стан і джерела доходів	22,6	33,5	10,8	6,1	27,0
Відсутність реакції з боку міліції і прокуратури на незаконні дії представників влади	21,9	41,5	12,9	5,7	18,0
Участь державних службовців у підприємницькій діяльності	21,6	41,0	12,2	5,3	19,9
Сплата депутатам місцевих рад, посадовим особам органів місцевого самоврядування за прийняття потрібних рішень, отримання дозволів тощо	21,4	34,4	13,4	6,5	24,3
Вручення подарунків працівникам органів державної влади від громадян як вдячність за вирішення їх проблем	20,1	42,9	13,5	5,4	18,1
Вимагання державними службовцями хабарів, "відкатів" тощо	19,6	34,4	13,0	6,3	26,7
Надання державними службовцями громадськості неправдивої або перекрученої інформації про діяльність органів влади або стан справ у місті (районі)	19,4	36,8	14,4	5,8	23,6
Грошові виплати працівникам органів державної влади від громадян як вдячність за вирішення їх проблем	19,0	41,0	12,5	6,3	21,2
Присвоєння бюджетних коштів державними службовцями	17,3	34,8	13,2	7,5	27,2
Сплата "податку" представникам правоохоронних органів як плата за "кришування"	16,6	30,8	15,0	6,7	30,9
Прагнення місцевої влади не допустити контроль громадських організацій над її діями	15,8	30,7	14,8	8,3	30,4
Прагнення місцевої влади поставити під свій контроль місцеві ЗМІ, не допустити критики ними діяльності влади	15,6	30,8	15,7	9,0	28,9
Участь працівників міліції і прокуратури у діяльності кримінальних структур	14,3	28,2	15,8	9,1	32,6
Співучасть державних службовців в економічних злочинах	13,4	28,3	14,6	7,4	36,3
Участь державних службовців у діяльності організованих злочинних угруповань	10,9	21,3	16,5	11,2	40,1

Джерело: за даними дослідження, проведеного соціологічною службою Центру Разумкова [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=185>.

Розподіл відповідей на запитання "Якою мірою в кожній із наведених сфер поширена корупція?" 2009р., %

Сфера	Все охоплено корупцією	Корупція досить поширена	Трапляються окремі випадки корупції	Корупції практично немає	Важко відповісти
Громадські організації	12,6	21,9	22,8	14,5	28,2
Середня освіта	12,8	27,4	37,8	14,8	7,2
Митна служба	14,3	28,2	15,8	9,1	32,6
Збройні сили України	14,4	26,6	26,1	9,3	23,6
Професійні спілки	15,4	24,5	24,4	10,3	25,4
Служба безпеки України	20,1	27,2	19,5	7,3	25,9
Міське самоврядування в цілому	23,9	34,8	25,9	4,6	10,8
Економічна сфера, діяльність підприємств	25,8	38,4	19	3,5	13,3
Вища освіта	28,2	42,3	20,5	3	6
Органи прокуратури	33,1	36,5	16,2	2,2	12
Податкові органи	36,2	37,3	13,3	1,3	11,9
Правоохоронні органи	36,8	42,1	13,4	1,4	6,3
Медицина	37,7	41,9	15,5	2,3	2,6
Політичні партії	39,3	39,3	10,9	1,5	9
Судова система	40,1	37,5	13,4	1,4	7,6
Державна влада в цілому	42,3	39,9	10,2	0,7	6,9
Політична сфера в цілому	44,1	37,9	10	1	7

Джерело: за даними дослідження, проведеного соціологічною службою Центру Разумкова [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=185>.

На уявлення широких верств населення щодо цінності закону впливає їхня оцінка реалізації законів органами влади. Як свідчить практика, рівень культури та професіоналізму посадових осіб часто не відповідають вимогам, котрі пред'являються до таких посад. Сьогодні урядовці, народні депутати, представники місцевої влади, культурної еліти, від яких залежить рівень правосвідомості в транзитивному суспільстві, на жаль, не стали прикладом у сфері правової культури.

Аналіз динаміки відповідей респондентів на запитання: "Хто на сьогодні є джерелом істотних порушень прав людини в Україні?" вказує на тенденцію щодо стрімкого зниження здатності та якості виконання своїх функцій щодо забезпечення рівності всіх перед законом і дотримання прав серед: вищих

посадових осіб (Президент – 55%, прем'єр-міністр – 37%, голова Верховної Ради – 20%, народні депутати – 49%) і вищих органів влади (Уряд України – 36%, Верховна Рада України – 37%) (табл. 3.4.7).

Таблиця 3.4.7

Динаміка відповідей респондентів на запитання "Хто на сьогодні є джерелом істотних порушень прав людини в Україні?", %

Структура	2006	2007	2008	2009
Президент України	25	32	29	55
Прем'єр-міністр України	-	25	16	37
Голова Верховної Ради	-	18	10	20
Уряд України	33	34	23	36
Верховна Рада України	29	30	29	37
Народні депутати	35	40	45	49
Місцева влада	44	46	40	28
Міліція	41	43	45	35
Прокуратура	22	18	24	20
СБУ	11	9	9	11
Збройні сили	5	5	5	4
Бізнес	21	17	21	16
Кримінальні структури	49	50	52	41
Самі громадяни	25	22	28	15
Інше	2	2	2	1
Ніхто	2	0,3	2	1
Важко відповісти	10	10	10	10

Джерело: за даними дослідження, проведеного соціологічною службою Центру Разумкова [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=185>.

В уявленнях українців правоохоронна система також виступає суттєвим джерелом порушення прав: серед правоохоронних органів найбільше міліція (35%) та прокуратура (20%), найменше – СБУ (11%), Збройні сили (4%). Водночас зменшилася частка тих, хто вважає місцеву владу джерелом порушень прав людини, відповідно у 2006 р. – 44%, у 2009 р. – 28%. Разом із тим респонденти вказують, що громадянина як джерело порушень прав людини у 2009 р. сприймають на 10% менше, ніж у 2006 р. (відповідно 15 та 25%). Тренд падіння ролі забезпечення захисту та контролю за правами людини має однаково тенденцію як для вищих посадових осіб, так і для вищих органів влади.

На наш погляд, зазначені результати є ще одним свідченням того, що поширення цинічного недотримання законів серед різних гілок влади формують фундамент для закріплення соціальної нерівності в українському суспільстві.

Підводячи підсумки викладеному вище, необхідно констатувати: *по-перше*, встановлено, що особливістю суспільної свідомості є те, що норми моралі вже не виконують своїх функцій, а правові норми не поважаються та не дотримуються, а тому не належним чином виконують своїх функцій. Дійсно, поглиблення моральної кризи, зростання рівня недовіри до державних, банківських інституцій і в стосунках між людьми обумовлює низький рівень поваги до прав людини як однієї з політико-правових цінностей. Слід відзначити, що чітка залежність між соціально-трудохим, матеріальним статусом українців та ставленням до права та його дотриманням не простежується. Небезпечним з точки зору закріплення соціально-економічної нерівності є високий рівень аномії та правового нігілізму серед наймолодшої, найосвіченішої та економічно найактивнішої частини населення. *По-друге*, низький рівень правосвідомості українців та певні дисфункція етичних норм обумовлюють становлення нових і консервацію існуючих соціально-економічних нерівностей та навпаки.

Однак, на нашу думку, сьогодні в Україні є певні умови, котрі забезпечать вихід із цього стану та подальший розвиток соціально-правової держави. Як вже зазначалося, в суспільній свідомості більшості українців сформувалося переконання в тому, що необхідною умовою є рівність усіх перед законом: це гарантує зменшення соціально-економічної нерівності в суспільстві.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ НАСЕЛЕННЯ

Матеріали даного розділу монографії аналізують взаємозв'язок матеріального розшарування, нерівності за доходами, поглиблення бідності у суспільстві з економічною поведінкою, стратегіями економічно активного населення на ринку праці, ставленням до підприємництва, орієнтаціями на тимчасову трудову міграцію за кордон тощо. Аналіз економічної поведінки людей у сфері зайнятості дозволяє виділити такі аспекти, як поведінка економічно активного населення на ринку праці, культура найманого працівника та роботодавця, культура власників дрібних, середніх і великих підприємств. Поряд із цим важливими є дослідження економічної поведінки суб'єктів ринку праці з точки зору соціально-економічної нерівності.

В умовах перехідної економіки змінюються уявлення людей про те, яка економічна поведінка краща для їхньої висхідної соціальної мобільності та покращання рівня життя. Зазначені установки перебувають у взаємозв'язку з процесами майнового розшарування та соціально-економічної нерівності. За тривалих реформ збідніння значної частини населення країни, загострення проблеми зростання нерівності актуалізують соціологічні дослідження соціально-економічної поведінки різних соціально-професійних груп населення. Зазначене вище потребує проведення досліджень, що вивчають зв'язки між трансформаційною економікою, майновим розшаруванням, зростанням нерівності й поведінкою людини та соціальних груп. Отримані результати дозволяють визначити перспективні вектори трансформації соціальної та економічної політики в країні, проводити активну політику сприяння ефективній зайнятості населення. Важливим є державне регулювання конкурентного середовища на ринку праці задля гармонізації суперечливих інтересів тріади "держава – роботодавець – працівник", котра має відбуватися з урахуванням пріоритетності завдань стимулювання відповідної ринковим змінам виробничої економічної поведінки суб'єктів ринку праці та пропагованої МОП політики, що базується на концепції гідної праці, достатніх можливостей для отримання кваліфікованої роботи, пристойної винагороди за працю, надійності доходу й соціального забезпечення.

4.1. Соціально-економічна нерівність та її зв'язок з характером економічної поведінки

Економічна поведінка як об'єкт дослідження більшою мірою вивчалася науками економічного спрямування. У найузагальненішому трактуванні економічна поведінка – це цілеспрямована діяльність індивідів, соціальних груп та інститутів щодо задоволення матеріальних потреб, обумовлена об'єктивними процесами, економічними інтересами та економічним мисленням [1, с. 434].

Поряд із цим для соціології, котра вивчає економічну сферу (економічна соціологія), поняття економічної дії є одним із найважливіших. У цьому випадку економічна дія розглядається як різновид дії соціальної. Виходячи з цього, економічну поведінку в соціології розуміють як соціальні дії, пов'язані з використанням економічних цінностей, тобто ресурсів, і спрямовані на одержання користі [2, с. 217]. Отже, можна говорити про те, що соціальним субстратом, суто людським компонентом економіки як явища й поняття виступає економічна поведінка (економічна діяльність), що представляє собою сукупність соціально-комунікативних дій, спрямованих на раціональне використання ресурсів задля життєзабезпечення на основі відносин еквівалентного (рівноцінного) взаємообміну [3].

Економічна поведінка людей є вагомою економічною засадою їхньої життєдіяльності. Економісти виходять з припущення, що економічна поведінка раціональна й за цих умов цілком підпорядкована намірам отримати прибуток. Соціологи ж розгляд економічної поведінки суттєво доповнюють, аналізуючи цю поведінку в соціальному контексті. Саме цей контекст (соціальні інститути, сім'я, культура, менталітет, настанови, звичаї тощо) неминуче й суттєво втручається в економічну поведінку, значно змінюючи її. Зазначений соціальний контекст може позитивно впливати на економічну поведінку, стимулюючи її або, навпаки, обмежуючи, суттєво детермінуючи активне економічне життя.

У соціології вирізняють чотири основні типи економічної поведінки: розподільчий, виробничий, обмінний і споживчий [2, с. 219]. При дослідженні розподільчої економічної поведінки аналізуються дії економічних суб'єктів, пов'язані з ресурсами, правами власності на них, а також зміною зазначених прав. Тоді розглядаються дії в межах інституту власності, оскільки поведінка суб'єкта пов'язана з заходами, здійснюваними власником із своїм майном. Через такі дії відбувається перехід власності від одного господаря

до іншого, при цьому хтось із них втрачає, а хтось здобуває певні ресурси. Споживча економічна поведінка характеризує будь-які дії, спрямовані на придбання матеріальних і нематеріальних благ із метою задоволення людських потреб. При дослідженні обмінної економічної поведінки аналізуються дії продавців і покупців з метою отримання будь-яких цінностей в обмін на інші. Виробнича економічна поведінка характеризує будь-які дії, спрямовані на використання ресурсів із метою створення матеріальних і нематеріальних цінностей, котрим притаманні конкретно визначені споживчі якості. Дослідження цього типу поведінки аналізує питання одержання прибутку за результатами реалізації цих цінностей на ринку.

Матеріали цього розділу монографії аналізують тільки виробничу економічну поведінку індивідів і соціальних груп в частині, максимально наближеній до соціології праці, трудової діяльності та трудової поведінки. Виходячи з загальної структури економічної соціології, соціологія праці стосується сфери, що вивчає трудову діяльність як соціальний процес, соціальні фактори підвищення ефективності праці, вплив технологічних і соціальних умов на ставлення до праці [4, с. 371–372]. Соціологія праці спрямовує свої дослідження на аналіз соціальних змін і поведінки у сфері виробництва, а також на ринку праці й зайнятості. Тому з точки зору соціології праці економічна поведінка характеризується як комплекс цілеспрямованих індивідуальних і групових дій, що визначають напрям та інтенсивність реалізації людського фактора у процесі трудової діяльності [5, с. 150].

Основною методологічною базою для соціології праці є теорія суспільного розподілу праці та його розвитку. За сучасних умов переходу до ринкової економіки в соціології праці як спеціальній соціологічній теорії актуалізується питання виділення додаткових об'єктів дослідження: працюючих не за наймом у секторі самостійної зайнятості, підприємців, зайнятих у тіншовому секторі економіки, безробітних тощо. Через це фахівці виділяють три виокремлені соціологічні теорії: соціологію праці, соціологію зайнятості та соціологію безробіття [6, с. 110]. При цьому в усіх випадках у фокусі соціологічного аналізу залишається економічна поведінка й економічна свідомість людей.

Аналіз стану економічних процесів, специфіки трансформації соціально-економічної нерівності в українському соціумі неможливий без соціологічних досліджень суб'єктів господарських відносин та економічної поведінки населення. Однією з головних цілей трансформації українського суспільства є становлення конкурентоспроможної ринкової економіки зі збалансованим розвитком державного та приватного секторів, підвищення якості життя і добро-

буту народу. У цьому напрямі результати трансформаційних процесів мають активізувати ринок праці, створити конкурентоспроможний сектор економіки, котрий базується у тому числі на активності дрібних і середніх підприємств. Особливості переходу від планово-адміністративної економіки до ринкової, формування соціально орієнтованої ринкової економіки вимагають лібералізації зайнятості на основі розвитку малого підприємництва й бізнесу, самозайнятості, оновлення соціально-економічних норм поведінки.

Поряд із цим реструктуризація суспільної власності спричинила появу нових соціальних груп – власників і найманих працівників, сформувала їхні взаємозв'язки (панування й підпорядкування, конфліктність, співробітництво), зумовила основні критерії соціально-класового, групового членування суспільства, укорінила соціальну нерівність [7, с. 58].

Без сумніву, в суспільній диференціації економічні елементи не завжди відіграють провідну роль, принаймні ніколи не охоплюють усі її сторони. Проте в умовах сьогодення саме вони можуть виявитися ключем для розуміння дуже важливих процесів, котрі формують нові соціальні нерівності та визначають напругу соціального розвитку загалом. Насамперед це пов'язано з тим, що у суспільствах, які переживають перехідну кризу, економічні розбіжності досягають особливої глибини. У стабільних, сталих соціумах вони більшою мірою поєднані різним ступенем вияву одних і тих же тенденцій. Наприклад, становище більшості покращується або, навпаки, погіршується, але різною мірою у різних групах. У перехідних же суспільствах абсолютне підвищення рівня життя одних часто-густо поєднується з відносним збіднінням тих, у кого життя поліпшується повільніше. Крім цього, абсолютне зниження життєвого стандарту одних супроводжується з відносним збагаченням тих, хто відносно небагато втрачає [8, с. 5]. Отже, перехідна природа теперішньої соціальної ситуації надає всім її елементам, у тому числі соціальній диференціації, незавершеного та невизначеного характеру.

Сучасна трудова поведінка населення суспільств, котрі трансформуються, відображає узагальнену об'єднуючу настанову, що може бути охарактеризована як "інтереси людей" і визначена як базова соціальна стратегія для будь-якої людської спільноти. Складовими елементами такої стратегії є насамперед бажання процвітати, забезпечити власний побут та нащадків, досягти певних життєвих благ, виконати визначену соціальну місію. Проте в перехідних нестабільних суспільствах, де держава не в змозі системно контролювати соціальні дії, а норми, що повинні утворювати ціннісний консенсус суспільства, відсутні, досягти зазначених елементів життєвих економічних стратегій стає проблематичним.

В умовах перехідної економіки вплив соціально-культурних факторів на економічну поведінку суб'єктів ринку суттєво зростає. З упровадженням ринкових відносин різко відбувається зміна цінностей і норм, пов'язаних з економікою, – тобто прийнятих у суспільстві та його окремих групах стійких уявлень про те, які блага (влада, статус, багатство, різні види зайнятості, джерела й способи доходу) для них найбільш важливі, або, навпаки, зовсім не важливі. Змінюється також уявлення людей про те, яка економічна поведінка для них найкраща. Зазначені установки багато в чому суперечать особливостям менталітету, котрий історично склався, і типу економічного мислення, а це викликає деформації, деструктивну економічну поведінку людей, призводить до непередбачуваності процесу вибору. Тому ефективність економічної трансформації в Україні багато в чому залежить від об'єктивної оцінки специфіки реформування національного господарства та особливостей способу та характеру економічних дій, а також готовності населення країни до них. Зазначене вище актуалізує проведення досліджень, котрі вивчають зв'язки між трансформаційною економікою, майновим розшаруванням, зростанням нерівності та поведінкою людини і соціальних груп.

Економічна трудова поведінка людей перебуває у взаємозв'язку з процесами майнового розшарування та соціально-економічної нерівності. Сферу зайнятості, зокрема її структуру як чинник соціальної нерівності, доцільно розглядати по-різному: за галузями економіки, за видами власності, за типом зайнятості. Проте суть соціального аспекту зазначеної проблеми виявляється у певній відповідності соціально-економічної стратифікації суспільства за доходами і професійно-кваліфікаційної диференціації зайнятого населення [7, с. 56]. Понад те, стверджується, що закріпленість різних груп людей за відповідними видами (типами) діяльності є основою соціальної нерівності. Саме соціально-економічний поділ праці не тільки наслідок, а й причина присвоєння одними людьми влади, власності, престижу й відсутності ознак просування інших у суспільній ієрархії [7, с. 57–58].

Економічна трудова поведінка людей значною мірою залежить також від соціальних і культурних чинників. У соціологічних дослідженнях останніх років відзначається підвищення інтересу до проблем економічної культури, соціокультурного контексту соціально-економічних трансформацій [9, с. 81–84]. У соціологічному сенсі культура виступає як соціальний інститут, що формує матеріальні та моральні умови життя людей, які передаються з покоління в покоління. Культурна спадщина без сумніву суттєво впливає на свідомість і поведінку людей. Будь-яка соціальна дія так чи інакше обу-

мовлена культурою, що створює цінності як еталони, на котрі орієнтована поведінка людей [10, с. 3]. Загалом економічна культура суспільства, що розглядається з позицій економічної соціології як сукупність знань, умінь, здатностей, поведінкових стереотипів і цінностей, котрі впливають на економічну поведінку людей і виконують функції їхньої економічної соціалізації, являє собою складну соціальну систему. Така система складається з низки рівнів та елементів, що мають неоднаковий ступінь рівноваги, інерційності або, навпаки, рухливості та мінливості [10, с. 39].

Важливість дослідження таких елементів культури, як потреби, установки, норми, переваги, престиж, мотивація, тобто специфічних рис свідомості та поведінки індивідів і соціальних груп населення щодо трудової діяльності, підсилюється тим, що успадковані сучасниками риси культури минулого включаються у нові цикли суспільного розвитку, стають важливими умовами (як обмеженнями, так і стимулами) вирішення нових суспільних завдань. Як спосіб існування людей культура обумовлює її особливості їхньої життєдіяльності, її інтереси, її соціально-економічну поведінку. Т. Парсонс при характеристиці конструкту культури визначав три ключові позиції: "По-перше, культура передається, вона утворює спадщину або соціальну традицію; по-друге, це те, чому навчаються, що не є виявом генетичної природи людини; і по-третє, вона є загальноприйнятою. Таким чином, культура, з одного боку, є продуктом, а з іншого – детермінантою систем людської соціальної взаємодії" [11, с. 87].

Пріоритет у дослідженні економічної культури населення як соціальної пам'яті суспільства належить російським соціологам Т. Заславській та Р. Ривкіній [12]. Дослідження окремих компонентів людського потенціалу свідчать, що соціокультурний аспект людського потенціалу характеризує соціально важливі особливості менталітету громадян країни [13, с. 14]. Ідеться про типи нормативно-ціннісної свідомості, особливості установок і переконань, ставлення до закону і права, структуру мотиваційних комплексів і типів соціально-економічної поведінки. Т.Заславська підкреслює, що з точки зору життєздатності суспільства особливо важлива перевага цінностей самостійності й незалежності або спокою й захищеності; особистої відповідальності або патерналізму; особистого або колективного, корпоративного успіху. При цьому поряд із особистісними характеристиками соціальних суб'єктів велику роль відіграє ступінь готовності й здатності різних груп і прошарків до взаємодії у досягненні загальних цілей або, навпаки, їхнє соціальне протистояння та ідейна роздробленість суспільства.

Соціологічний вимір економічних і соціальних процесів в умовах зростання нерівності, вивчення економічної поведінки населення крізь призму стратифікаційних процесів зайнятості та майнового розшарування припускає можливість використання методологічного підходу, що враховує насамперед активну роль самого індивіда, який самостійно і відповідально виробляє різні стратегії трудової поведінки на базі власного ресурсного капіталу. Такий підхід часто ототожнюють із діяльнісно-активістською парадигмою, за котрою на перший план виходить поняття "соціальний ресурс", а "двигуном" виступають соціальні суб'єкти, які, залежно від наявності у них достатнього соціального ресурсу, мають здібності змінити правила, схеми та умови соціальних взаємовідносин [14, с. 312]. У цьому випадку соціокультурний контекст трудової поведінки населення, окремої соціальної групи, конкретного професіонального середовища (колективу) виникає на основі взаємодії, взаємозв'язку застарілих (доринкових) і нових (ринкових) зразків поведінки, ціннісних орієнтацій, стереотипів мислення, установок, звичок та інших особистісних та інституціональних складових економічної культури.

Установлено, що різні групи населення володіють різним обсягом ресурсів, та, понад те, сукупний ресурс кожного індивіда має різну структуру, що "задає" різні стратегії дій і різні моделі поведінки [15]. За результатами деяких досліджень щодо вибору життєвих економічних стратегій встановлено існування взаємозв'язку між матеріальними і професійними ресурсами індивіда та ціннісними орієнтаціями, установками, поведінкою [16; 17]. Навіть, вказується, що багато з суб'єктивно-оціночних характеристик рівня та якості життя істотно між собою пов'язані. Наприклад, спостерігався взаємозв'язок між економічним і соціальним статусом особистості, тобто ідентифікація респондентів, пов'язана з економічними та соціальними групами [18].

В останні два-три десятиліття сформувався та активно розвивається новий науковий напрям стратифікаційних досліджень, пов'язаний із виміром активів (ресурсів) індивіда в контексті глибини соціальних нерівностей, стійкості стратифікаційних систем, ступеня кристалізації статусів [13; 19–23]. При цьому в якості підґрунтя стратифікації визначається обсяг і структура ресурсів (капіталів, активів), якими володіють індивіди та які включають не тільки традиційний економічний капітал, а й враховують суму економічного, людського та владного капіталів. Особлива увага звертається на те, що важливого значення в трансформаційних умовах набувають нові види ресурсів, зумовлені характером соціалізації: особливості поведінки (економічної поведінки зокрема), загального рівня культури (у тому числі економічної культури), котрі раніше розглядалися лише як наслідок економічного статусу.

За такого підходу актуалізуються дослідження взаємозв'язку та взаємовпливу економічного та культурного капіталів. Зокрема, це стосується вивчення процесів взаємодії між соціально-професійними характеристиками зайнятості, що впливають на процеси соціальної стратифікації за доходами та економічною поведінкою на ринку праці. При аналізі трудової поведінки особлива увага має звертатися на вибір населенням життєвих економічних стратегій у сфері зайнятості, трансформацію мотивації праці, зміни у ставленні населення до підприємництва, установки щодо тимчасової трудової міграції за кордон. Актуальність вивчення взаємовпливу процесів у соціальній структурі суспільства і структурі зайнятості визначається поляризацією соціуму за доходами, рівнем та якістю життя, різними установками населення щодо соціального самопочуття та економічної поведінки.

Аналіз економічної культури крізь призму вивчення поведінки людей на ринку праці дозволяє виділити такі аспекти, як культура найманого працівника, культура поведінки на ринку праці, поведінка власників і працівників дрібних, середніх і великих підприємств. Не менш важливими є дослідження економічної культури, економічної поведінки з точки зору класової структури суспільства, майнового розшарування та соціально-економічної нерівності, тому що економічна свідомість і культура бідних суттєво відрізняється від економічної свідомості й культури багатих [10, с. 32].

Фахівці Інституту соціології НАНУ стверджують, що різне соціально-економічне та матеріальне становище обумовлює не тільки неоднакові можливості доступу до економічних знань, а й, головне, формує різні системи ціннісних орієнтацій людей, а значить і різні класові культури [10, с. 16]. Соціальна незахищеність, повсякденне життя як балансування на межі виживання є причиною того, що 68,8% опитаних найманих працівників відзначали недостатню впевненість у власному майбутньому. У підгрупі респондентів, які вимушено перебували безробітними, зазначений показник сягав 79,5%. Низькі показники задоволеності роботою та малозабезпеченість значної частини найманих працівників на фоні матеріального підйому незначної частки бізнесменів, переважно орієнтованих на отримання прибутку, є яскравим підтвердженням думки 63,3% експертів, які вважають, що в сучасній Україні існують дві окремі економічні культури – культура багатих і культура бідних [10, с. 197].

Рівень економічної культури сприяє залученню людини до базової економічної цінності – цінності праці як способу самореалізації особистості. Трудові відносини викликають інтерес у представників різних галузей

соціального знання, й для цього є вагомі підстави, тому що вміння керувати суспільством – "highsoc" – суттєво важливіше, ніж висока технологія, тобто технічне поняття "hightech". Як зазначив відомий фінський соціолог Е. Асп, праця – це центральне явище соціального життя, без якого важко уявити суспільний устрій, розвиток соціуму та людини, динаміку соціально-політичних і соціально-культурних процесів [24, с. 5]. Соціологічне дослідження праці передбачає визначення її соціальної сутності, суспільних форм організації та їхнього впливу на індивідуальну та групову соціально-економічну поведінку. При вивченні трудової поведінки актуалізуються дослідження трудової мотивації, задоволеності працею, трудових цінностей і норм трудової діяльності.

Стан та орієнтація економіки на побудову соціальної держави або соціально орієнтовану економіку обумовлюють спрямованість на певний рівень життя, соціальне самопочуття і соціальне здоров'я населення. Результати проведених досліджень свідчать про зв'язок такої актуальної проблеми сучасності, як бідність (через більшу частку середніх прошарків населення за радянських часів) із можливостями й обмеженням використання нематеріальних ресурсів (економічної культури) [25]. Дані щодо вибору життєвих стратегій у бідних сім'ях свідчать про практичну відсутність креативних стратегій і пріоритет зивання до бідності як норми життя. Як деструктивні визначаються стратегії, що базуються на відмові від найбільш цінного підґрунтя культурного капіталу – професії, посади та соціально-економічного статусу.

Існування феномену перехідності у економічній свідомості населення в умовах, коли застаріла командно-адміністративна культура вже не працює, а нова ринкова економічна культура поки що не сформувалася, актуалізує проблему мотивації на ринку праці [26]. У якості головних визначаються такі питання: 1) місце праці в структурі ціннісних орієнтацій (її важливість порівняно з іншими життєвими цінностями, уявлення про ідеальну роботу, вимоги до праці); 2) типологія мотивації праці (визначення базисних цінностей і формування за кожною з них мотиваційного стрижня); 3) особливості мотивації праці у різних секторах економіки (дослідження мотивів потенційної плинності кадрів у державному, приватному та змішаному секторах). При цьому феномен перехідності розглядається як сполучення "духу соціалізму" і "духу капіталізму" в одній і тій же реальності [27]. Автор вважає, що перехідність в економічній свідомості спостерігається як в державі, так і в стратифікаційній піраміді та в таких соціально-психологічних характеристиках особистості, як потреби, установки, орієнтації, інтереси, мотиви.

У трансформаційних суспільствах, де господарський механізм примусово змінюється, неминуче підсилюється роль національної (етнічної) культури, що історично визначає економічні ідеали й цінності, формує зразки економічної поведінки для всіх соціальних груп. Глибинною основою культури суспільства є його менталітет. У сучасній філософії під менталітетом прийнято розуміти "глибинний рівень колективної та індивідуальної свідомості, що включає й несвідоме, сукупність готовностей, установок і схильностей індивіда чи соціальної групи діяти, мислити, відчувати й сприймати світ певним чином" [28]. Історично формуючись (зі століття у століття), менталітет визначає базові цінності й здатності людей сприймати знання, ті чи інші правила, норми поведінки. Якщо говорити про економічну ментальність, то це та частина менталітету, котра визначає особливості економічних цінностей і норм поведінки, що є характерними для конкретної соціальної спільноти (групи, соціального прошарку) стосовно рівня економічних знань, навичок господарювання, розвиненості свідомості та мислення.

Ці феномени культури або сприяють економічним реформам, або ускладнюють їхнє проведення, при цьому успішність реформ багато в чому залежить від того, наскільки дослідники вивчають, а політики враховують зазначені обставини. Наприклад, російські вчені приділяють значну увагу таким проблемам, як: соціальна стратифікація, рівень і характер соціального розшарування, бідність і нерівність [29]; соціальне розшарування, криміналізація суспільства, розповсюдження неправових практик [30]; існування вітчизняних традицій радянського типу економічної культури, інститутів, які заважають переходу до ринкової економіки та визначенню оптимальних методів адаптації населення до вимог сучасної економіки [31]; реконструкція соціально-нормативних уявлень про працю у пострадянському суспільстві, вимог до працівника при значних трудових витратах і низькій матеріальній винагороді [32]; співіснування, взаємозв'язок і взаємовплив двох систем трудових цінностей в Росії, які становлять офіційну ідеологію, з одного боку, і відносяться до громадської думки населення – з іншого [33].

Певні напрацювання щодо вивчення економічної культури сучасного українського суспільства, економічної поведінки населення України накопичені співробітниками відділу економічної соціології Інституту соціології НАН України та іншими вченими. Зокрема, проведено аналіз соціальної нерівності у професійній сфері [7]; життєвих стратегій різних категорій працездатного населення, поведінкових стратегій, їхньої структури, типології та основних тенденцій змін [34]; з'ясовано вияви структурних елементів економічної

поведінки населення України [10]; дано характеристики сучасного стану масової економічної свідомості населення України [35]; розглянуто реальні зміни ціннісних пріоритетів транзитного суспільства та причини відхилень у свідомості й поведінці громадян України [36]; вивчено установки громадян стосовно приватної власності на засоби виробництва [37]; проведено аналіз змін пропорцій у розподілі зайнятих за формами власності залежно від типу поселення, орієнтацій населення на самозайнятість і підприємницьку діяльність [38].

Невирішені питання реалізації людського потенціалу, економічної активності, безробіття, зайнятості населення у контексті економічного зростання країни останніми роками активно вивчалися вітчизняними вченими. Серед багатьох наукових публікацій, присвячених проблемам регулювання сфери зайнятості населення, продуктивності праці, людського розвитку та забезпечення прискорення соціально-економічного розвитку суспільства можна визначити праці О. Грішної, Л. Лісогор, С. Бандура, В. Гейця, Е. Лібанової, В. Онікієно, Т. Заяць, О. Власюка та інших.

Значну увагу українські економісти приділяють проблемам мотивації праці як комплексному соціально-економічному поняттю, а також структурним елементам мотиваційних процесів – їх досліджували Д. Богиня, М. Семікіна, А. Колот, Г. Куліков, В. Герасимчук та інші.

Більшість із зазначених вище робіт ґрунтуються на аналізі статистичних даних і матеріалах вибіркового обстеження населення (домогосподарств) із питань економічної активності. Проте в умовах триваючих реформ і проголошення курсу модернізації суспільства актуалізуються соціологічні дослідження соціально-економічної поведінки різних соціально-професійних груп населення. У науковій літературі соціально-економічна поведінка частогусто ототожнюється тільки з виробничою діяльністю, увага ж до особистісних, соціально-психологічних особливостей тих, хто знаходиться на ринку праці, привертається меншою мірою. Саме ці особливості є вагомим фактором їхньої трудової мотивації, ціннісних орієнтацій щодо трудової діяльності та економічної поведінки. Виходячи з цього, необхідно враховувати не тільки економічні, а й соціально-поведінкові аспекти відношення населення України до трудової діяльності.

Соціологічний підхід щодо дослідження економічної свідомості та поведінки припускає можливість визначення факторів, котрі їх формують і ґрунтуються на думках, відносинах, уявленнях як у сьогоденному, так і ретроспективно-прогностичному аспектах. Встановлено, що багато ретроспективно-

прогностичних показників, пов'язаних як із трудовою сферою (перспективи службового зростання, мотиви трудової діяльності, життєві економічні стратегії, готовність до підприємництва, тимчасова трудова міграція за кордон тощо), так і з більш узагальненими характеристиками рівня та якості життя, диференційовані за соціальними і соціально-професійними групами. Проте формування оціночних суджень є результатом досить складного, іноді суперечливого процесу. В одних випадках простежується взаємозв'язок показників об'єктивного та суб'єктивного характеру, суб'єктивних показників, в інших – ні [39]. Через це дослідження характеру та залежності між суб'єктивними характеристиками нерівності, рівня та якості життя, матеріального становища окремих соціально-професійних груп і їхньою економічною поведінкою, з'ясування факторів, котрі впливають на зазначений зв'язок, є достатньо затребуваним.

Значна кількість наведеного емпіричного матеріалу цього розділу досліджує поведінку економічно активного населення. Основні методологічні визначення та поняття економічно активного населення, рівня економічної активності, зайнятих економічною діяльністю, статусів зайнятості (працюючих за наймом, працюючих не за наймом у секторі самостійної зайнятості), економічно неактивного населення (поза робочою силою) використано за методологією Держкомстату України [40].

4.2. Установки населення щодо стратегій у сфері праці та економічних інтересів

У стислі історичні терміни в Україні відбувається радикальна реорганізація соціальної структури суспільства. Незавершеність і перехідність цього процесу супроводжується кризою традиційних норм, зразків поведінки, ролей, статусів, системи соціального контролю загалом. Це характерно для більшості країн пострадянського простору і може визначатися як криза соціальної ідентичності [41].

Соціальну трансформацію характеризує не тільки поява раніше неможливих позицій у системі стратифікації – насамперед класу власників і полярних їм прошарків "нових бідних" і маргіналів, – а й відповідний стиль адаптації до статусно-рольових позицій, що виникають, – він припускає переоцінку й перегрупування підстав як соціальної, так і особистісної ідентичності. Диференціація за соціальними і соціально-професійними групами, суб'єктивними характеристиками рівня та якості життя призводить до зростання соціальної напруженості в соціумі.

Соціальна напруженість має два діаметрально протилежні втілення: перше, позитивне – що характеризує конструктивну напругу соціальних сил; друге, негативне – обумовлене обмеженістю соціальних перспектив, безвихідністю соціально-економічного становища, відсутністю шляхів щодо бажаної реалізації свого людського потенціалу. Ефект негативної соціальної напруги подібний до ефекту важкої депресії, за якої цінності життя втрачаються, деформуються мотивація й соціально-економічна поведінка.

Відповідно й нерівність залежно від умов, у яких вона реалізується, може діаметрально протилежно впливати на соціально-психологічний стан суспільства. У звичайних умовах, коли вона не породжує почуття власної соціально-економічної неспроможності у значних за чисельністю груп населення, коли більшість населення вбачає у нерівності потенційну можливість покращити своє становище шляхом прикладання власних зусиль, нерівність позитивно впливає на соціально-психологічний стан суспільства. За таких умов вона стимулює конструктивну напругу соціальних сил, сприяє висхідній соціальній мобільності. Й навпаки, нерівність, що виражається у нестатках, малозабезпеченості, бідності значної частини населення через неможливість покращити своє становище за рахунок власних зусиль, впливає на соціально-психологічний стан суспільства негативно. Така нерівність у суспільстві викликає економічну, соціальну і психологічну напруженість, деформує мотивацію соціальної поведінки, у тому числі на ринку праці.

Економічна та соціальна нерівність характеризує процеси в економіці та суспільстві, що демонструють прямі та зворотні залежності між соціально-економічною поведінкою людей та умовами, в яких ця поведінка реалізується. Мотивація соціально-економічної поведінки завжди базується на співставленні свого становища і власних можливостей із становищем і можливостями інших людей. Ключову роль у зазначеній мотивації відіграють не абсолютні показники рівня та якості життя, а відносні показники у порівнянні з референтними групами сімей, родин, домогосподарств. Самооцінки, що формуються у таких порівняннях, розкривають зв'язки та залежності між суб'єктивними характеристиками рівня життя та добробуту і соціально-економічною поведінкою окремих груп населення.

Наведені нижче показники розподілу економічно активного населення України за рівнем матеріального становища (за самооцінкою) базуються на даних трьох національних соціологічних опитувань, проведених Українським інститутом соціальних досліджень ім. О. Яременка та Центром "Соціальний

моніторинг" (УІСД/ЦСМ) упродовж 2009 р.: серпня¹, жовтня², грудня³ та опитуванні "Думка населення: грудень 2010 р."⁴.

Для проведення аналізу за кожним із зазначених опитувань сформовано вибірку з економічно активного населення, що складається з осіб обох статей віком від 18 і старших, які впродовж певного періоду часу становлять пропозицію робочої сили на ринку праці. До складу економічно активного населення (робочої сили) входять тільки ті особи, які займалися економічною діяльністю або шукали роботу і були готові стати до неї, тобто класифікуються як "зайняті" та "безробітні" і таким чином відповідали визначенню МОП.

При формуванні груп працюючих за відносною шкалою "бідність – можливість" використовувалося запитання: "Якщо матеріальне становище середньостатистичної родини в Україні прийняти за певний середній показник, то як Ви, у порівнянні з ним, оцінюєте матеріальне становище Вашої родини?". Загалом серед працюючого населення у серпні 2009 р. 55% віднесли себе до середнього прошарку за рівнем матеріального становища родини (табл. 4.2.1).

¹ Опитування "Думка населення: серпень 2009 р." проводилося з 15 по 25 серпня 2009 р. у 26 територіально-адміністративних одиницях України: 24 областях, АР Крим і м. Київ. Усього опитано 10444 респонденти віком від 18 років і старших. Стандартні відхилення при достовірних 95 відсотках і співвідношенні змінних від 0,1 : 0,9 до 0,5 : 0,5 становлять 0,59–0,98 відсотка. Вибірка з економічно активного населення становила 6243 респонденти, з яких 5593 – працюючі особи, а 650 – безробітні.

² Опитування "Думка населення: жовтень 2009 р." проводилося з 2 по 12 жовтня 2009 р. у 26 територіально-адміністративних одиницях України: 24 областях, АР Крим і м. Київ. Усього опитано 10436 респондентів віком від 18 років і старших. Стандартні відхилення при достовірних 95 відсотках і співвідношенні змінних від 0,1 : 0,9 до 0,5 : 0,5 становлять 0,59–0,98 відсотка. Вибірка з економічно активного населення становила 6202 респонденти, з яких 5454 – працюючі особи, а 748 – безробітні.

³ Опитування "Думка населення: грудень 2009 р." проводилося з 11 по 18 грудня 2009 р. у 26 територіально-адміністративних одиницях України: 24 областях, АР Крим і м. Київ. Усього опитано 10423 респонденти віком від 18 років і старших. Стандартні відхилення при достовірних 95 відсотках і співвідношенні змінних від 0,1 : 0,9 до 0,5 : 0,5 становлять 0,59–0,98 відсотка. Вибірка з економічно активного населення становила 6252 респонденти, з яких 5520 – працюючі особи, а 732 – безробітні.

⁴ Опитування "Думка населення: листопад – грудень 2010 р." проводилося з 27 листопада по 8 грудня 2010 р. в усіх областях України, АР Крим і м. Києві. Усього опитано 2109 респондентів. Стандартні відхилення при достовірних 95 відсотках і співвідношенні змінних від 0,1 : 0,9 до 0,5 : 0,5 становлять 1,31 – 2,18 відсотка. Метод отримання інформації: індивідуальне інтерв'ю за місцем проживання респондента "віч-на-віч". Рівень досягнення респондентів – 65 відсотків.

Таблиця 4.2.1
Динаміка розподілу економічно активного населення України за рівнем матеріального становища (2009–2010 рр.)
(економічно активне населення, за соціально-трудовам статусом), %

Соціально-трудовай статус	Самооцінка респондентами матеріального становища родини															
	Вище за середнє*				Середнє				Нижче за середнє				Низьке**			
	серп. 2009	жовт. 2009	груд. 2009	груд. 2010	серп. 2009	жовт. 2009	груд. 2009	груд. 2010	серп. 2009	жовт. 2009	груд. 2009	груд. 2010	серп. 2009	жовт. 2009	груд. 2009	груд. 2010
Загалом населення, що має роботу, у т. ч.:	6	4	4	8	55	46	44	37	29	35	35	36	10	15	17	19
керівник організації/структурного підрозділу	25	14	19	23	46	57	56	60	23	19	19	10	6	10	6	7
підприємець	23	21	23	41	61	57	54	36	12	17	18	18	4	5	5	5
спеціаліст	7	5	5	8	60	53	55	43	25	31	31	39	8	11	9	10
службовець	3	3	2	3	59	47	50	45	28	36	34	38	10	14	14	14
самозайнятий	5	4	3	8	50	47	40	45	33	33	37	31	12	16	20	16
технічний персонал	3	2	2	-	46	38	31	-	36	43	40	-	15	17	27	-
працівник промисловості/сільського господарства	2	1	1	4	50	38	34	35	34	42	40	38	14	19	25	23
Безробітний	2	1	1	2	33	20	23	22	31	34	34	34	34	45	42	42

*Сума відповідей респондентів, які визначили матеріальне становище своєї родини як: "дуже високе", "високе" й "вище за середнє".

** Сума відповідей респондентів, які визначили матеріальне становище своєї родини як: "низьке" й "дуже низьке".

Джерело: за даними моніторинів громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Загалом 39% населення, що на той час перебувало на ринку праці та мали роботу, віднесли себе до груп із рівнем матеріального становища нижчим за середній та низьким. Сумарно такі оцінки матеріального становища своєї родини дали 51% із числа робітників технічного персоналу, 48% працівників промисловості/сільського господарства, 45% самозайнятих. Тобто приблизно кожна друга сім'я, членом якої є хтось із зазначених вище категорій працівників, характеризується низьким рівнем поточного споживання, мінімальним майновим накопиченням, нестачею фінансових ресурсів. Споживчі стандарти зазначених сімей менш різнобічні, а потреби обмежені нагальними витратами, необхідними для виживання. Таким чином, основна маса працюючого населення формує головним чином дві доходні групи малозабезпечених і середньозабезпечених. Те, що у серпні 2009 р. майже 40% працюючого населення віднесли себе за матеріальним станом до групи з рівнем, нижчим за середній та низьким (у грудні 2010 р. – 55% серед усіх працюючих і 61% серед працівників промисловості/сільського господарства), свідчить про існування в Україні феномену "працюючі бідні". Отже в країні зберігається достатньо висока питома вага "поганих" робочих місць, де використовується низькокваліфікована та малооплачувана праця. В умовах кризи зазначена проблема суттєво загострюється.

Дані обстежень умов життя домогосподарств фіксують дві основні проблеми щодо нерівності та бідності – високі ризики бідності серед сімей із дітьми та серед сільського населення. Підкреслюється, що рівень життя та зростання бідності сімей із дітьми тісно пов'язані з глобальнішою проблемою – надто низьким стандартом оплати праці в країні, коли працююча людина не в змозі забезпечити навіть одного утриманця, а через це не відбувається розширене відтворення працюючої людини та членів її сім'ї. Із загального числа бідних домогосподарств у 79% проживає хоча б одна працююча особа. Отже, наявність роботи не захищає від бідності та виникає своєрідний феномен бідності працюючого населення [42, с. 5]. Фахівці стверджують, що головним негативним наслідком збереження в Україні практики низької оплати праці та бідності працюючих стане консервація екстенсивного типу економічного зростання, відхід від курсу суспільного прогресу та формування ринкового середовища, провал стратегічної програми розбудови "економіки знань" [43, с. 670].

Наявність низькодоходних груп серед працюючих зафіксована й у стратифікаційній системі зайнятості Росії. Фахівці стверджують, що одна з проблемних тенденцій у сфері зайнятості пов'язана з існуванням феномену

працюючих бідних, що відбувається через низьку якість зайнятості при рівні заробітної плати, нижчому за прожитковий мінімум і визначається у вигляді прихованого безробіття на підприємствах економічно збиткових галузей. До "нових бідних" відносять працівників робітничих професій і бюджетників, "депривованих не тільки у матеріальному плані, а й в інших аспектах, у тому числі принижених морально" [18]. Дослідження нерівності за доходами у різних секторах економіки визначило, що феномен працюючих бідних спостерігається як в ринковому (29%), так і неринковому (32%) секторах економіки, тобто бідність продукується й у ринкових секторах економіки [44].

Із розгортанням кризових явищ протягом 2009 р. матеріальне становище, рівень добробуту економічно активного населення України суттєво погіршується. Якщо у серпні 2009 р. загалом серед працюючого населення до середнього прошарку за рівнем матеріального становища родини віднесли себе 55%, то у грудні 2009 р. таких виявилось лише 44% (табл. 4.2.1). Тобто протягом чотирьох місяців 2009 р. (серпень–грудень) частка працюючого населення, котра оцінила матеріальне становище своєї родини як "середнє", зменшилася на 11%. Зазначені процеси відбуваються за рахунок зростання серед економічно активного населення України кількості сімей із низькими доходами. Так, якщо у серпні 2009 р. 39% населення, що загалом знаходилося на ринку праці та мало роботу, віднесли себе до груп із матеріальним становищем нижчим за середнє та низьким, то у жовтні 2009 р. їхня частка зросла до 50%, у грудні – до 52%, а у грудні 2010 р. до 55%.

Дані моніторингу ІС НАН України впродовж останніх років свідчать про негативну соціальну динаміку розвитку українського суспільства. За отриманими результатами близько 40% працюючих не можуть знайти роботу, що відповідала б їхнім запитам, третина працюючих не має можливості працювати з повною віддачею та отримувати пристойний дохід. Неможливість мати гідну роботу з гідною оплатою праці призводить до неможливості задовольнити навіть першочергові потреби працівників і членів своїх сімей – майже третині населення (32,4% у 2009 р.) не вистачало "можливості купувати найпотрібніші продукти" [45, с. 4].

За соціально-трудовим статусом найбільше потерпають від проблем, пов'язаних із кризою, низькодоходні групи працюючого населення. Суттєва нерівність за доходами, несправедлива поляризація працюючого населення за отриманими прибутками та матеріальним становищем посилює низьку соціальну мобільність саме бідних верств населення. За даними опитування у серпні 2009 р., найбільш низькодоходними, порівняно з іншими

категоріями працівників виявилися робітники технічного персоналу – 51%, працівники промисловості/сільського господарства – 48%, самозайняті – 45%. За чотири місяці 2009 р. (серпень–грудень) група працівників промисловості/сільського господарства з рівнем матеріального становища нижчим за середній та низьким (сумарно) зросла на 17% (із 48 до 65%); серед технічного персоналу збільшилася частка малодоходних на 16% (із 51 до 67%); серед самозайнятих – на 12% (із 45 до 57%). І тільки дві категорії працівників не відчували суттєвих змін у взаємодії соціального трудового статусу і рівня доходів (дохідний статус зайнятості). Серед підприємців стабільною залишається частка з матеріальним становищем вищим за середнє (23%), а 7% респондентів перемістилися з групи з середнім рівнем матеріального становища до групи малозабезпечених. Серед керівників різного рівня відбуваються дещо інші тенденції зміни доходного статусу зайнятості. Збільшення групи керівників із середнім матеріальним становищем на 10% відбувається за рахунок переміщення зазначених працівників як із групи високодоходних до середньодоходних (6%), так і з групи малодоходних до середньодоходних (4%). Зазначимо, що це єдина група серед усього працюючого населення, де навіть за умов кризи зростає прошарок із середнім матеріальним становищем родини. Отже, в умовах кризи серед економічно активного населення України зростає кількість сімей із низькими доходами. Найбільше страждають працівники промисловості/сільського господарства, технічний персонал і самозайняті, котрі більш швидкими темпами переміщуються до прошарку низькодоходних сімей.

Щодо такої групи працівників, як керівник організації/структурного підрозділу, можна говорити про встановлення певних протиріч. З одного боку, за даними соціологічних опитувань стосовно самооцінки, вони стабільно відносять себе до середньодоходних сімей і більшою мірою, ніж інші категорії працівників, (окрім підприємців) до високодоходних. З іншого – за даними Державної податкової адміністрації України встановлено, що керівники понад 100 тис. підприємств отримують зарплату на мінімальному рівні або нижчу [46]. Встановлений факт загострює питання отримання зарплатні у конвертах. Зрозуміло, що це стосується не тільки керівників, але принаймні інші категорії працівників значно більшою мірою відносять себе до низькодоходних сімей.

Проведений аналіз розподілу економічно активного населення України щодо майнового розшарування та нерівності за доходами за видом зайнятості працівників встановив, що найвищі показники самооцінки матеріаль-

ного становища відзначаються у приватних підприємств, бізнесменів, фермерів (табл. 4.2.2). Сумарно у 2009 р. 76% цієї категорії зайнятих віднесли себе до середньозабезпечених (53%) і забезпечених вище за середній рівень (23%) родин. У 2010 р. їхня частка зросла до 80%. Натомість понад половину найманих працівників підприємств державного сектора, найманих працівників приватних підприємств і самозайнятих визнали своє матеріальне становище як низьке та нижче за середнє (сумарно).

Таблиця 4.2.2

Розподіл економічно активного населення України за рівнем матеріального становища

(економічно активне населення, за видом зайнятості), %

Вид зайнятості	Самооцінка респондентами матеріального становища родини							
	Вище за середнє*		Середнє		Нижче за середнє		Низьке**	
	гру- день 2009	гру- день 2010	гру- день 2009	гру- день 2010	гру- день 2009	гру- день 2010	гру- день 2009	гру- день 2010
Наймани працівники підприємств державного сектора	2	5	44	45	34	35	20	15
Наймани працівники приватних підприємств	2	7	45	34	38	41	15	18
Приватні підприємці, бізнесмени, фермери	23	40	53	40	20	14	4	6
Самозайняті (самостійно визначають місце та час роботи)	4	8	39	45	33	31	24	16

* Сума відповідей респондентів, які визначили матеріальне становище своєї родини як: "дуже високе", "високе" й "вище за середнє".

** Сума відповідей респондентів, які визначили матеріальне становище своєї родини як: "низьке" й "дуже низьке".

Джерело: за даними моніторинів громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Отже, проведений аналіз розподілу за матеріальним становищем працюючого населення країни як за соціально-трудоим статусом, так і за видом зайнятості дозволяє виділити як групу з найбільш високими доходами приватних підприємців, бізнесменів, фермерів. Сумарно їхні оцінки матеріального становища як середнього та вищого за середнє у 2009 р. коливаються на рівні 76–77%, а у 2010 р. зростають до 80%. Найменш

доходними групами виявилися працівники промисловості/сільського господарства, технічний персонал, самозайняті, а також наймані працівники державних підприємств.

Зміни, що відбувалися у суспільстві за останні роки, особливо в умовах кризи, вносять у масову свідомість і соціальне самопочуття нові уявлення щодо сьогодення та планів на майбутнє. Йдеться про адаптаційні процеси, можливості пристосування населення до трансформацій, що відбуваються. Одним із показників вияву зазначених можливостей є соціальне самопочуття та погляди на майбутнє різних груп економічно активного населення.

Результати досліджень свідчать, що за рівнем матеріального становища сім'ї, найбільш успішними "адаптантами", яких влаштовує стиль життя є респонденти з оцінкою "вище за середнє" – 60% (табл. 4.2.3). Із зниженням рівня матеріального становища родини та погіршенням рівня добробуту зростає кількість респондентів незадоволених власним стилем життя (33% із матеріальним становищем "нижче за середнє" та 54% із низьким матеріальним становищем). Отже, матеріальне становище родини (за самооцінкою респондентів) є важливою ознакою соціального самопочуття та ступеня задоволеності власним стилем життя. Саме рівень доходу працюючого населення значною мірою обумовлює рівень і якість життя, потужно впливає на самопочуття та диференціює, обумовлює різні стратегії адаптації сімей.

Таблиця 4.2.3

Розподіл відповідей респондентів на запитання:

"Якою мірою Вас влаштовує стиль життя, який Ви нині ведете?",

за матеріальним становищем родини, серпень 2009 р., %

Відповідь респондента	Самооцінка респондентами матеріального становища родини (економічно активне населення України)			
	Вище за середнє	Середнє	Нижче за середнє	Низьке
Влаштовує*	60	34	22	11
Частково влаштовує/ частково – ні	25	42	44	35
Не влаштовує**	14	23	33	54
Важко відповісти	1	1	1	-

* Сума відповідей респондентів, які відповіли: "повністю влаштовує" та "більшою мірою влаштовує".

** Сума відповідей респондентів, які відповіли: "більшою мірою не влаштовує" та "зовсім не влаштовує".

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний період.

На доходи та самопочуття населення суттєво вплинула фінансово-економічна криза. Опитування, проведене в серпні 2009 р., показало, що криза не торкнулася лише 5% населення України. Рівень доходів економічно активного населення та матеріальне становище сім'ї (майнове розшарування) значно диференціює та актуалізує ті чи інші проблеми, пов'язані з кризою. Наприклад, усі прошарки працюючого населення за матеріальним становищем (від вищого за середнє до низького) зазначають загострення проблем, пов'язаних з купівельною спроможністю та ціновим фактором (табл. 4.2.4). Майже однаковою мірою зазначені групи (за матеріальним становищем) вказують на зростання цін на продукти харчування (на рівні 95–98%); збільшення комунальних платежів (на рівні 77–85%); зростання цін на ліки, медичні послуги (на рівні 80–95%); збільшення оплати за навчання (на рівні 48–57%).

Якщо проблема зростання цін і купівельної спроможності майже однаковою мірою зачіпає високодоходні та низькодоходні групи населення, то відносно умов зайнятості та становища на ринку праці найбільш чутливими до кризових явищ виявилися сім'ї з середнім і низьким рівнем доходу. Так, на затримки із виплатами заробітної плати вказують 45–50% респондентів із низьким і середнім рівнем матеріального становища та 37% із рівнем вищим за середній. Зменшення рівня оплати праці при тих же обсягах роботи торкнулося 40–42% респондентів із низьким і середнім рівнем матеріального становища та 34% – із рівнем вищим за середній. На 10% більше перевели на скорочений робочий день чи тиждень працівників із середнім рівнем матеріального становища сім'ї (28%) порівняно з працівниками з рівнем, вищим за середній (18%). Відправили в неоплачувану відпустку 23–25% працівників із низьким і середнім рівнем матеріального становища та 14% з рівнем вищим за середнє. Навіть якщо попередження про звільнення, починаючи від високодоходних і до низькодоходних груп працюючого населення майже однакове й коливається на рівні 12–16%, то реальне звільнення відбувається насамперед за рахунок працівників – представників низькодоходних сімей (22% у низькодоходній групі та по 11% у інших групах). Отже, в умовах скорочення виробництва роботодавці звільняють насамперед некваліфіковану або малокваліфіковану робочу силу.

Проведений аналіз загострення проблем кризи залежно від соціально-професійного статусу працівників визначив такі тенденції. В умовах кризи найвищий ранг незахищеності на ринку праці має технічний персонал, а друге місце посідають працівники промисловості/сільського господарства.

Розподіл відповідей респондентів на запитання:
"Чи виникали у Вас і Вашої сім'ї проблемні питання у зв'язку
з фінансово-економічною кризою?",
за матеріальним становищем родини, %

Зазначені респондентами проблемні питання	Групи працюючих за матеріальним становищем родини, відповіді "так"			
	Вище за середнє	Середнє	Нижче за середнє	Низьке
Зростання цін на продукти харчування	95	97	98	97
Зростання цін на ліки, медичні послуги	80	93	93	95
Збільшення комунальних платежів	78	83	85	77
Збільшення оплати за навчання	54	57	49	48
Скоротили премії, бонуси, доплати	43	55	52	43
Затримки із виплатами заробітної плати	37	50	49	45
Неможливість взяти кошти з банків (депозити, кредити тощо)	35	33	26	24
Зменшення рівня оплати праці при тих же обсягах роботи	34	42	40	40
Перевели на скорочений робочий день чи тиждень	18	28	23	23
Проблеми із погашенням споживчого кредиту	18	25	22	21
Проблеми із погашенням кредиту, який було взято для розвитку бізнесу, підприємницької діяльності тощо	16	11	7	8
Відправили в неоплачувану відпустку	14	25	23	23
Попередження про звільнення	13	13	12	16
Розірвали договір, контракт на здійснення робіт чи послуг	13	13	11	12
Затримки із виплатами пенсій та/або соціальних виплат	12	18	13	15
Звільнення	11	11	11	22
Запропонували перейти на 0,5 ставки	10	12	11	7

Джерело: за даними моніторингів громадської думки УІСД/ЦСМ.

Якщо загалом серед працюючого населення 48% вказують на затримки із виплатами заробітної плати, то серед технічного персоналу таких 53%, серед працівників промисловості/сільського господарства – 54%. Працівників із числа технічного персоналу частіше за інші категорії працюючого населення переводять на скорочений робочий день чи тиждень, відправляють у неоплачувану відпустку. Вони ж частіше за інші категорії робітників наголошують на ризики переходу на роботу на 0,5 ставки та отримання попередження про звільнення.

Відомо, що вектор особистого, у тому числі матеріального, успіху має залежати від освіти та кваліфікації. За даними опитування, проведеного в серпні 2009 р., 61% економічно активного населення країни вказали, що займаються трудовою діяльністю, що відповідає їхньому професійно-освітньому рівню (табл. 4.2.5). Найбільша кількість таких серед керівників різного рівня (80%), спеціалістів (72%) і службовців (67%). Водночас 33% спеціалістів і 38% службовців оцінюють своє матеріальне становище як низьке та нижче за середнє. Це означає, що набутий освітньо-професійний рівень і вірність основній професії при виборі роботи майже половині спеціалістів і службовців не забезпечує належних доходів і відповідного (навіть середнього) рівня життя.

Таблиця 4.2.5

**Розподіл відповідей респондентів на запитання:
"Чи відповідає характер Вашої теперішньої роботи Вашому професійно-освітньому рівню?"**

за соціально-трудовим статусом, серпень 2009 р., %

Соціально-трудовий статус	Ступень відповідності професійно-освітнього рівня характеру роботи		
	Так	Ні	Важко відповісти
Загалом населення, що має роботу, у тому числі:	61	36	3
керівник організації/структурного підрозділу	80	19	1
підприємець	49	49	2
спеціаліст	72	25	3
службовець	67	30	3
самозайнятий	38	57	5
технічний персонал	51	44	5
працівник промисловості/сільського господарства	56	41	3

Джерело: за даними моніторингів громадської думки УІСД/ЦСМ.

Встановлено, що 36% працюючого населення не використовує отримані професійні знання в своїй нинішній роботі. Найбільше таких серед самозайнятих (57%) і підприємців (49%). Це можна пояснити тим, що в умовах деформованого (частково зруйнованого) ринку праці та відсутності належної регламентації оплати праці, зазначені групи економічно активного населення відійшли від основної професії та пішли на "вільні хліби". В такому випадку самозайнятість можна розглядати як стратегію активної адаптації, незважаючи на невідповідність наявної професійної підготовки характеру фактичної роботи. Проте викликає занепокоєння те, що 44% працівників технічного персоналу, 41% робітників промисловості/сільського господарства, 30% службовців і 25% спеціалістів працюють не за отриманим професійно-освітнім рівнем. За оцінками фахівців, невідповідність фактичної зайнятості й набутої кваліфікації спричиняє "розмивання" професійного поля, професійної культури, руйнації освітньо-професійної структури суспільства як основи соціальної структури. Адже незадоволення роботою серед працюючих не за фахом значно більше, ніж у працюючих за фахом, і це, у свою чергу, зумовлює зниження задоволення людини своїм добробутом і життям [47, с. 47–55].

Наймані працівники відчують себе невпевнено у ринковому економічному просторі – 50,7% з них визнають, що їм не вистачає сучасних економічних знань, а тих, хто задоволений своїм розумінням економіки, було майже втричі менше (17,0%). У підгрупі найманих працівників із початковою або неповною середньою освітою зазначене співвідношення становило 55,0 і 11,4%, а серед найманих працівників з повною вищою освітою – 37,5 і 29,5%. Тобто на фоні значних коливань задоволеності власною економічною компетентністю залежно від рівня освіти економічні процеси важко збагнути навіть освіченим людям – і в цій підгрупі, як і серед найманих працівників загалом, частка незадоволених своїми економічними знаннями перевищує частку тих, кому своїх економічних знань достатньо. Фахівці роблять висновок, що очікувати перетворення людей, які не володіють достатніми економічними знаннями, на носіїв високої або навіть адекватної ринковим відносинам економічної культури є достатньо проблематичним [10, с. 197].

Дані опитування 2010 р. свідчать, що нерівність за доходами та значне розшарування за матеріальним становищем сім'ї значно впливають на рівень компетентності та самопочуття населення в сучасному економічному середовищі. Так, у групі з низьким матеріальним становищем майже втричі, порівняно з високодоходною групою, більше респондентів, які зазначають,

що їм не вистачає вміння жити в нових суспільних умовах і більше, ніж удвічі респондентів, які говорять про те, що їм не вистачає у житті сучасних економічних знань (табл. 4.2.6).

Таблиця 4.2.6

Відповіді респондентів стосовно того, чого їм не вистачає у житті, 2010 р.
(серед економічно активного населення за матеріальним становищем),
% відповідей "не вистачає"

Не вистачає...	Вміння жити в нових суспільних умовах	Сучасних економічних знань	Сучасних політичних знань
Серед усього економічно-активного населення	29	40	25
За матеріальним становищем сім'ї			
Вище за середнє	16	21	13
Середнє	21	34	20
Нижче за середнє	36	50	28
Низьке	41	47	35
Серед тих, хто за самооцінкою відніс себе до середнього класу			
	16	26	16

Джерело: за даними моніторингу громадської думки ІС НАНУ.

Необхідно звернути увагу на відмінності у відповідях респондентів щодо адаптації до сучасного життя та наявних економічних знань серед тих, хто зазначив своє матеріальне становище як середнє, та серед тих, хто за самооцінкою відніс себе до середнього класу. Самоідентифікація людей середнього класу виявляє ступень пристосування до сучасного життя на рівні тих респондентів, хто зазначив своє матеріальне становище як вище за середнє. Можна припустити, що самоідентифікація з середнім класом визначається не тільки матеріальним становищем, а й освітньо-кваліфікаційними стратегіями, мотивацією на зміст і кар'єру у роботі, активністю у набутті знань і компетенцій тощо. Отже, проблематика досліджень "середини суспільства" потребує подальших розвідок через актуальність пошуку міцних основ розбудови суспільства та найбільш прийнятних соціальних перспектив країни.

Реформування економіки, зміна суспільних відносин багато в чому залежить від особливостей орієнтацій, установок, вибору індивідами тих чи тих економічних дій, загалом готовності населення країни до участі в економічній діяльності в умовах, що змінилися. Економічна трудова поведінка

людей значною мірою залежить від соціальних і культурних детермінант ставлення до праці. Найбільш узагальненими факторами, що детермінують ставлення до праці, є соціально-економічні та інші загальносоціальні, соціокультурні умови в сфері праці, що формують певні установки населення.

Економічна трудова поведінка людей перебуває у взаємозв'язку з процесами майнового розшарування та соціально-економічної нерівності. Актуальність фокусування цього дослідження на економічній поведінці та її детермінантах зумовлена такими міркуваннями. Сучасна стратегія соціально-економічного зростання України вбачає довгострокову перспективу у забезпеченні конкурентоспроможності на інноваційній основі шляхом розвитку економіки знань, і вирішальним у цій діяльності є людський фактор. Ефективність людського фактору з погляду потреб соціально-економічного зростання значною мірою залежить від рівня людського розвитку населення – він має бути достатнім для реалізації означеної стратегії. Тоді вся економічна діяльність людей, у тому числі їхня економічна поведінка відповідатиме умовам успішного соціально-економічного розвитку країни, що їх висуває конкуренція на світових ринках, де панує глобалізація, модернізація, інформатизація тощо.

Зрозуміло, що це зростання не є самоціллю – власне вся трансформація українського суспільства від тоталітаризму і планової економіки до ринкової економіки і соціальної держави була викликана запитом суспільства щодо підвищення якості життя і добробуту народу до рівня розвинених країн. Приклад цих країн свідчить, що один із головних шляхів досягнення високого рівня добробуту в трансформаційних суспільствах – становлення конкурентоспроможної ринкової економіки із збалансованим розвитком державного та приватного секторів (де належне місце посідають людські права і свободи, в тому числі свобода економічної діяльності, можливість самореалізації найбільш економічно активної частини населення у підприємницькій діяльності, не обмежена ідеологічними чинниками економічна поведінка тощо).

Важливою ознакою такої економіки буде створений у результаті трансформації конкурентоспроможний ринок праці, де перевагу матимуть працівники з уже набутих високим рівнем або значним для реалізації в найближчій перспективі потенціалом людського розвитку. Навряд чи такий ринок може створитися в трансформаційному суспільстві лише завдяки дії "невидимої руки" за умов необмеженого лібералізму без державного регулювання. Особливу важливість регульованого розвитку ринку праці в транс-

формаційному суспільстві зумовлює, окрім іншого, ще й той парадокс, що набуття високого рівня людського розвитку потребує достатнього доходу (людині необхідно інвестувати у власні освіту і здоров'я), основним джерелом отримання якого є результат економічної діяльності для більшості населення, в тому числі легальної діяльності на ринку праці. Якщо цей ринок не збалансований між можливостями задоволення соціального запиту населення та потребами держави щодо спрямування ресурсів на власне економічні цілі (модернізацію, інвестування у нове виробництво тощо) або інше, то він, з одного боку, страждатиме від нестачі робочої сили з достатнім людським розвитком, а з іншого, – сам стримуватиме підвищення рівня людського розвитку населення внаслідок обмежених можливостей отримання працівниками достатнього доходу (для того щоб вкладати у ті ж освіту і здоров'я) як винагороди за продуктивну працю. Виходячи з цього, актуальним завданням економічної науки в сучасних умовах є всебічне дослідження проблем оплати праці, розробка ціле-спрямованої політики доходів працюючого населення.

Створення конкурентоспроможного ринку праці має бути одним із головних результатів трансформації українського суспільства. Судити про успішність цього процесу значною мірою можна за характеристиками зайнятості населення. Звичайно, під час трансформації вони особливо сильно змінюються, адже становлення конкурентоспроможного ринку праці базується, окрім іншого, на активній діяльності дрібних і середніх підприємств, чого раніше, практично, не було. Тому успішний перехід від планово-адміністративної до ринкової економіки, котра для забезпечення добробуту широких верств населення має бути соціально орієнтованою, вимагає як особливої уваги до лібералізації зайнятості на основі розвитку малого підприємництва і бізнесу, самозайнятості тощо, так і розумного регулювання цього явища.

Під час трансформації суспільства змінюються традиції й норми соціально-економічної поведінки всіх учасників процесу суспільного відтворення, соціокультурні цінності, що їх зумовлюють, і далеко не для всіх суб'єктів ринку ці зміни відбуваються безболісно. Це важлива особливість перехідної економіки – суттєве зростання впливу соціально-культурних факторів на економічну поведінку людей. Окрім цього, й зростаюча диференціація (поляризація) населення за доходами призводить до певних деформацій свідомості, часто зумовлює деструктивну економічну поведінку, непередбачуваність вибору.

Результати проведених за останні 11 років (1999–2010 рр.) досліджень свідчать, що орієнтації населення щодо вибору життєвих економічних стратегій на ринку праці мають певні коливання. З переліку життєвих економічних стратегій, які можна коротко визначити прагненнями: а) отримувати невелику, але гарантовану заробітну плату; б) мати постійний заробіток, намагаючись одночасно "заробляти капітал" додатково; в) ризикувати, терпіти труднощі, намагаючись заробити "капітал"; г) займатися домашніми справами, перекладаючи необхідність заробляти гроші на іншого члена родини (чоловіка/дружину); д) застосовувати інші варіанти отримання доходу, протягом 2004–2006 рр. переважала стратегія постійної роботи у поєднанні з додатковим заробітком (табл. 4.2.7).

Таблиця 4.2.7

Зміни вибору життєвих економічних стратегій населення України протягом 1999–2010 рр., серед усього населення, %

Варіант вибору стратегії	1999	2004	2005	2006	серпень 2009	грудень 2009	грудень 2010
Мати невелику, але гарантовану заробітну плату	46	29	34	31	43	39	43
Мати постійний заробіток, але "заробляти капітал" додатковим шляхом	25	40	40	37	34	38	29
Ризикувати, терпіти, але "заробляти капітал"	8	14	12	16	13	12	14
Займатися домашніми справами, щоб чоловік/дружина заробляв(ла)	10	10	8	10	7	8	8
Інше	11	7	6	6	3	3	6

Джерело: за даними моніторингів громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

У кризових умовах (серпень 2009 – грудень 2010 р.) починає переважати стратегія доринкового типу – мати невелику, але гарантовану зарплату. В умовах реального звільнення та його очікування знижується ініціативна поведінка працівників та зростає прагматичний компонент трудової мотивації. Якщо у вересні 2006 р. 16% обрали для себе такий спосіб поліпшення

добробуту, як ризикувати, терпіти, але заробляти "капітал", то у серпні 2009 р. зазначений показник зменшився до 13%, а у грудні – до 12%, хоча у грудні 2010 р. зріс до 14%.

Установлені тенденції щодо вибору життєвих економічних стратегій стосуються всього населення України, включаючи економічно неактивних. Зрозуміло, що при аналізі економічної поведінки за вибіркою лише економічно активних (не враховуючи пенсіонерів, учнів/студентів, домогосподарок тощо) економічні стратегії щодо досяжної мотивації зростають. Так, серед працюючого населення орієнтації на ризиковану економічну поведінку на ринку праці та досяжна мотивація у серпні 2009 р. сягала 17%, а у грудні незначним чином зменшилися – до 16%, у грудні ж 2010 р. зросла до 18% (табл. 4.2.8).

Водночас зростає кількість респондентів, які орієнтовані на постійний заробіток і заробляння капіталу додатковим шляхом (із 42% у серпні до 46% у грудні) та зменшується кількість працюючих осіб, які погоджуються на роботу з невеликою, але гарантованою заробітною платою (з 36% у серпні до 32% у грудні). Зазначені зміни у виборі життєвих економічних стратегій можуть свідчити про поступове (хоча й незначне) підвищення економічної активності населення та початок згасання кризових явищ на ринку праці. До ініціативної, ризикованої поведінки (ризикувати, терпіти, але заробляти "капітал") працююче населення продовжує ставитися з пересторогою (у більшості груп працюючих за соціально-трудохим статусом відбулося зменшення протягом серпня–грудня на 1–2%). Із грудня 2009 р. до грудня 2010 р. спостерігалися дещо інші процеси: зросли установки на роботу з невеликою, але гарантованою заробітною платою, зменшилися орієнтації на множинну зайнятість, незначно зросла ризикована поведінка.

Найбільш стабільно у сфері зайнятості почуються підприємці, у яких не відзначаються значні коливання в орієнтаціях щодо поведінки на ринку праці. Навіть кризові умови суттєво не вплинули на орієнтації підприємців щодо вибору варіантів стратегій, порівняно з докризовим періодом, понад те, виклики кризи підвищили їхні установки на ризиковану поведінку на ринку праці на 11%. Інші категорії працівників із початком кризи у виборі життєвих економічних стратегій збільшують орієнтації до ринкового, традиційного типу (невелика, але гарантована зарплата), зменшують установки на роботу з постійним заробітком у поєднанні з додатковим заробітком (множинна зайнятість). Найбільше таких серед службовців і спеціалістів.

Таблиця 4.2.8

Зміни вибору життєвих економічних стратегій населення України протягом 2009–2010 рр., %

Соціально-трудовай статус	Варіант вибору стратегії (економічно активне населення України)																	
	Мати невелику, але гарантовану заробітну плату				Мати постійний заробіток, але "заробляти капітал" додатковим шляхом				Ризикувати, терпіти, але "заробляти капітал"				Займатися домашніми справами				Інше	
	серп. 2009	груд. 2009	груд. 2010	груд. 2009	серп. 2009	груд. 2009	груд. 2010	груд. 2009	серп. 2009	груд. 2009	груд. 2010	груд. 2009	серп. 2009	груд. 2009	серп. 2009	груд. 2009	груд. 2010	
	36	32	40	42	46	34	17	16	18	3	5	4	2	2	1	4		
Загалом населення, що має роботу, в тому числі:	25	27	40	51	46	43	21	19	10	2	2	3	1	6	4			
керівник організації/структурного підрозділу	12	13	11	45	44	33	40	39	51	2	2	3	1	2	2			
підприємець	37	31	38	46	49	37	13	14	18	3	5	4	1	1	3			
спеціаліст	41	34	49	40	48	27	12	10	13	4	6	8	3	2	3			
службовець	22	21	30	48	48	40	26	22	23	3	7	6	1	2	1			
самозайнятий	44	39	-	38	43	-	13	12	-	4	5	-	1	1	-			
технічний персонал																		
працівник промисло-господарства	42	36	44	38	44	35	16	15	14	3	4	3	1	1	4			
Безробітний	44	38	43	36	40	41	13	13	15	6	7	7	1	2	4			

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

За видом зайнятості (формою власності суб'єкта господарювання) найменш активну економічну поведінку на ринку праці демонструють наймані працівники підприємств державного сектора. Серед зазначеної категорії працюючого населення найбільша частка респондентів має установки на роботу з невеликою, але гарантованою заробітною платою (від 38% у грудні 2009 р. до 50% у грудні 2010 р.), а лише 10–12% орієнтуються на вибір такої стратегії, як ризикувати, терпіти, але заробляти "капітал" (табл. 4.2.9).

Таблиця 4.2.9

Вибір життєвих економічних стратегій населення України, 2009–2010 рр., %

Вид зайнятості	Варіант вибору стратегії (економічно активне населення України)									
	Мати невелику, але гарантовану заробітну плату		Мати постійний зарібок, але "заробляти капітал" додатковим шляхом		Ризикувати, терпіти, але "заробляти капітал"		Займатися домашніми справами		Інше	
	груд. 2009	груд. 2010	груд. 2009	груд. 2010	груд. 2009	груд. 2010	груд. 2009	груд. 2010	груд. 2009	груд. 2010
Наймані працівники підприємств державного сектора	38	50	44	30	10	12	6	3	2	5
Наймані працівники приватних підприємств	29	37	51	39	15	17	4	5	1	2
Приватні підприємці, бізнесмени, фермери	14	13	42	30	40	52	2	1	2	4
Самозайняті (самостійно визначають місце та час роботи)	22	30	50	40	21	23	5	6	2	1

Джерело: за даними моніторингів громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Найбільшою мірою орієнтовані на ризик заради доброго заробітку приватні підприємці, бізнесмени, фермери (40–52%) і самозайняті особи (21–23%). Наймані працівники приватних підприємств порівняно з найманими працівниками підприємств державного сектора, дещо більше надають перевагу ринковим формам економічної поведінки у сфері зайнятості та рідше

орієнтуються на установки доринкового, традиційного типу (невелика, але гарантована зарплата).

Економічна поведінка на ринку праці економічно активного населення значно детермінується процесами соціально-економічної нерівності та залежить не тільки від соціально-трудового статусу, виду зайнятості, а й від майнового розшарування та рівня доходів. За даними проведених досліджень, заможніші прошарки населення з рівнем матеріального становища вищим за середнє надають перевагу роботі з певними ризиками заради високого доходу (40–42%); група з середнім матеріальним становищем (44–47%) більшою мірою орієнтується на роботу з постійним заробітком у поєднанні з додатковим заробітком (множинна зайнятість); майже половина (49%) респондентів із низькими доходами у економічній свідомості мають установки на роботу з невеликою, але гарантованою заробітною платою (табл. 4.2.10).

Таблиця 4.2.10

Вибір життєвих економічних стратегій населення України за групами за матеріальним статусом, 2009–2010 рр., %

Варіант вибору стратегії	Самооцінка респондентами матеріального становища родини (економічно активне населення України)											
	Вище за середнє			Середнє			Нижче за середнє			Низьке		
	серп. 2009	груд. 2009	груд. 2010	серп. 2009	груд. 2009	груд. 2010	серп. 2009	груд. 2009	груд. 2010	серп. 2009	груд. 2009	груд. 2010
Мати невелику, але гарантовану заробітну плату	20	14	15	36	29	41	38	35	43	49	37	44
Мати постійний заробіток, але "заробляти капітал" додатковим шляхом	34	47	33	44	47	30	43	43	35	33	43	38
Ризикувати, терпіти, але "заробляти капітал"	40	33	42	16	17	21	15	15	15	11	10	8
Займатися домашніми справами, щоб чоловік/дружина заробляв(ла)	5	6	3	3	5	4	3	6	5	5	5	6
Інше	1	-	7	1	2	4	1	1	2	2	2	4

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Отже, різне соціально-економічне та матеріальне становище детермінує економічну активність працюючого населення, формує різні системи ціннісних орієнтацій людей. Соціально-трудова і матеріальна статуси формують відповідні установки щодо поведінки населення на ринку праці, обумовлюють належність до відповідного типу економічної культури. Фахівці Інституту соціології НАНУ стверджують, що різне соціально-економічне та матеріальне становище обумовлює не тільки неоднакові можливості доступу до економічних знань, а й, головне, формує різні системи ціннісних орієнтацій людей, а значить і різні класові культури. [10, с. 16]. Соціальна незахищеність, повсякденне життя як балансування на межі виживання є причиною того, що 68,8% опитаних найманих працівників відзначали недостатню впевненість у власному майбутньому. У підгрупі респондентів, які перебували вимушено безробітними, зазначений показник сягав 79,5%. Низькі показники задоволеності роботою та малозабезпеченість значної частини найманих працівників на фоні матеріального піднесення незначної частки бізнесменів, які переважно орієнтовані на отримання прибутку, є яскравим підтвердженням думки 63,3% експертів, котрі вважають, що в сучасній Україні існують дві окремі економічні культури – культура багатих і культура бідних [10, с. 197].

Таким чином, різне соціально-економічне та матеріальне становище детермінує економічну активність працюючого населення, формує різні системи ціннісних орієнтацій людей. Соціально-трудова і матеріальна статуси формують відповідні установки щодо поведінки населення на ринку праці, обумовлюють приналежність до відповідного типу економічної культури. Якщо виходити з поняття економічної ментальності, то можна говорити про специфіку економічних орієнтацій, установок, цінностей і норм поведінки, що є характерними для конкретної соціальної спільноти (групи, соціального прошарку) щодо дій і поведінки на ринку праці.

Сучасні форми нерівності, котрі виникають через різні можливості доступу до соціально-економічних і владних ресурсів, трансформують стратифікаційну модель зайнятості. Нездатність працюючого населення задовольнити свої соціально-економічні потреби у формальному секторі економіки підштовхує робочу силу до нелегальних трудових відносин, що, з одного боку забезпечує певні умови для виживання, а з іншого – провокує поширення неформальних трудових практик і кризи моральних норм поведінки. Інституційні передумови захисту прав особистості декларують можливості індивіда самостійно обирати професію, сферу й форму зайнятості. Проте

поряд із цим існують і діють механізми відтворення нерівності, що оцінюються суспільством як несправедливі. До них можна віднести особливості вибору професії, обумовлені недостатнім доступом до певного рівня освіти або низькою якістю освіти; наявність/відсутність якісних робочих місць; незбалансованість процесів попиту та пропозиції на ринку праці; залежність соціально-економічного становища індивіда від поселенського статусу та від державних трансфертів (явище, що характеризується як пастка злиденності ("ловушка нищеты" – рос.), ("poverty trap" – англ.) – ситуація, за якої підвищення доходу домогосподарства з низькими прибутками тягне за собою або втрату пільг, що надає держава, або підвищення оподаткування. Через це домогосподарство залишається у нижчій страті малозабезпечених, а підвищення доходу практично нівелюється) [48].

Розуміння соціальної справедливості та відношення населення до соціальних нерівностей є важливим питанням соціально-економічного розвитку суспільства та збільшення толерантності або наростання протистояння у соціумі. Як правило, три поняття – нерівність, рівність і справедливість – аналізуються у тісному зв'язку одне з одним. Нерівність – об'єктивна величина, що вимірюється по відношенню (розмірів доходів або процентних часток населення) найбагатших до найбідніших. Справедливість – це суб'єктивна оцінка такої нерівності. Величина розриву в доходах є показником того, яким шляхом розвивається суспільство по відношенню до самих людей – правильним чи неправильним, справедливим або несправедливим [49, с. 63].

Результати соціологічних досліджень свідчать, що загалом серед усього населення України 62% турбує проблема розподілу суспільства на багатих і бідних, а 61% виокремлюють питання падіння престижу виробничих професій. За даними фахівців Інституту соціології НАН України, у 2009 р. 68,5% респондентів зазначили, що у сучасному українському суспільстві існує значна напруженість між багатими та бідними. Водночас 57,8% респондентів стверджують, що для них дуже важливо і скоріше, важливо (сумарно) відсутність значного соціального розшарування між багатими і бідними, між вищими і нижчими верствами суспільства.

Якщо окремо проаналізувати тільки економічно активне населення, то виникають певні відмінності. Проблема розподілу суспільства на багатих і бідних найбільше турбує найманих працівників підприємств державного сектора та самозайнятих (на рівні 62–66%). Найменшою мірою на неї звертають увагу приватні підприємці, бізнесмени, фермери – 46%. За соціаль-

но-трудогим статусом не відзначається значної різниці щодо стурбованості проблемою розшарування суспільства на багатих і бідних (коливання по групах у межах 59–64%). Проте по мірі переміщення від високодоходних груп до низькодоходних рівень стурбованості проблемою розподілу суспільства на багатих і бідних значно зростає (із 43 до 66%). Тобто можна говорити про те, що у більш благополучних у матеріальному плані прошарках зростає толерантність до значної диференціації доходів і розшарування суспільства за рівнем життя.

Проблема розподілу суспільства на багатих і бідних тісно пов'язана з питанням рівня оплати праці. Якщо серед усього населення України проблему розподілу суспільства на багатих і бідних зазначили 62% респондентів, то на проблему низького рівня зарплати вказують 86% опитаних. Отже, ситуація в сфері реалізації трудового потенціалу України залишається складною, а низький рівень оплати праці є суттєвою перешкодою для продовження ринкових реформ.

Найбільше стурбовані проблемою низького рівня оплати праці наймані працівники підприємств державного сектора, самозайняті та наймані працівники приватних підприємств, а найменшою – приватні підприємці, бізнесмени, фермери. Але те, що навіть у групі приватних підприємців 73% респондентів зазначають стурбованість проблемою низького рівня оплати праці, вказує на особливу гостроту необхідності реформування системи матеріального стимулювання працівників. За соціально-трудогим статусом найвищі показники стурбованості низьким рівнем зарплати виявляють працівники сільського господарства/промисловості (92%), а найнижчі (68%) – керівники різного рівня. Те, що серед безробітних 90% зазначають існування цієї проблеми, може свідчити про наявність у системі служби зайнятості вакансій, що пропонують переважно малокваліфіковану й низькооплачувану роботу.

По мірі переміщення від високодоходних груп до низькодоходних рівень стурбованості проблемою низького рівня зарплати значно зростає. Причому це зростання відбувається стрибкоподібно: від високодоходних груп до середньодоходних – зростання одразу на 23%, а від середньодоходних до низькодоходних – ще на 3%.

Отже, проведений аналіз громадської думки населення щодо проблем нерівності у суспільстві та доходів населення свідчить, що респондентів насамперед турбує проблема низького рівня оплати праці, винагороди за труд. Це свідчить про те, що заробітна плата більшості працівників не може не тільки забезпечувати гідну винагороду за труд, а й бути адекватною

затраченим зусиллям, тобто вона у більшості випадків втрачає свою відно-влювальну та стимулюючу функції.

Отримані у контексті дослідження трансформації економічної поведінки дані про особливості вибору населенням життєвих економічних стратегій на ринку праці залежно від соціально-трудового статусу, майнового розшарування, нерівності за доходами та матеріального становища дозволяють окреслити декілька тенденцій.

1. Проведений аналіз розподілу економічно активного населення за рівнем матеріального становища дозволив виділити чотири групи працюючого населення за доходами та власним добробутом. Отримані результати свідчать, що належність до чотирьох доходних груп (матеріальне становище вище за середнє, середнє, нижче за середнє та низьке) тісно пов'язана з соціально-професійним статусом працюючого населення, а вид (тип) трудової діяльності є важливим чинником соціально-економічної нерівності.

2. Протягом 2009–2010 рр. із розгортанням кризових явищ матеріальне становище, рівень добробуту економічно активного населення суттєво погіршуються. Зазначені процеси відбуваються за рахунок зростання серед економічно активного населення України кількості сімей із низькими доходами. За даними проведених досліджень, кожна друга сім'я, де є працюючі особи, віднесли себе до низькодоходних прошарків населення. Суттєва нерівність за доходами, несправедлива поляризація працюючого населення за отриманими прибутками та матеріальним становищем підсилює низьку соціальну мобільність насамперед низькодоходних верств населення з числа працівників промисловості/сільського господарства, технічного персоналу та самозайнятих.

3. Малозабезпеченість (низькі доходи) значної частини працюючого населення є основним чинником незадовільного самопочуття, низької оцінки власного стиля життя та негативних поглядів на майбутні можливі зміни у життєдіяльності та добробуті.

4. Матеріальне становище економічно активного населення (майнове розшарування) значно диференціює та актуалізує ті чи інші проблеми, пов'язані з кризою. Низькодоходні прошарки працюючого населення менш захищені й частіше потерпають від таких проблем у сфері праці, як: звільнення, затримки із виплатами заробітної плати, зменшення рівня оплати праці при тих самих обсягах роботи, переведення на скорочений робочий день чи тиждень, відправлення в неоплачувану відпустку. Найвищий ранг незахищеності на ринку праці має технічний персонал і працівники промис-

ловості/сільського господарства. Кризові умови в економіці посилюють тіньову зайнятість, примушують роботодавців виплачувати частину доходу на рівні мінімальної заробітної плати, а решту – поза межами правового поля, не сплачуючи податок із доходів фізичних осіб і внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

5. Відносно відповідності рівня кваліфікації роботи, що виконується працівниками, встановлено, що 34% працюючого населення не використовує отримані професійні знання в своїй теперішній роботі. Рівень загальної та професійної підготовки робочої сили не відповідає вимогам ринку праці та конкретного робочого місця. Якщо набута кваліфікація й дозволяє виконувати роботу, то вірність основній професії не забезпечує значну частину працюючих належними доходами і відповідним (навіть середнім) рівнем життя.

6. Доведено, що економічна поведінка, орієнтації населення щодо вибору життєвих економічних стратегій на ринку праці мають певні коливання. Якщо протягом останнього десятиліття (до початку кризи) відбувалися певні зрушення до вибору більш активних життєвих економічних стратегій, то у кризових умовах (серпень–грудень 2009 р.) починає переважати стратегія доринкового типу – мати невелику, але гарантовану зарплату, знижується ініціативна поведінка та зростає прагматичний компонент трудової мотивації. За видом зайнятості (формою власності суб'єкта господарювання) найменш активну економічну поведінку на ринку праці демонструють наймані працівники підприємств державного сектора.

7. Встановлено, що економічна поведінка на ринку праці детермінується не тільки соціально-трудовим статусом і видом зайнятості, а й майновим розшаруванням і нерівністю за доходами. Заможніші прошарки населення з рівнем матеріального становища вищим за середнє надають перевагу роботі з певними ризиками заради високого доходу; групи з середнім матеріальним становищем та нижчим за середнє орієнтуються на роботу з постійним заробітком у поєднанні з додатковим заробітком (множинна зайнятість); низькодоходні групи працюючих у економічній свідомості мають переважно установки на роботу з невеликою, але гарантованою заробітною платою.

8. Установлено, що належність до певної групи за матеріальним становищем достатньо добре зумовлює ймовірність різних типів економічної поведінки, а тому й стилів життя. Низькі доходи значної частини працюючого населення обмежують можливості самореалізації особистості, впливають

на спрощення мотиваційних механізмів, посилюють прагматичний компонент трудової мотивації з орієнтацією на збереження навіть непривабливого робочого місця. При переході від низькодоходних груп до високодоходних зростає вагомість фактора ризикованої поведінки, особистого успіху, досяжної мотивації у сфері праці.

9. Установлено, що в суспільстві існує певна напруженість щодо державного регулювання оплати праці, надмірної диференціації доходів і розподілу українського соціуму на багатих і бідних. Найбільш стурбовані проблемою низького рівня оплати праці наймані працівники підприємств державного сектора, самозайняті та наймані працівники приватних підприємств. По мірі переміщення від високодоходних груп до низькодоходних рівень стурбованості проблемою низького рівня зарплати значно зростає, а також загострюється невдоволеність процесами розподілу суспільства на багатих і бідних.

4.3. Ставлення населення до підприємництва

Говорячи про стратегії модернізації країн на пострадянському просторі, більшість аналітиків та експертів зазначають, що основними цілями соціально-економічного розвитку суспільств є забезпечення високої якості життя, створення сучасних демократичних інститутів, розвиток громадянського суспільства. Досягнення визначених цілей має відбуватися через розширення індивідуальної ініціативи та конкуренції; оптимальну взаємодію бізнесу, держави та суспільства; підвищення якості інститутів підприємництва; забезпечення високої якості людського капіталу; створення інноваційної економіки [50, с. 5]. Процеси формування і реалізації державної соціально-економічної політики, зростання національної конкурентоспроможності України значною мірою мають орієнтуватися на створення оптимальної системи підтримки розвитку малого та середнього підприємництва. Важливим фактором розбудови системи підтримки сектора підприємницької діяльності є формування в країні сприятливого інституційного середовища для його розвитку.

Відповідно до сучасних уявлень щодо ролі держави в економічному розвитку її головне завдання – забезпечити сприятливі та рівні умови ведення бізнесу для усіх суб'єктів економічної діяльності. Задля його вирішення зусилля держави мають концентруватися на двох найважливіших напрямках – підтримці макроекономічної стабільності та вдосконаленні

інституційного середовища. Якість і стабільність національних інститутів визначають з-поміж іншого рівень витрат на ведення бізнесу, привабливість участі у підприємницької діяльності, інвестиційну активність у країні, рівень і якість конкуренції на ринках і через це безпосередньо впливають на економічний розвиток суспільства [51, с. 80].

Окрім того, формування життєвих стратегій адаптації населення до нового соціально-економічного укладу значною мірою визначається індивідуальним ступенем внутрішнього сприйняття і розуміння змін, що відбуваються. Тобто суто економічна категорія – економічна поведінка людини – переважно зумовлена соціально-психологічними чинниками, котрі більше стосуються категорій ментальної сфери. Саме інституційні умови та соціально-психологічні процеси значним чином впливають на успішність соціально-економічної адаптації до нового економічного середовища, що формується в перехідних суспільствах. Серед ментальних чинників адаптації важливу роль відіграють соціокультурні детермінанти ставлення до праці, підприємницької діяльності тощо.

Для України проблема розвитку підприємництва та підприємницької активності залишається однією з найактуальніших як в економічному, так і в соціальному вимірах. На процеси реальної підприємницької активності населення суттєво впливають, з одного боку, інституційне середовище, механізми державної регуляторної політики в економічній сфері, а з іншого – стан економічної культури, освіти, масової свідомості, що знаходить відображення в громадській думці населення. Виходячи із зазначеного, сучасні інституціональні проблеми розвитку підприємництва в Україні впливають на ставлення населення до підприємницької діяльності й активно вивчаються як економічною [52–54], так і соціологічною [55–57] науками. Розробці проблем розвитку підприємництва та підприємницької активності, соціалізації економіки в контексті становлення та розвитку підприємницької сфери значну увагу приділили вітчизняні вчені-економісти О. Амоша, Д. Богиня, В. Гесць, В. Гришкін, Н. Дієва, Ю. Зайцев, І. Крючкова, С. Мочерний, О. Новікова, Ю. Пахомов, М. Чумаченко, Л. Федулова та інші. Разом із цим вітчизняні соціологи Є. Головаха, О. Донченко, О. Злобіна, В. Лагутін, С. Макєєв, В. Пилипенко, І. Попова та інші активно досліджували соціально-економічну поведінку різних категорій економічно активного населення, різноманітні аспекти його економічної свідомості, ставлення до підприємницької діяльності, уявлення про спосіб життя, цінності та норми поведінки нового підприємницького прошарку.

Виходячи з існуючого взаємозв'язку між зовнішніми умовами (факторами зовнішнього інституційного середовища) та внутрішніми змінами, які визначають реальні діяльнісно-поведінкові вияви підприємницької активності, актуалізується питання дослідження мотиваційно-спонукального блоку економічної свідомості та поведінки в сфері підприємницької діяльності. Зокрема, це стосується економічних мотивів як системи економічних стимулів, світоглядних настанов та економічної культури особистості; економічних інтересів – реальних причин економічних дій людини; економічних намірів, тобто тих прагнень, котрі стимулюють особистість до економічної активності.

Оптимізація реалізації людського фактора в умовах формування ринкової системи господарювання, пом'якшення наслідків дії чинників кризи на ринок праці, збереження людського капіталу залежать від ефективного розгортання підприємництва в усіх сферах і на всіх рівнях господарського життя. Орієнтація на активну життєву економічну стратегію, підтримка соціально вразливих верств працездатного населення тісно пов'язується з участю у самостійній підприємницької діяльності, намаганням організувати власне підприємство, почати свою справу. Задля прийняття оптимальних та ефективних рішень щодо залучення економічно активного населення до підприємницької діяльності важливо з'ясувати рівень готовності населення до підприємницької діяльності, специфіку мотивації щодо підприємництва трудової частини населення. Також актуалізується питання оцінки змін і тенденцій щодо спроможності населення до підприємницької діяльності через нерівність за доходами, майнове розшарування економічно активного населення України.

Соціологічний моніторинг ІС НАН України фіксує стабільне схвальне ставлення населення до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні на рівні 53,8% у 2008 р. (сума відповідей "цілком схвалюю" та "скоріше схвалюю") і 54,4% у 2010 р. (табл. 4.3.1).

Поступово зростає кількість бажаючих відкрити власну справу, займатися підприємництвом – з 41,3% у 2004 р. (табл. 4.3.2) до 45,8% у 2008 р. і 49,3% у 2010 р. (сума відповідей "так" та "скоріше так").

Зазначені соціологічні дані характеризують загальний підприємницький потенціал українського суспільства, вони враховують усіх бажаючих займатися підприємництвом: і тих, хто розраховує працювати офіційно, і тих, хто бажає працювати у "тіні", на основі самозайнятості, не реєструючи офіційно фірму або підприємство.

Таблиця 4.3.1

Розподіл відповідей респондентів на запитання "Як Ви ставитеся до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні?", %

Відповідь респондента	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010
Зовсім не схвалюю	9,3	12,2	10,6	7,8	7,8	7,3	7,0
Скоріше не схвалюю	13,0	10,6	12,7	10,6	11,9	12,2	12,9
Важко сказати, схвалюю чи ні	25,0	28,7	29,5	28,8	22,2	23,9	25,7
Скоріше схвалюю	25,1	33,0	34,0	34,6	36,0	34,3	35,4
Цілком схвалюю	26,7	15,2	13,2	16,3	18,4	19,5	19,0
Не відповіли	0,8	0,3	0,1	1,8	3,7	2,8	0,0
Середній бал	3,5	3,3	3,3	3,4	3,5	3,5	

Джерело: за даними моніторингів громадської думки ІС НАНУ за відповідні роки.

Таблиця 4.3.2

Розподіл відповідей респондентів на запитання "Чи хотіли б Ви відкрити свою справу (власне підприємство, фермерське господарство)?", %

Відповідь респондента	2004	2005	2006	2008	2010
Ні	27,9	31,7	30,8	29,1	28,4
Скоріше ні	13,8	9,6	10,1	11,6	9,2
Важко сказати	16,7	14,8	13,5	13,4	13,1
Скоріше так	20,7	16,5	16,7	16,8	18,7
Так	20,6	27,3	28,9	29,0	30,6
Не відповіли	0,4	0,0	0,1	0,1	0,0
Середній бал	2,9	3,0	3,0	3,1	

Джерело: за даними моніторингів громадської думки ІС НАНУ за відповідні роки.

Проведений моніторинг ставлення населення України до офіційної підприємницької діяльності протягом 2001–2005 рр. свідчить про наявний потенціал українського соціуму в напрямі вибору підприємницької сфери діяльності на дещо нижчому рівні: 27–32%. Проте більша частина не є прихильниками. Якщо у 2001 р. частка тих, хто за будь-яких обставин не бажав офіційно за-

йматися підприємництвом, становила 55%, то у 2005 р. – 59% (табл. 4.3.3). Тобто можна стверджувати, що приблизно третина населення виявляє потенційну готовність щодо офіційної підприємницької діяльності, а близько 2/3 населення ні за яких обставин не хочуть ним займатися.

Таблиця 4.3.3

Розподіл відповідей респондентів на запитання

"Чи хотіли б Ви в офіційно встановленому порядку займатися підприємницькою діяльністю?", %

(Сума відповідей не дорівнює 100%, бо респондент міг обрати декілька варіантів відповіді)

Варіант відповіді	2001	2005
Так, хотів би створити власне підприємство (фірму, ТОВ)	12	13
Так, хотів би зареєструвати себе як приватного підприємця	8	6
Хотів би займатися бізнесом, проте не реєструючи його	7	4
Я вже є власником діючого підприємства (фірми, ТОВ)	1	1
Я вже займаюся приватним підприємництвом як фізична особа	4	3
Не хочу ні за яких обставин	55	59
<i>Важко відповісти</i>	<i>15</i>	<i>14</i>

Джерело: за даними моніторингів громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Ставлення до підприємництва суттєво зумовлюється віком: серед молоді віком 18–28 років виявили бажання офіційно створити власне підприємство 26%, а серед респондентів віком 40–49 років таких було вдвічі менше. Люди з життєвим досвідом більш упереджені стосовно підприємництва, а коли й виявляють бажання ним займатися, схиляються не реєструвати свій бізнес. Простежена пряма залежність між негативним ставленням до малого та середнього бізнесу і віком: за будь-яких обставин не бажають займатися підприємництвом 33% опитаних віком 18–28 років, 46 – віком 29–39 років, 52 – віком 40–49 років, 74% – віком 50–59 років⁵. Тут є певна суперечність, адже успіху в організації власної справи частіше досягають у зрілому віці, коли знань, досвіду і соціального капіталу (коло людей, здатних сприяти налагодженню необхідних для успішної економічної адаптації соціальних зв'язків) більше. Принаймні дані російських опитувань доводять, що у віковій групі від 21 до 30 років частка тих, кому виявилось під силу

⁵ Моніторинг УІСД/ЦСМ: грудень, 2005 р.

більш-менш вдало організувати власну справу, становила 13,3%, у віковому діапазоні від 31 до 40 років – 19% та у віці 41–50 років – 12,6% респондентів успішно організували власну справу [58, с. 175].

Установки та орієнтації щодо відкриття власної справи також значною мірою залежать від матеріального становища населення (оцінка матеріального становища за самовизначенням респондентів). Так, серед опитаних із матеріальним становищем, вищим за середнє бажать створити власне підприємство 23%, середнім – 17, низьким – 8, дуже низьким – 4%. Не хочуть за жодних умов займатися підприємництвом 82% серед опитаних, які оцінюють власне матеріальне становище як дуже низьке⁶. Отже, бідні й незаможні верстви населення переважно обирають пасивну економічну поведінку, що, очевидно, зумовлене не лише суб'єктивними (у площині людської психології), а й об'єктивними причинами (обмеженнями за віком, здоров'ям, знаннями, навичками, досвідом, соціальним і фінансовим капіталом, іншими індивідуальними ресурсами тощо). Разом із тим сподіватися, що через зростання добробуту в Україні суттєво активізується економічна поведінка за рахунок саме найменш забезпечених верств населення, швидше за все, не варто. Адже сім'ї, обмежені в життєво необхідних витратах (харчування, одяг, ліки, житло тощо), найчастіше не в змозі (об'єктивно) або відмовляються (з суб'єктивних причин) відновити звичний у минулому рівень життя за рахунок пошуку додаткових джерел заробітку. Така ж тенденція спостерігається в російському суспільстві, де близько половини (48%) "бідних" сімей обирають пасивний тип адаптації: обмежують власні потреби до мінімуму, задовольняються тим, що мають, думають, що їхній стан абсолютно безперспективний і сподіваються лише на зовнішню фінансову допомогу. Цей прошарок населення має низькі можливості адаптації до сучасного соціального середовища, і за цих умов перебуває у стані очікування та не починає активних дій для поліпшення матеріального становища [59, с. 54].

За даними опитування 2006 р⁷. встановлено, що рівень потенційної готовності займатися підприємницькою діяльністю серед економічно активного населення зумовлюється особливостями зайнятості працюючого населення України: відчувають себе спроможними бути підприємцем 73% самозайнятих, 55% найманих працівників приватних підприємств, 45% найманих працівників підприємств та установ державного сектора (табл. 4.3.4).

⁶ Опитування "Інноваційний потенціал українського суспільства: вересень 2006 р."

⁷ Там само.

Розподіл відповідей респондентів на запитання "Чи відчуваєте Ви себе спроможним займатися підприємницькою діяльністю?", %
(економічно активне населення, за видом зайнятості)

Відповідь респондента	Наймани працівники підприємств державного сектора		Наймани працівники приватних підприємств		Приватні підприємці, бізнесмени, фермери		Самозайняті (самостійно визначають місце та час роботи)	
	верес. 2006	груд. 2008*	верес. 2006	груд. 2008*	верес. 2006	груд. 2008*	верес. 2006	груд. 2008*
Вважаю себе неспроможним займатися підприємницькою діяльністю	45	49	34	40	10	10	20	51
В цілому відчуваю себе спроможним, але потребую поглиблення знань та набуття навичок у цій сфері	27	32	30	33	16	19	35	19
Так, відчуваю себе цілком спроможним	18	11	25	18	72	67	38	14
<i>Важко відповісти</i>	<i>10</i>	<i>8</i>	<i>11</i>	<i>9</i>	<i>2</i>	<i>4</i>	<i>7</i>	<i>15</i>

* "Моніторинг громадської думки: грудень 2008 р.", проведений Українським інститутом соціальних досліджень ім. О. Яременка та Центром "Соціальний моніторинг". Опитування проводилося методом індивідуального інтерв'ю за місцем проживання респондента (віч-на-віч) протягом 7–17.12.2008 р. в усіх областях України, АР Крим, містах Києві та Севастополі; всього у 138 населених пунктах: 66 містах і 72 селах. Усього опитано 2097 респондентів віком від 18 років і старших. Стандартні відхилення при достовірних 95% і співвідношенні змінних від 0,1:0,9 до 0,5:0,5 становили 1,31–2,18%. Рівень досягнення респондентів – 73,6%.

Джерело: за даними моніторингові громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Готовність до бізнесу самозайнятих і найманих працівників приватного сектора зрозуміла – їхня основна трудова діяльність значно наближена до середовища і умов підприємництва. Рівень готовності працівників державного сектора нижчий, при цьому ці респонденти найчастіше за інші категорії працюючого населення вказують, що їх утримує від підприємництва відсутність власної ідеї, труднощі реєстрації та недосконалість законодавства.

Загострення проблем економічної кризи восени 2008 р. суттєво вплинуло на економічну поведінку та рівень потенційної готовності економічно активного населення займатися підприємницькою діяльністю. Збільшення соціаль-

ної напруги в українському суспільстві, стан розгубленості людей, зростання недовіри населення до влади зменшують відчуття готовності займатися підприємницькою діяльністю.

Найбільш різке зменшення самооцінки спроможності займатися підприємництвом відбулося у самозайнятих (відчуття спроможності зменшилось з 38% у 2006 р. до 14% у 2008 р.; відчуття неспроможності збільшилось із 20% до 51% відповідно). Спроможність займатися підприємництвом зменшилася також як у найманих працівників підприємств і установ державного сектора, так і у найманих працівників приватних підприємств. І тільки приватні підприємці, бізнесмени і фермери зберегли на колишньому рівні відчуття спроможності займатися підприємництвом (сума відповідей респондентів "Так, відчуваю себе цілком спроможним займатися підприємницькою діяльністю" та "В цілому відчуваю себе спроможним, але потребую поглиблення знань і набуття навичок у цій сфері" у 2006 р. – 88%, у 2008 р. – 86%).

Значною мірою відбулися зміни в оцінці спроможності займатися підприємницькою діяльністю й за соціально-трудовим статусом (табл. 4.3.5).

Таблиця 4.3.5

Розподіл відповідей респондентів на запитання "Чи відчуваєте Ви себе спроможним займатися підприємницькою діяльністю?", % (економічно активне населення, за соціально-трудовим статусом)

Відповідь респондента	Керівники підприємств, установ, організацій та їхніх підрозділів		Спеціалісти, службовці, технічний персонал		Працівники сільського господарства та промисловості		Безробітні	
	верес. 2006	груд. 2008	верес. 2006	груд. 2008	верес. 2006	груд. 2008	верес. 2006	груд. 2008
Вважаю себе неспроможним займатися підприємницькою діяльністю	17	35	20	37	19	45	42	54
В цілому відчуваю себе спроможним, але потребую поглиблення знань та набуття навичок у цій сфері	28	24	29	35	29	32	26	23
Так, відчуваю себе цілком спроможним	48	30	41	17	42	13	20	15
<i>Важко відповісти</i>	7	11	10	12	10	10	12	8

Джерело: за даними моніторингів громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Чисельність економічно активного населення, яке вважає себе неспроможним займатися підприємницькою діяльністю, зросла у грудні 2008 р. серед працівників сільського господарства та промисловості більше ніж удвічі, серед спеціалістів, а також керівників підприємств, установ, організацій та їхніх підрозділів майже удвічі.

Найбільш стійкою групою серед економічно активного населення щодо самооцінки спроможності до підприємництва в умовах загострення ситуації на ринку праці залишається лише прошарок безробітних. Серед них ті, хто вважають себе неспроможними займатися підприємницькою діяльністю, зросла у грудні 2008 р. порівняно з 2006 р. на 12%, а частка тих, хто відчуває себе цілком спроможним, зменшилася лише на 5%. Безробітні зазначили три головні причини утримання від започаткування власного бізнесу – відсутність плідної власної ідеї, нестача необхідних знань і навичок, брак стартового капіталу. Очевидно, певна частка безробітних могла би долучитися до підприємництва за умов удосконалення чинної системи перепідготовки та виплат на започаткування власної справи, що є важливими складовими діяльності Державної служби зайнятості.

Отже, орієнтації та наміри безробітного населення щодо підприємницької діяльності залишаються більш стабільними порівняно з тими, хто має робоче місце на ринку праці (навіть на умовах вимушеної неповної зайнятості, у режимі скороченого робочого дня, перебуваючи у відпустках з ініціативи адміністрації тощо). Напевно спрацьовує й психологічний чинник. У тих, хто має будь-яку роботу (навіть неprestижну або малооплачувану), до останнього зберігається надія залишитися на робочому місці. Безробітні ж не сподіваються в кризових умовах знайти привабливе місце роботи і демонструють приблизно докризові рівні намірів, установок та орієнтацій щодо підприємництва. Це вказує на можливий пріоритет фокусування навчального процесу в системі державної служби зайнятості на навчанні безробітних основам підприємницької діяльності.

Оцінки населенням спроможності займатися підприємницькою діяльністю залежать не тільки від соціально-трудового статусу та виду зайнятості, а й від матеріального стану людей, тобто майнове розшарування та нерівність детермінують готовність населення до підприємництва. Простежується чітка закономірність – чим вище добробут соціальної групи, тим вищі оцінки спроможності займатися підприємницькою діяльністю. Відчувають себе цілком спроможними до підприємництва 53% респондентів із високим рівнем матеріального становища, 21% – із середнім, 12% – із нижче

за середнє і тільки 5% – з низьким. І навпаки, рівень неспроможності зростає з 14% у групі з високим рівнем добробуту до 37% у в групі з середнім, 53% у групі з нижчим за середнє і до 74% – у групі з низьким рівнем матеріального становища (табл. 4.3.6). Отже, нерівність і бідність перешкоджають спроможності до підприємницької діяльності. Найбільше таких серед осіб пенсійного віку, серед тих, хто в останні роки не підвищував свій професійний та освітній рівень, серед осіб з відносно низькими доходами. Встановлено, що серед підприємців, які мають низькі доходи, існує певний прошарок "вимушених підприємців" (близько 4%) – людей, які не дуже добре розуміють і сприймають підприємницьку діяльність, але вимушені нею займатися, аби нагодувати сім'ю (таких доволі багато, насамперед серед "човників") [60, с. 54].

Таблиця 4.3.6

Розподіл відповідей респондентів на запитання "Чи відчуваєте Ви себе спроможним займатися підприємницькою діяльністю?", 2008 р., %
(за самооцінкою матеріального стану родини)

Відповідь респондента	Самооцінка респондентами матеріального становища родини (серед усього населення України)			
	Вище за середнє*	Середнє	Нижче за середнє	Низьке**
Вважаю себе неспроможним займатися підприємницькою діяльністю	14	37	53	74
В цілому відчуваю себе спроможним, але потребую поглиблення знань та набуття навичок у цій сфері	29	30	25	14
Так, відчуваю себе цілком спроможним	53	21	12	5
<i>Важко відповісти</i>	4	12	10	7

* Сума відповідей респондентів, які визначили матеріальне становище своєї родини як: "дуже високе", "високе" й "вище за середнє".

** Сума відповідей респондентів, які визначили матеріальне становище своєї родини як: "низьке" й "дуже низьке".

Джерело: за даними моніторинга громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний період.

Привертає увагу, що саме прошарок населення з середнім рівнем матеріального становища вказує на те, що потребує поглиблення знань і набуття навичок у сфері підприємництва. Це означає, що зазначена цільова група (за ознакою матеріального стану) як основа формування середнього класу орієнтована на підвищення рівня знань, навичок, компетенцій у сфері підприємництва як засобу поліпшення конкурентоспроможності на ринку праці.

Установлено, що умовний середній клас (ті, хто за самооцінкою відніс себе до середнього класу) позитивніше ставляться до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні. Серед них 35% цілком схвалюють розвиток приватного підприємництва, тоді як серед усього економічно активного населення таких виявилось 25%. Понад те, серед тих, хто за самооцінкою відніс себе до середнього класу, 47% дали позитивну відповідь "так" щодо бажання відкрити власну справу, тоді як серед усього економічно активного населення таких – 36%. Це свідчить про те, що за умов зростання середнього класу зростатиме потенціал малого та середнього підприємництва.

За результатами проведених досліджень встановлено, що середній клас демонструє й більшу економічну активність. Вона виявляється у вищих показниках зайнятості й менших масштабах безробіття. Хоча більшість представників російського середнього класу акумулюється у прошарку найманих працівників, усе ж таки середній клас, порівняно з представниками інших соціальних груп, більшою мірою надає перевагу підприємницької діяльності і через це частіше досягає соціально-економічної успішності та економічної заможності. За оцінками фахівців, у середньому класі значно більше підприємців (власників малого та середнього бізнесу), аніж у решті соціально-економічних груп (близько 10 проти 3%) [61].

Детальніший аналіз впливу майнової нерівності на готовність населення до підприємництва вказує на те, що майнова диференціація (навіть поляризація суспільства за майновим станом) посилює розбіжності окремих соціальних груп щодо спроможності займатися підприємницькою діяльністю. Якщо замість чотирьохступеневої шкали майнового розшарування (табл. 4.3.6) використовувати шестиступеневу (за шкалою матеріального стану родини), одразу й суттєво зростають розбіжності поляричних груп щодо спроможності до підприємництва (табл. 4.3.7).

Так, за першою шкалою (від високого рівня матеріального становища до низького), рівень спроможності до підприємництва зменшується від 53

до 5%, за другою ж шкалою (від багатих до бідних) зниження спроможності більш суттєве – від 71 до 3%. При використанні для аналізу "суб'єктивних" шкал привертає увагу й інша закономірність: стійке, планомірне зростання рівня спроможності до підприємництва із збільшенням добробуту домогосподарств.

Таблиця 4.3.7

Розподіл відповідей респондентів на запитання: "Чи відчуваєте Ви себе спроможним займатися підприємницькою діяльністю?", 2008 р., % (залежно від матеріального стану родини)

Відповідь респондента	Умовні визначення матеріального стану родини (вербальне визначення матеріального стану родини серед усього населення України)					
	Багаті ¹⁾	Заможні ²⁾	Середнього статку ³⁾	На межі незможності ⁴⁾	Незможні ⁵⁾	Бідні ⁶⁾
Вважаю себе неспроможним займатися підприємницькою діяльністю	10	21	39	48	70	86
В цілому відчуваю себе спроможним, але потребую поглиблення знань та набуття навичок у цій сфері	8	32	32	27	15	4
Так, відчуваю себе цілком спроможним	71	41	20	13	7	3
<i>Важко відповісти</i>	<i>11</i>	<i>6</i>	<i>9</i>	<i>12</i>	<i>8</i>	<i>7</i>

1) Респонденти, які визначили фінансове становище своєї родини так: "Будь-які покупки можемо зробити в будь-який час".

2) Респонденти, які визначили фінансове становище своєї родини так: "Вистачає на харчування, одяг, взуття, дорогі покупки (телевізор, холодильник тощо). Для таких покупок, як нова машина, дачна ділянка тощо, необхідно збирати або позичати кошти".

3) Респонденти, які визначили фінансове становище своєї родини так: "Вистачає на харчування, одяг, взуття, інші покупки. Для придбання дорогих речей (велика побутова техніка – телевізор, холодильник, комп'ютер, пральна машина тощо) необхідно збирати або позичати кошти".

4) Респонденти, які визначили фінансове становище своєї родини так: "Вистачає на харчування і необхідний одяг, взуття. Для таких покупок, як красивий костюм, мобільний телефон, мала побутова техніка (праска, пилосос тощо), необхідно збирати або позичати гроші, брати кредит".

5) Респонденти, які визначили фінансове становище своєї родини так: "Вистачає на харчування. Для придбання необхідного одягу, взуття треба збирати або позичати гроші".

6) Респонденти, які визначили фінансове становище своєї родини так: "Змушені економити навіть на харчуванні".

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний період.

Матеріальне становище родини впливає не тільки на оцінку спроможності займатися підприємницькою діяльністю, а й на потреби і переваги населення у сфері банківських послуг, різних видів кредитування. Останніми роками роздрібний ринок банківських послуг, зокрема споживчий, іпотечний, автокредитування, на розвиток бізнесу тощо зростає. Проте в умовах кризи проблема повернення кредитів значно загострюється. За даними опитування центру "Соціальний моніторинг" та Українського інституту соціальних досліджень ім. О. Яременка, у квітні 2009 р. на існування проблеми із погашенням кредиту, взятого для розвитку бізнесу, підприємницької діяльності вказало 12% респондентів із рівнем матеріального становища вищим за середній, 6% – із середнім і 4% – з низьким. На проблему із погашенням споживчого кредиту вказало 19% респондентів із середнім рівнем матеріального становища, 15% – із рівнем вищим за середній і 11% – із низьким. Тобто найбільші труднощі щодо повернення кредитів для розвитку бізнесу, підприємницької діяльності зазнають ті соціальні прошарки, які виявляли певну фінансово-інвестиційну активність у сфері банківських послуг і мали рівень матеріального добробуту родини вищий за середній.

Некоректно самоідентифікацію населення за матеріальним становищем (середнє матеріальне становище родини – табл. 4.3.6; сім'я середнього статку – табл. 4.3.7) однозначно розглядати в якості ознаки приналежності до середнього класу. Це лише відображення уявлень респондентів про сучасне суспільство і свій стан у ньому відносно інших соціальних груп. Проте простежується чітка залежність рівня готовності населення до підприємництва від матеріального стану родини. Середні (за матеріальними активами) прошарки населення порівняно з незаможними й бідними володіють більшим адаптаційним потенціалом для відкриття власної справи та входження у підприємницьку діяльність. Зрозуміло, що чим більші й інші ресурси (освіта, професійно-кваліфікаційний статус, компетенції, економічна поведінка та стиль життя, соціальні зв'язки, здоров'я та працездатність тощо), тим вищі можливості модернізації трудових ресурсів країни, у тому числі шляхом підприємництва.

Якщо, наприклад, спроможність до підприємництва аналізувати через набуті компетенції людини, то доведено, що навчання впродовж життя (НВЖ) активізує економічну поведінку, готовність населення до підприємницької діяльності. Серед тих, хто вважає себе неспроможними до підприємницької діяльності, кількість учасників процесу НВЖ загалом у будь-якій

формі за будь-яким напрямом становить лише 23%, а серед тих, хто вважає себе цілком спроможним, – 58%. Так само велика частка (майже половина) учасників НВЖ і серед тих, хто вважає себе спроможним до підприємництва за умови отримання додаткових знань, умінь, навичок. Найбільша частка учасників НВЖ серед цілком спроможних до підприємництва помічена щодо набуття навичок (41%), менша – щодо професійного вдосконалення (26%), ще менша – стосовно особистісного вдосконалення (14%). Таким чином, підвищення рівня знань і навичок людини, зростання певних освітньо-професійних компетенцій активізує економічну поведінку і сприяє збільшенню рівня готовності до підприємницької діяльності.

Складний етап формування ринкових відносин потребує детальнішого аналізу мотивації підприємницької діяльності, а також оцінки змін у ставленні населення до підприємницької діяльності. Протягом 2006–2008 рр. в структурі мотивації підприємницької діяльності суттєвих змін не відбулося. Серед усіх категорій економічно активного населення домінують два мотиви, що, на думку респондентів, спонукають до підприємництва – прагнення до забезпечення високого рівня власного добробуту та намагання до самостійності та незалежності в діях. Ранг такого мотиву, як безробіття, неможливість працювати на колишньому місці роботи майже не змінюється. Так, на зазначений стимул вказали (відповідно у 2006 р. і 2008 р.) серед найманих працівників підприємств державного сектора – 37 і 35%; серед найманих працівників приватних підприємств – 36 і 36%; серед підприємців, бізнесменів, фермерів – 24 і 25%; серед самозайнятих – 36 і 36%; серед безробітних – 39 і 41%. Можливим поясненням того, що значимість такого мотиву до підприємництва як "безробіття" станом на грудень 2008 р. не зросла, може бути те, що масові звільнення працівників ще не почалися. Інше припущення – мотивація взагалі важко піддається трансформації й потребує певного часу для змін після певних перебудов в економіці та соціумі. Можна очікувати, що надалі, за умов збереження кризового стану ринку праці, мотивація до підприємництва безробітного населення зростатиме.

Прогнозування та управління процесом реалізації людського фактора в конкурентоспроможному розвитку суспільства шляхом розвитку підприємництва потребує детальнішого аналізу структури мотивації окремих цільових груп. Зрозуміло, що для усіх груп населення головним мотивом виступає прагнення до забезпечення високого рівня власного добробуту. Проте молодь у віці 18–28 років порівняно з іншими віковими категоріями насе-

лення частіше вказує на такі стимули, як прагнення мати пристойний імідж, соціальний статус у суспільстві (30%) та потребу зробити кар'єру (18%). У розподілі мотивів підприємницької діяльності практично немає різниці між чоловіками й жінками. Однак існують певні особливості пріоритетів мотивації підприємництва залежно від рівня освіти респондентів. Із зростанням рівня освіченості населення паралельно зростає значимість двох мотивів: прагнення до самостійності та незалежності в діях і потреба в реалізації своїх здібностей. Дія такого мотиву підприємництва, як прагнення мати пристойний імідж і соціальний статус у суспільстві так сильно не впливає на людей з початковою й базовою середньою освітою, але він є стимулюючим фактором для респондентів з базовою і повною вищою освітою.

Існують певні розбіжності у структурі мотивації підприємницької діяльності залежно від місця проживання. За типом поселення практично всі зазначені вище фактори мотивації мають для населення однакове значення, й тільки за одним мотивом – "потреба в реалізації своїх здібностей через підприємництво", відзначається його зростання від 18% у сільській місцевості до 22% у малих і середніх містах і 25% в обласних центрах.

Думки щодо пріоритетів мотивації підприємницької діяльності залежать також від галузі економіки, де працює людина. Наприклад, працівники фінансової сфери порівняно з робітниками інших галузей найчастіше вважають, що людей спонукає до підприємництва прагнення до самостійності та незалежності в діях (52%) і потреба в реалізації своїх здібностей (29%), робітники торгівлі частіше вказують на прагнення мати пристойний імідж і соціальний статус у суспільстві (39%) та потребу зробити кар'єру (19%), а працівники сфери будівництва частіше відносно робітників інших галузей звертають увагу на такий мотив, як інтерес до економічної творчості, інноваційної діяльності та новинок (22%).

Несправедлива нерівність за доходами та значне майнове розшарування економічно активного населення України також впливають на установки щодо мотивації підприємництва. При переході від високодоходних груп економічно активного населення до низькодоходних майже на 10% зростає вагомість такого мотиву підприємництва, як прагнення до забезпечення високого рівня власного добробуту (від 74 до 83%). Низькодоходні групи майже удвічі частіше за високодоходні прошарки вважають, що до підприємництва людей спонукають складні умови на ринку праці, пов'язані з безробіттям і неможливістю працювати за колишнім місцем роботи (табл. 4.3.8).

Таблиця 4.3.8

Розподіл відповідей респондентів на запитання: "Що, на Вашу думку, найчастіше спонукає підприємців займатися підприємницькою діяльністю?", грудень 2008 р., %

(економічно активне населення за матеріальним становищем)

Мотив підприємницької діяльності	Самооцінка респондентами матеріального становища родини			
	Вище за середнє	Середнє	Нижче за середнє	Низьке
Прагнення до забезпечення високого рівня власного добробуту	74	71	77	83
Прагнення до самостійності та незалежності в діях	53	52	45	51
Безробіття, неможливість працювати за колишнім місцем роботи	25	31	39	46
Прагнення мати пристойний імідж, соціальний статус у суспільстві	29	24	27	31
Потреба в реалізації своїх здібностей	28	30	26	30
Це властивість характеру, потяг душі	19	18	18	19
Прагнення до легкої праці, що дає значні та швидкі результати	9	17	16	25
Потреба зробити кар'єру	10	17	20	21
Інтерес до економічної творчості, інноваційної діяльності, новинок	19	19	17	16
Прагнення влади	13	6	10	16
Прагнення принести користь суспільству	3	4	3	2

Джерело: за даними моніторинга громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний період.

Чверть низькодоходної групи економічно активного населення вказує, що підприємництво – це шлях до легкої праці, котра дає значні та швидкі результати, тоді як серед високодоходної групи таких виявилось лише 9%. Визначені особливості зв'язку нерівності та значного розшарування за доходами з економічною свідомістю, установками щодо мотивації підприємницької діяльності свідчать, що у низькодоходних групах, на відміну від високодоходних, переважає інструментальний тип мотивування. Зазначений блок мотивів пов'язаний насамперед із проблемами зайнятості та безробіття, винагородою за труд і формуванням власного добробуту, умовами легкої праці та швидких результатів.

За рештою спонукальних мотивів щодо підприємницької діяльності суттєвих відмінностей між низькодоходними та високодоходними групами не зафіксовано. Майже на однаковому рівні зазначені групи визначають важливість таких мотивів підприємництва, як прагнення до самостійності та незалежності в діях, бажання мати пристойний імідж і соціальний статус у суспільстві, потреба в реалізації своїх здібностей та інтерес до економічної творчості, інноваційної діяльності, новинок. Усі групи економічно активного населення України за рівнем матеріального становища рівною мірою зазначають, що шлях до підприємництва – це потяг душі та властивість характеру. Отже, проведений аналіз ініціативно-досяжного та інструментального типів мотивації економічно активного населення України до підприємництва свідчить про те, що низькодоходні, малозабезпечені групи значно частіше визначають підприємницьку діяльність як засіб захисту від безробіття та механізм забезпечення високого добробуту.

Вплив нерівності на мотивацію підприємницької діяльності серед тих, хто вважає себе готовим до підприємництва та розглядає можливість відкриття власної справи, створення власної фірми (потенційні підприємці), дещо відрізняється від установок економічно активного населення загалом. Зможим за матеріальним становищем прошаркам притаманна прагматична мотивація. Це особи, котрих влаштовує оплата праці, яку вони отримують; рівень життя яких за останній рік не змінився або дещо підвищився; які частково або повністю задоволені змістом, режимом роботи та можливостями реалізації професійних знань і досвіду. Проте їх, як правило, значною мірою не задовольняють існуючі можливості професійного і службового зростання та реалізації власних ідей, а також неможливість вільного вибору, незалежності у діях. Зазначені мотиви можна розглядати як вияв прагматичного компоненту мотивації: люди вважають, що володіють значно більшим потенціалом, котрий не може бути реалізованим у межах теперішньої соціальної позиції, і мають достатньо вагомих підстав очікувати, що зможуть досягти успіху саме у якості підприємців. Поряд із цим малозабезпечені, бідні прошарки населення (потенційні підприємці, яких змусило життя) керуються зовсім іншими мотивами – у бізнесі вони вбачають, головним чином, можливість вибратися з нестатків, бідності та покращити рівень життя. Це, як правило, соціально незахищені верстви населення – категорії, які власною працею не спроможні забезпечити собі соціально придатний рівень життя. У цьому випадку на прагнення стати підприємцем впливають такі фактори, як наявність непрацездатних членів сім'ї, важкохворих, інва-

лідів, безробітних тощо [60, с. 58]. Отже, у заможних прошарках населення превалює досяжний компонент підприємницької мотивації, а бідні частіше говорять про примушене безробіття та низький рівень життя. Багато з них підштовхує до підприємництва погіршення умов трудового найму, загроза безробіття, мінімальний дохід і нестатки в сім'ї.

Важливим питанням є оцінка населенням перспектив розвитку підприємництва в країні. Результати досліджень 1999–2006 рр. свідчать, що в суспільстві зберігаються й навіть загострюються негативні оцінки населенням перспектив розвитку підприємництва (табл. 4.3.9).

Таблиця 4.3.9

Розподіл відповідей респондентів на запитання:

"Як Ви оцінюєте перспективи розвитку підприємництва в Україні?", %

Обрана оцінка перспектив серед усього населення	1999 р.	2006 р.
Найбільшою мірою підприємництво буде розвиватися в тіньовій сфері	24	34
Лише у віддаленій перспективі підприємництво в Україні набуде цивілізованих форм, буде бурхливо розвиватися	25	29
За нинішньої державної політики підприємництво реальних перспектив не має	18	16
У підприємництва в Україні ніяких перспектив розвитку немає і не може бути	7	7

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ (1999 р.) та опитування "Інноваційний потенціал українського суспільства: вересень 2006 р.").

Так, за зазначені роки збільшилася частка тих, хто погоджується з думкою, що підприємництво в Україні бурхливо розвиватиметься лише у віддаленій перспективі, при цьому найбільшою мірою підприємницька діяльність розвиватиметься в тіньовій сфері. Подібні дослідження в Росії також показують, що економічне зростання у цій країні, як і у попередні роки, слабо корелює з активністю щодо створення нових підприємств у приватному секторі, тобто забезпечується факторами "непідприємницького" характеру. Встановлено, що у 2006 р. майже 12% росіян були залучені до підприємницької діяльності (або вже мали бізнес) та одночасно у той же рік більше 10% населення припинили заняття підприємницькою діяльністю, тобто підприємницькій прошарок населення майже не збільшується. Дослідники пов'язують це з несприятливими умовами та середовищем – тільки 31% росіян вважають, що у найближчі 6 місяців умови для розвитку підприємництва покращаться [62].

У 1999 по 2006 рр. в Україні збільшилася кількість прибічників песимістичної думки, що у перспективі підприємництво переважно розвиватиметься в тіньовій сфері (на 10%) і на 4% збільшилася кількість респондентів, які вважають, що підприємництво в Україні набуде цивілізованих форм і бурхливого розвитку лише у віддаленій перспективі. Разом із тим майже стабільною залишається частка населення, зневіреного за існуючих умов у розвитку підприємництва, яке вважає, що за нинішньої державної політики підприємництво реальних перспектив не має. Також не змінюється частка респондентів, які погоджуються з думкою, що у підприємництва в Україні ніяких перспектив розвитку немає і не може бути. Подібні настрої, очікування та ціннісні орієнтації населення суттєво гальмують дію такого важливого чинника людського фактора конкурентоспроможного розвитку суспільства, як підприємництво.

Загалом можна стверджувати, що підприємницький прошарок виявив себе як сформована й консолідована група людей, які мають потужний потенціал відстоювання власних інтересів. Про це свідчать проведені протестні акції підприємців проти прийняття деяких норм нового Податкового кодексу не тільки у м. Києві, а й у інших містах України. Підприємцям вдалося перемогти – залишилися незмінними норми для тих, хто працює за спрощеною системою оподаткування; прийнято рішення не вводити для них касові апарати; перелік видів діяльності, за якими дозволено працювати за єдиним податком, залишився без змін, відновлена кількість найманих працівників до 10 осіб; для усіх видів перевірок потрібно мати письмовий наказ вищого начальника, який податківець має пред'явити при перевірці; податкова зобов'язана довести свої обвинувачення у суді, й вони набувають чинності тільки після рішення суду; можна перевіряти діяльність підприємства тільки протягом 60 днів після здачі звітності за квартал тощо. Отже, можна говорити про те, що це перша в історії пострадянської України протестна акція громадян, які представляють певний соціальний прошарок суспільства або визначену соціально-економічну групу, котра має спільні інтереси та усвідомлює їх. З одного боку, усвідомлення спільних інтересів і соціальної самоідентифікації були спровоковані зовнішніми факторами (зокрема, деякими нормами нового Податкового кодексу, насамперед щодо посилення тиску на платників єдиного податку та значного розширення прав податкової служби стосовно покарання бізнесу без суду та слідства), з іншого – потрібно брати до уваги широкий соціально-економічний базис формування цієї групи, її значну чисельність, досить високий рівень актив-

ності й мобільності, що за умов вдалих політичних спекуляцій і високого рівня невдоволення існуючою владою дасть можливість певним політичним силам використати соціально-економічну групу підприємців як локомотив поширення радикальних суспільних настроїв.

Підприємці протестували не тільки проти посилення фіскального тиску на малий і середній бізнес, а й висували інші вимоги – зменшити права податкових органів, посилити контроль за їхньою діяльністю, зазначали необхідність впровадження солідарної відповідальності. За результатами проведеного кроскультурного аналізу нормативної саморегуляції та соціальної ефективності підприємництва у масовій свідомості 24 європейських націй виявлено реальне місце соціальних норм українців у європейській цивілізації. Встановлено, що для українців найбільшою мірою з-поміж усіх націй, які брали участь у дослідженні, притаманна оцінка неможливості чесним і соціально ефективним шляхом вести підприємницьку діяльність [63, с. 54].

Найбільш песимістично відносно розвитку підприємництва в Україні налаштовані люди у віці 40–49 років. 9% населення даної вікової групи вважають, що у підприємництва в Україні ніяких перспектив розвитку немає і не може бути. Респонденти з більш високим рівнем освіти частіше дають позитивну оцінку перспективам розвитку підприємництва. Освічена частина населення з базовою і повною вищою освітою майже утричі рідше порівняно з респондентами з початковою і середньою освітою погоджується з думкою, що у підприємництва ніяких перспектив розвитку немає. Хоча при цьому вони ж частіше стверджують, що найбільшою мірою підприємництво розвиватиметься у тіньовій сфері.

При визначенні впливу матеріального становища, майнової нерівності та розшарування за доходами на оцінку перспектив розвитку підприємництва значних відмінностей не встановлено (табл. 4.3.10).

Високодохідні та низькодохідні прошарки економічно активного населення рівною мірою вважають, що державна політика не створює реальних перспектив для розвитку підприємництва, а бурхливий розвиток підприємницької діяльності пов'язують лише з віддаленою перспективою. Більш доходні групи (до яких, до речі, належать насамперед приватні підприємці, бізнесмени, фермери) частіше за низькодохідні прошарки вказують, що підприємництво розвиватиметься найбільшою мірою в тіньовій сфері. Вони ж менш категорично за низькодохідні групи ставляться до твердження, що в Україні ніяких перспектив розвитку немає і не

може бути. Напевно спрацьовує принцип: "Створені умови заганяють нас у тінь – так ми працюватимемо й у тіні" або діє теза "Нехай держава не допомагає – лише б не заважала".

Таблиця 4.3.10

Розподіл відповідей респондентів на запитання: "Як Ви оцінюєте перспективи розвитку підприємництва в Україні?", грудень 2008 р., % (економічно активне населення за матеріальним становищем)

Оцінка перспектив розвитку підприємницької діяльності	Самооцінка респондентами матеріального становища родини			
	Вище за середнє	Середнє	Нижче за середнє	Низьке
Найбільшою мірою підприємництво буде розвиватися в тішовій сфері	38	38	38	32
Лише у віддаленій перспективі підприємництво в Україні набуде цивілізованих форм, буде бурхливо розвиватися	34	31	29	34
За нинішньої державної політики підприємництво реальних перспектив не має	17	14	14	17
У підприємництва в Україні ніяких перспектив розвитку немає і не може бути	4	7	7	8

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний період.

За підсумками проведеного аналізу зв'язку розшарування за доходами, значної нерівності за матеріальним становищем зі ставленням населення до підприємництва можна зробити такі висновки.

1. Соціологічний моніторинг українського соціуму фіксує потенціал бажаючих відкрити власну справу, займатися підприємництвом на рівні 41–49% від усього населення, проте бажаючих відкрити власний бізнес в офіційно встановленому порядку виявилось лише 27–32%. На орієнтації щодо підприємницької діяльності суттєво впливає нерівність за матеріальним становищем, значне розшарування за доходами. Потенційна готовність створити власне підприємство, відкрити свою справу серед бідних прошарків у 5 разів нижча за групу з матеріальним становищем вищим за середнє та у 4 рази – з середнім рівнем добробуту.

2. Кризові умови, зростання загрози безробіття, стан розгубленості людей, зростання недовіри до влади зменшують відчуття спроможності економічно активного населення займатися підприємницькою діяльністю, примушують населення більшою мірою орієнтуватися на роботу в державному

та приватному секторах економіки з невеликою, але гарантованою заробітною платою.

3. Встановлено взаємозв'язок між рівнем матеріального становища респондентів і самооцінкою спроможності займатися підприємницькою діяльністю: чим вище добробут соціальної групи, тим вищі оцінки готовності до підприємництва. Надмірна нерівність за матеріальним становищем, бідність певних прошарків населення значно детермінує відчуття спроможності займатися підприємництвом. Рівень неспроможності до відкриття та ведення власної справи зростає з 14% в групі з високим рівнем добробуту, до 37% – в групі з середнім, до 53% – у групі з нижчим за середній і до 74% – у групі з низьким рівнем матеріального становища.

4. Встановлено, що респонденти, які характеризують власний добробут як "середнє матеріальне становище родини" або "сім'я середнього статку" частіше за інші соціальні прошарки виявляють спроможність до підприємництва за умов поглиблення знань і набуття навичок у сфері підприємництва. Тобто соціальний прошарок з середнім рівнем матеріального статку є потенційною цільовою групою для входження у підприємницьку діяльність при реалізації певних освітніх програм, що орієнтують на підприємництво.

5. Несправедлива нерівність за доходами та значне майнове розшарування економічно активного населення України трансформують мотивацію щодо підприємницької діяльності та оцінку перспектив розвитку підприємництва. Високодоходні та низькодоходні прошарки економічно активного населення рівною мірою вважають, що державна політика не створює реальних перспектив для розвитку підприємництва, а бурхливий розвиток підприємницької діяльності пов'язують лише з віддаленою перспективою. Якщо досяжний тип мотивації підприємництва (прагнення до самостійності та незалежності в діях, бажання мати пристойний імідж, соціальний статус у суспільстві, потреба в реалізації своїх здібностей та інтерес до економічної творчості, інноваційної діяльності, новинок) у високодоходних і низькодоходних групах також майже однаковий, то у низькодоходних прошарках порівняно з високодоходним переважає інструментальний тип мотивування, пов'язаний насамперед із проблемами зайнятості та безробіття, винагородою за труд та формуванням власного добробуту, умовами легкої праці та швидких результатів. Отже, бідність і низький рівень матеріального становища підсилюють прагматичний компонент мотивації підприємництва.

4.4. Динаміка впливу тимчасової трудової міграції за кордон на соціально-економічну нерівність

Тимчасова трудова міграція українців за кордон давно досягла помітних масштабів. За різними оцінками, від 3 до 7 млн українців працюють за кордоном, більшість із них – нелегально [64, 65].

Результати моніторингу "Українське суспільство" теж свідчать, що трудова міграція за кордон дуже поширена в українському суспільстві. За його оцінками, з 2002 по 2010 р. частка населення з подібним досвідом або з такими членами родини збільшилася приблизно з 10 до 14%. Частка осіб, які самі були трудовими мігрантами, у 2005–2010 рр. коливалася на рівні 7–10%. Ті, хто збирається найближчим часом поїхати за кордон, стабільно становлять 6–7% протягом цих років (рис. 4.4.1).



Рис. 4.4.1. Динаміка показників досвіду та намірів трудової міграції за кордон

Джерело: до 2008 р.: Українське суспільство 1992–2008. Соціологічний моніторинг / за ред. В. Ворони, М. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2008. – С. 606–607; за 2010 рік: масив даних опитування "Українське суспільство: соціологічний моніторинг" за 2010 рік.

Очевидно, такі обсяги трудової міграції помітно впливають на економіку України. Змінюється стан ринку праці. До України надходять суттєві кошти –

за оцінкою Інституту демографії та соціальних досліджень, 2,5–3,5 млрд дол. у рік [67], за іншими оцінками – 5,4 млрд [68] чи навіть 21,3 млрд дол. у рік [64], користь котрих для економіки є неоднозначною. З одного боку, вони обертаються в Україні та підтримують рівень життя частини населення. З іншого – трудовий ресурс витрачається і додатковий продукт створюється на користь економік інших держав, а Україна отримує лише дешеве грошове відшкодування, більша частина якого, до того ж, обертається у тіншовому секторі економіки.

Чинники, котрі спонукають громадян України до трудової міграції, неодноразово привертала увагу науковців. Серед них – регіональна приналежність і тип населеного пункту; соціально-демографічні категорії, такі як стать, вік, освіта; соціально-професійний стан і прибуток, що отримувався в Україні; окремі цінності, настрої та очікування [67, 69–73]. З указаних досліджень можна зробити висновок, що трудова міграція неминуче впливає на матеріальне становище домогосподарств та окремих індивідів, особливості ринку праці та характер зайнятості.

Емпіричною базою детальнішого аналізу впливу міграції на соціально-економічну нерівність громадян є дані всеукраїнських репрезентативних опитувань у межах соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2002, 2006 і 2010 рр.⁸

Наявність досвіду трудової міграції оцінювалася за двома показниками, окремо для респондентів і для їхньої родини на підставі їхніх відповідей. Соціально-економічна нерівність мала три виміри: матеріальне становище, соціально-професійний стан, суб'єктивна самооцінка свого положення.

Матеріальне становище оцінювалося за п'ятьма показниками: суб'єктивна самооцінка для родини (за 5-бальною порядковою шкалою від "злиденне" до "заможне"); розмір особистого заробітку та доходу на одного члена родини за останній місяць (у грн, потім переводився у дол. США); оцінка матеріального стану родини за достатністю грошей (за 7-бальною порядковою шкалою від "часто не маємо грошей і харчів – інколи жебракуємо" до "живемо у повному достатку"); кількість предметів комфорту та побутової техніки в родині (перелік із 8 пунктів: легковий автомобіль, кольоровий

⁸ Проект "Українське суспільство: моніторинг соціальних змін" проводиться Інститутом соціології НАН України. Кожні 1–2 роки відбувається опитування, що репрезентує населення України старше 18 років. Вибіркова сукупність кожного опитування становить близько 1800 осіб, теоретична похибка без урахування дизайн-ефекту – 2,4%. Докладніша інформація про дослідження – [66, с. 486–493].

телевізор, нові/красиві/добротні меблі, стерео- та відеоапаратура, холодильник, пральна машина, модний одяг, комп'ютер)⁹.

Соціально-професійне положення оцінювалося за трьома показниками: основний рід зайнятості¹⁰, сектор праці (державний/ приватний/ і той, і той/ не працює), статус зайнятості на роботі (роботодавець/ самозайнятий/ найманий працівник/ не працює).

Суб'єктивна самооцінка свого соціального статусу вимірювалася за двома показниками: визначення себе на уявній "соціальній драбині" з 7 щаблів, і віднесення себе до середнього класу.

Зв'язок досвіду трудової міграції у сім'ї та її матеріального становища. Загальною закономірністю був вищий рівень матеріального становища родин, де вдавалися до трудової міграції. З 2002 по 2010 р. ця відмінність зменшувалася або зникала, за окремими виключеннями.

Це стосується загальної самооцінки матеріального стану родини (табл. 4.4.1). У 2002 р. тих, хто оцінює матеріальний стан родини як середній/ заможний/ багатий було 71% серед тих, чия родина має досвід тимчасової трудової міграції, і лише 51% – там, де у сім'ї ніхто такого досвіду не мав. А у 2010 р. співвідношення було вже 56 на 51%, і статистично значущої відмінності між відповідями на запитання про самооцінку не було.

Аналогічний тренд у самооцінці достатності доходів для родини. У 2002 р. частки тих, кому загалом вистачало на прожиття, і тих, у кого становище було ще краще, були помітно вищі серед представників родин із досвідом трудової міграції (табл. 4.4.2). У 2006 р. частки тих, кому "загалом вистачає", зрівнялися, а у 2010 р. різниця між ними помітно зменшилася і для категорій із кращим становищем. Для наочності скорочення існуючого розриву були наведені коефіцієнти зв'язку Крамера (там само).

Прибуток на одного члена родини за останній місяць, котрий зазначили респонденти, також у 2002 р. був вищий для тих, де в родині був досвід трудової міграції (табл. 4.4.3). У 2006 р. доход вже був однаковий, а у 2010 р. – різниця статистично незначуща. Втім, прибуток за останній місяць може бути слабко пов'язаний із роботою за кордоном, що колись мала місце.

⁹ При опитуванні пропонувалося 16 пунктів. Крім зазначених, до них входили: дачна будівля; садова ділянка; бібліотека (понад 100 книжок); магнітофон, радіоприймач, програвач; спортивне, туристське знаряддя; швейна машина; мисливське, рибальське знаряддя; моторний човен, катер. Вони були відкинуті на підставі теоретичних міркувань (є або занадто "нішевими", або наразі слабо відображають рівень добробуту) та математичних процедур (факторний аналіз та аналіз надійності за критерієм α Кронбаха). З решти (7 пунктів) сконструйовано адитивний індекс. Розгорнуте обґрунтування методики може бути надане за запитом.

¹⁰ Перелік включає 20 варіантів. Ця класифікація була нами укрупнена (табл. 5.4.9–5.4.10).

Таблиця 4.4.1

Частка респондентів, котрі описують матеріальне становище родини загалом як середнє/заможне/багате, залежно від досвіду трудової міграції в родині, %

Наявність досвіду трудової міграції	2002	2006	2010
Респондент або хтось із членів сім'ї мав досвід	71	67	56
Респондент або хтось із членів сім'ї не мав досвіду	51	53	51
Коефіцієнт зв'язку Крамера (V) ¹¹	0,15*	0,11*	0,05

* Зв'язок між змінними є статистично значущим на рівні $p=0,01$.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2002, 2006, 2010 рр.

Таблиця 4.4.2

Частки респондентів, котрі описують матеріальний стан родини протягом останніх місяців як "вистачає загалом на прожиття" та як більш достатній*, залежно від досвіду трудової міграції в родині, %

Наявність досвіду трудової міграції	2002		2006		2010	
	Загалом вистачає на прожиття	Більш висока достатність доходів*	Загалом вистачає на прожиття	Більш висока достатність доходів	Загалом вистачає на прожиття	Більш висока достатність доходів
Респондент або хтось із членів сім'ї мав досвід	30	26	38	32	41	24
Респондент або хтось із членів сім'ї не мав досвіду	23	12	38	18	38	19
Коефіцієнт зв'язку Крамера (V)	0,16**		0,15**		0,09**	

* Під більш високою достатністю доходів маються на увазі відповіді: "Вистачає на все необхідне, але нам не до заощаджень", "Вистачає на все необхідне, робимо заощадження", "Живемо у повному достатку".

** Зв'язок між змінними є статистично значущим на рівні $p=0,01$.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2002, 2006, 2010 рр.

¹¹ Коефіцієнт зв'язку Крамера (V) демонструє зв'язок між двома змінними, і, фактично, є нормованим варіантом коефіцієнта χ^2 . $V=0$ означає повну відсутність зв'язку між змінними, $V=1$ – повну детермінованість зв'язку, проміжні значення – наявність певної асоційованості між змінними. Докладніше див., напр.: *Крыштановский А.О. Анализ социологических данных с помощью пакета SPSS – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 281 с.* Коефіцієнт використовується нами, щоб показати, як змінювалася загальна сполученість одних і тих самих змінних протягом часу.

Таблиця 4.4.3

Середнє значення сукупного доходу на одного члена сім'ї за останній місяць залежно від досвіду трудової міграції в родині, дол. США

Наявність досвіду трудової міграції	2002*	2006	2010
Респондент або хтось із членів сім'ї мав досвід	38	100	153
Респондент або хтось із членів сім'ї не мав досвіду	30	100	134

Респондент оцінював дохід на одного члена родини у гривнях. Дохід переводився у долари США за курсом НБУ на момент опитування (2002 рік: 1 USD = 5,32 UAH, 2006 рік: 1 USD = 5,05 UAH, 2010 рік: 1 USD = 7,93 UAH).

* Відмінність середніх є статистично значущою на рівні $p=0,05$.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2002, 2006, 2010 рр.

Водночас кількість речей тривалого користування – побутової техніки та предметів комфорту – у середньому на 0,5–0,7 більша в родинях, де є досвід трудової міграції (табл. 4.4.4). Відмінність є однаково статистично значущою для всіх років аналізу.

Таблиця 4.4.4

Середня кількість предметів комфорту та побутової техніки в родині залежно від родинного досвіду трудової міграції, шт.

Наявність досвіду трудової міграції	2002*	2006*	2010*
Респондент або хтось із членів сім'ї мав досвід	3,8	4,1	4,7
Респондент або хтось із членів сім'ї не мав досвіду	3,3	3,5	4,0

* Відмінність середніх є статистично значущою на рівні $p=0,01$.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2002, 2006, 2010 р.

Зв'язок особистого досвіду трудової міграції та показників соціально-економічної нерівності¹². Зв'язок загальної самооцінки матеріального становища родини з особистим, а не родинним досвідом демонструє схожу тенденцію. У 2006 р. 70% тих, хто їздив на заробітки за кордон, вважали матеріальне становище родини середнім або кращим, а тих, хто не їздив – лише 53% (табл. 4.4.5). У 2010 р. відповідні показники дорівнювали 55 і 51%, а загальна відмінність була статистично незначуща.

¹² Оскільки запитання про особистий досвід міграції у 2002 р. не ставилося, далі порівнюються 2006 та 2010 рр.

Таблиця 4.4.5

Частка респондентів, котрі описують матеріальне становище родини загалом як середнє/заможне/багате, залежно від особистого досвіду трудової міграції, %

Наявність досвіду трудової міграції	2006	2010
Респондент не мав досвіду	53	51
Респондент мав досвід	70	55
Коефіцієнт зв'язку Крамера (V)	0,10*	0,03

* Зв'язок між змінними є статистично значущим на рівні $p=0,01$.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2006, 2010 рр.

Водночас ті, хто особисто працював за кордоном, мали за останній місяць вищий власний прибуток (табл. 4.4.6). Ця розбіжність та її статистична значущість навіть збільшилися у 2010 р. порівняно з 2006 р.

Таблиця 4.4.6

Середнє значення власного доходу (зарплати/стипендії/пенсії) за останній місяць залежно від особистого досвіду трудової міграції, дол. США

Наявність досвіду трудової міграції	2006*	2010**
Респондент не мав досвіду	111	144
Респондент мав досвід	130	185

Респондент оцінював свій дохід у гривнях. Доход переводився у долари США за курсом НБУ на момент опитування (2006 рік: 1 USD = 5,05 UAH, 2010 рік: 1 USD = 7,93 UAH).

* Відмінність середніх є статистично значущою на рівні $p=0,05$.

** Відмінність середніх є статистично значущою на рівні $p=0,01$.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2006, 2010 роки.

Перейдемо до суб'єктивної самооцінки свого місця у соціальній стратифікації. У 2006 р. ті, хто мав особистий досвід роботи за кордоном, у середньому трохи вище оцінювали свою соціальну позицію, і трохи частіше відносили себе до середнього класу, ніж ті, хто не мав такого досвіду (табл. 4.4.7, табл. 4.4.8). Але у 2010 р. відмінності були статистично відсутні.

Таблиця 4.4.7

Середнє значення соціальної позиції за 7-бальною шкалою, на якій респондент розташував себе, залежно від особистого досвіду трудової міграції, бали

Наявність досвіду трудової міграції	2006*	2010
Респондент не мав досвіду	3,2	3,3
Респондент мав досвід	3,5	3,4

* Відмінність середніх є статистично значущою на рівні $p=0,01$.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2006, 2010 рр.

Таблиця 4.4.8

Частка респондентів, котрі відносять себе до середнього класу залежно від особистого досвіду трудової міграції, %

Наявність досвіду трудової міграції	2006	2010
Респондент не мав досвіду	39	38
Респондент мав досвід	44	39
Коефіцієнт зв'язку Крамера (V)	0,08*	0,01

* Зв'язок між змінними є статистично значущим на рівні $p=0,01$.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2006, 2010 рр.

Нарешті прослідкуємо зв'язок особистої тимчасової трудової міграції і соціально-професійного статусу. Нерівність за основним типом занять відносно досвіду трудової міграції була помітною у 2006 р. (табл. 4.4.9). Частіше мали особистий досвід міграції керівники та посадовці, підприємці та бізнесмени, особи без постійного заробітку. Суттєво рідше мали такий досвід спеціалісти, робочі та обслуговуючий персонал. Але у 2010 р. статистично значущих відмінностей у розподілі за типом занять знайдено не було (табл. 4.4.10). Серед незначущих відмінностей відзначимо збільшення частки робочих серед тих, хто мав досвід міграції, і зменшення частки безробітних.

Таблиця 4.4.9

Розподіл респондентів за основними типами занять залежно від особистого досвіду трудової міграції у 2006 р., %

Респонденти	Респондент не мав досвіду	Респондент мав досвід
Керівники та посадовці	5	20
Спеціалісти	19	8
Підприємці, бізнесмени	6	12
Службовці з числа обслуговуючого персоналу	10	4
Робочі	35	25
Працівники сільського господарства	5	1
Безробітні або не мають постійного місця роботи	15	22
Інше	6	7
Коефіцієнт зв'язку Крамера (V)	0,26*	

Без урахування економічно неактивного населення (непрацюючих пенсіонерів, домогосподарок, учнів і студентів), а також військовослужбовців і працівників правоохоронних органів. N=1062.

* Зв'язок між змінними є статистично значущим на рівні $p=0,01$.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2006 р.

Таблиця 4.4.10

Розподіл респондентів за основними типами занять залежно від особистого досвіду трудової міграції у 2010 р., %

Респонденти	Респондент не мав досвіду	Респондент мав досвід
Керівники та посадовці	3	5
Спеціалісти	17	10
Підприємці, бізнесмени	8	13
Службовці з числа обслуговуючого персоналу	10	7
Робочі	34	41
Працівники сільського господарства	3	3
Безробітні або не мають постійного місця роботи	20	19
Інше	5	3
Коефіцієнт зв'язку Крамера (V)	0,10*	

Без урахування економічно неактивного населення (непрацюючих пенсіонерів, домогосподарок, учнів і студентів), а також військовослужбовців і працівників правоохоронних органів. N=1067.

* Зв'язок між змінними є статистично незначущим.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2010 р.

Відмінності за сектором працевлаштування також були значними у 2006 р. (коефіцієнт Крамера дорівнював 0,2), а у 2010 р. дуже зменшилися (коефіцієнт Крамера – 0,09) – табл. 4.4.11 і табл. 4.4.12. У 2006 р. була велика різниця між працівниками державного сектора і рештою: перші істотно рідше мали досвід трудової міграції, другі (включаючи безробітних) мали його частіше. У 2010 р. серед тих, хто мав досвід міграції, дещо збільшилася частка працівників приватного сектора. Але за іншими категоріями відмінності зменшилися.

Таблиця 4.4.11

Розподіл респондентів за сектором працевлаштування залежно від особистого досвіду трудової міграції у 2006 р., %

Наявність досвіду трудової міграції	Державний	Приватний	І той, і той	Не працюють
Респондент не мав досвіду	40	39	5	15
Респондент мав досвід	20	43	17	20
Коефіцієнт зв'язку Крамера (V)	0,20*			

Без урахування економічно неактивного населення (непрацюючих пенсіонерів, домогосподарок, учнів і студентів), а також військовослужбовців і працівників правоохоронних органів. N=1062.

* Зв'язок між змінними є статистично значущим на рівні $p=0,01$.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2006 р.

Таблиця 4.4.12

Розподіл респондентів за сектором працевлаштування залежно від особистого досвіду трудової міграції у 2010 р., %

Наявність досвіду трудової міграції	Державний	Приватний	І той, і той	Не працюють
Респондент не мав досвіду	31	46	3	20
Респондент мав досвід	21	57	6	16
Коефіцієнт зв'язку Крамера (V)	0,09*			

Без урахування економічно неактивного населення (непрацюючих пенсіонерів, домогосподарок, учнів і студентів), а також військовослужбовців і працівників правоохоронних органів. N=1067.

* Зв'язок між змінними є статистично значущим на рівні $p=0,05$.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2010 р.

Нерівність за статусом зайнятості на роботі теж зменшилася, але не так сильно (табл. 4.4.13, 4.4.14). У 2010 р. порівняно з 2006 р. зменшилася різниця часток найманих працівників (але й тоді, й тоді вони рідше подавалися в трудові мігранти). Крім того, фактично зникла різниця часток безробітних (у 2006 р. їх було більше серед тих, хто мав досвід міграції). В обох роках спостереження частка роботодавців і самозайнятих вища серед тих, хто має досвід тимчасової трудової міграції.

Таблиця 4.4.13

Розподіл респондентів за статусом зайнятості на роботі залежно від особистого досвіду трудової міграції у 2006 р., %

Наявність досвіду трудової міграції	Роботодавець	Самозайнятий	Найманий працівник	На даний момент не працюю	Важко відповісти
Респондент не мав досвіду	2	8	69	15	6
Респондент мав досвід	6	17	46	26	4
Коефіцієнт Крамера	0,20*				

Без урахування економічно неактивного населення (непрацюючих пенсіонерів, домогосподарок, учнів і студентів), а також військовослужбовців і працівників правоохоронних органів. N=1062.

* Зв'язок між змінними є статистично значущим на рівні $p=0,01$.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2006 р.

Таблиця 4.4.14

Розподіл респондентів за статусом зайнятості на роботі залежно від особистого досвіду трудової міграції у 2010 р., %

Наявність досвіду трудової міграції	Роботодавець	Самозайнятий	Найманий працівник	На даний момент не працюю	Важко відповісти
Респондент не мав досвіду	2	8	65	20	4
Респондент мав досвід	9	13	57	17	4
Коефіцієнт Крамера	0,13*				

Без урахування економічно неактивного населення (непрацюючих пенсіонерів, домогосподарок, учнів і студентів), а також військовослужбовців і працівників правоохоронних органів. N=1067.

* Зв'язок між змінними є статистично значущим на рівні $p=0,01$.

Джерело: дані соціологічного моніторингу "Українське суспільство" за 2010 р.

Зауважимо, що слід обережно тлумачити зв'язок досвіду трудової міграції та показників соціально-професійного статусу. Необов'язково досвід міграції підвищував статус індивіда. Окремі позиції об'єктивно сприяють спробі працювати за кордоном унаслідок меншої прив'язки до місця роботи (наприклад самозайнятим) або більших можливостей до виїзду (наприклад керівникам та посадовцям). Але в будь-якому випадку з 2006 по 2010 р. нерівномірність трудової міграції серед осіб із різними соціально-професійними статусами помітно згладилася.

Тобто загальний вектор трансформації впливу трудової міграції на соціально-економічну нерівність спрямований до зменшення. На наш погляд, це може бути пов'язано передусім із тим, що протягом 2000-х років відбувалося загальне підвищення матеріального добробуту та збільшувалися можливості знайти цікаву й доходну роботу на ринку праці в Україні. Але, зважаючи на погіршення ситуації у цих сферах через загальну соціально-економічну кризу в Україні, можливе входження суспільства у другу фазу кризи, ймовірно, що трудова міграція за кордон знову стане загалом більш прибутковою на загальному тлі. І тому найближчими роками вплив міграції на нерівність може посилитися.

Таким чином, отримано емпіричне обґрунтування зв'язку між досвідом трудової міграції населення України за кордон і соціально-економічною нерівністю. Характер цього зв'язку змінюється в часі, і протягом 2002–2010 рр. мав такі тренди та особливості.

- Загальна тенденція до кращого матеріального становища для родин, члени яких мають досвід трудової міграції, загалом послабилася протягом 2002–2010 рр. за виключенням кількості речей тривалого користування, що у таких родин в середньому більша.

- Водночас власний прибуток продовжує залишатися в середньому вищим, якщо є досвід трудової міграції.

- Зникла різниця у суб'єктивній оцінці власної позиції в суспільстві, котра раніше була дещо вищою серед осіб із досвідом міграції.

- Нерівність за соціально-професійними позиціями серед тих, хто мав і хто не мав особистого досвіду трудової міграції, помітно зменшилася протягом 2006–2010 рр. У тому числі вирівнялися частки безробітних; дещо збільшилася частка працівників приватного сектора з досвідом міграції, але зменшився розрив за іншими категоріями; залишилася перевага роботодавців і самозайнятих серед індивідів із досвідом міграції та збільшилася відповідна частка найманих працівників.

- Така динаміка може бути пов'язана з загальним зростанням добробуту населення України та покращенням умов на ринку праці протягом 2000-х років, і в умовах економічної і соціальної кризи може змінитися на протилежну.

Виходячи з того, що: тимчасова трудова міграція емпірично демонструє можливість бути засобом підвищення соціального статусу; криза, в якій перебуває українське суспільство, обмежує можливості для соціальної мобільності і може призвести до зuboжіння населення; перешкоджання міграційним потокам нереалістичні, рекомендуємо таке.

Тимчасову трудову міграцію слід вивести з тіні, створивши умови для певного перерозподілу доходів від неї у соціальну сферу, що дозволило б стримати розвиток кризи і зменшити вплив трудової міграції на соціально-економічну нерівність. Для цього необхідно поєднати помірне оподаткування мігрантів і створення для них умов, коли платити податки буде вигідніше; врахувавши час роботи за кордоном у трудовий стаж, надавши мігрантам та їхнім родинам пенсійне та соціальне страхування, захист прав за кордоном. Усе це вимагає розробки дієвих механізмів та укладання міжнародних договорів з країнами-реципієнтами українських трудових мігрантів.

4.5. Соціально-економічна нерівність і трудовий потенціал: вектори спрямування соціальної та економічної політики

Загальновідомо, що один із основних факторів соціально-економічного зростання держав у XXI ст. – конкурентоспроможність на світовому ринку праці – значною мірою визначається економічною поведінкою населення щодо внутрішніх ринків власної країни. Передовсім це стосується ринку праці, на якому для більшості населення головним джерелом доходів слугує виробнича економічна поведінка. Її індивідуальна ефективність і державна доцільність залежать, з одного боку, від якості людського капіталу, а з іншого – від можливостей його реалізації, тобто наявності адекватних щодо матеріальної винагороди і перспектив соціально-професійного зростання робочих місць. Ключовим аспектом соціально-економічної захищеності населення є захищеність у сфері праці. Для більшості населення саме ця сфера є основним джерелом доходу та одночасно одним із важливих аспектів самореалізації. Становище особистості у зазначеній сфері визначає соціальний статус людини, добробут та загальну задоволеність життям.

Виходячи з цього, важливим є державне регулювання конкурентного середовища на ринку праці задля гармонізації суперечливих інтересів тріади "державна – роботодавець – працівник". Воно має відбуватися з урахуванням пріоритетності завдань стимулювання відповідної ринковим змінам виробничої економічної поведінки суб'єктів ринку праці. Йдеться в тому числі про створення привабливих робочих місць з інноваційним компонентом праці, сприяння вертикальній соціальній мобільності перспективних працівників тощо. Ще одним із найважливіших чинників є впровадження реформ, спрямованих на розвиток приватного підприємництва, адже, за даними Світового банку (СБ), для розв'язання проблеми зайнятості недостатньо обмежуватися програмами працевлаштування, перепідготовки працівників, тимчасової допомоги з безробіття – найбільше робочих місць створюють невеликі приватні фірми. Отже, влада має підтримувати передусім сприятливі для малого бізнесу реформи [75–77].

Реалізація наведених і низки інших умов зростання потребує відповідного спрямування державної соціально-економічної політики. Окрім, звичайно, адаптації до конкретних умов кожної країни, вона повинна базуватися на певних загальносвітових підходах, зокрема, щодо необхідності постійного пошуку ефективних шляхів посилення ділової активності населення, зниження соціально-економічної нерівності. Це можливо у тому числі завдяки цілеспрямованій політиці держави на ринку праці. Вважається, що саме політика праці є найбільш прийнятним видом політики в період радикальних змін, коли частина людського капіталу виявляється до них не готовою (морально зношується), тоді як потрібні структурні реформи, що підвищують мобільність робочої сили (посадова, галузева, регіональна тощо). Йдеться про пропаговану МОП політику, що базується на концепції гідної праці. Вона включає чотири складові: зайнятість, соціальний захист, права працівників і соціальний діалог. Зазначені складові для соціально-економічної політики XXI ст. визначено ключовими принципами захисту гідності людини. МОП зазначає, що гідна праця не тільки забезпечує внесок у розвиток, а й слугує метою сама по собі, тому що є важливою частиною життя більшості людей стосовно витраченого на неї часу, значимості для соціальної інтеграції, самоповаги людини та якості життя. До стратегічних положень захищеності людської гідності, визначених у 1999 р. 87-ю сесією МОП, включено як пріоритетні завдання: концентрацію зусиль на пропаганді та поширенні у світовому просторі гідної праці, щодо є головною глобальною потребою початку XXI ст.; розвиток співпраці між держа-

вою, працівниками та роботодавцями, спрямований на узгодження спільної діяльності; розробку та реалізацію політичних інструментів щодо розуміння потреб населення і представлення його інтересів. Гідна праця стосується не тільки зайнятих в офіційному секторі економіки, а й найманих працівників неформального сектора, самозайнятих тощо. Її ознаки: достатні можливості для отримання роботи, винагороди за працю, надійність доходу й соціальне забезпечення; безпека та гігієнічно здорові умови праці; відстоювання основних прав працюючих (свободи асоціацій, відсутності дискримінації на роботі, відсутності примусової та дитячої праці); орієнтація на соціальний діалог (право працівника на висловлювання власної точки зору та захист власних інтересів, участь в обговоренні питань праці з роботодавцями та органами влади) [77]. Отже, визнана міжнародною спільнотою зайнятість на умовах гідної праці має бути основою національної соціально-економічної політики, тому що саме зайнятості належить визначальна роль у регулюванні соціально-економічної нерівності, формуванні доходів і якості життя населення.

Важливою складовою гідної праці є заробітна плата – саме висока оплата праці визнається однією з основних причин динамічного розвитку потужних національних економік (природно, за умови дотримання оптимальних пропорцій між динамікою доходів і продуктивності праці). Цьому сприяє диференціація в оплаті праці на користь стимулювання висококваліфікованих працівників, що веде до кількісно-якісних змін у професійно-кваліфікаційному складі робочої сили, загалом оптимізації освітньо-професійної структури суспільства відповідно до сучасних вимог конкурентоспроможності [78].

Отже, міжнародний досвід соціально-економічної політики зростання показує, що перетворення України на конкурентоспроможну державу потребує цілеспрямованої і чітко визначеної на достатні терміни державної політики у сфері зайнятості задля створення конкурентного ринку праці, котра ґрунтується на розумінні того, що конкурентоспроможна держава – це загальнонаціональна інтегруюча ідея розвитку економіки та суспільства, реалізація якої неможлива без потужної економіки, складовими якої є розвинений ринок праці, її висока продуктивність, гідна заробітна плата, безпека виробництва, захищеність соціально вразливих громадян.

Разом із тим у Постанові Верховної Ради України від 15 січня 2009 р. № 892–VI "Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Про стан дотримання конституційних гарантій трудових прав громадян" зазнача-

ється, що в умовах світової фінансової кризи ситуація щодо дотримання конституційних гарантій трудових прав громадян, особливо щодо забезпечення гідної праці, може різко погіршитися, а це спричинить масову трудову міграцію та руйнування трудового потенціалу, втрату спроможності національної економіки, призведе до бідності значної частини населення України [79].

За цих умов необхідно по-новому розглядати проблему соціально-економічної нерівності та бідності – її гострота в період ринкових перетворень українського суспільства по мірі нерегульованого зростання диференціації доходів і майнового розшарування населення дедалі більше посилюється. Відомо, що основним інструментом подолання бідності та підвищення ефективності виробництва є заробітна плата. Сьогодні навіть її середня величина не забезпечує нормальних умов відновлення робітників і членів їхніх родин. Знецінення праці знижує економічну відповідальність працівника за роботу, що виконується, негативно впливає на продуктивність суспільної праці. Низька оплата праці підсилює соціально-економічну нерівність, не дозволяє перейти на ринкові механізми функціонування галузей соціальної сфери, розвивати надання платних послуг тощо. Бідність обмежує доступ значної частини населення до якісних послуг освіти, охорони здоров'я, заважає успішній соціалізації дітей і молоді. Низький рівень доходів значної частки працюючого населення є причиною загострення соціальної напруженості та нерівності, гальмує розвиток внутрішнього ринку країни та формування середнього класу. Отже, недостатній розмір заробітної платні небезпечний як у соціально-економічному, так і в соціально-психологічному сенсі.

Як зазначають фахівці, причини української бідності лежать насамперед у площині повільної адаптації національної економіки до ринкових умов, низькій конкурентоспроможності низки галузей і виробництв, превалюванні на ринку праці низькооплачуваних робочих місць. Зазначені причини призводять до того, що в Україні порівняно з країнами ЄС та США складова рівня заробітної плати у ВВП, є найнижчою. Наприклад, у країнах ЄС рівень заробітної плати у ВВП становить в середньому 48%, у тому числі в Німеччині – 48,8, у Франції – 51,6, у Швеції – 54,4, у Великій Британії – 54,5, тоді як в Україні 2008 р. він становив 39,1%. У країнах ЄС мінімальна заробітна плата значно більша ніж в Україні: у Франції – в 16,3 раза, у Великій Британії – в 14,1 раза, у Польщі – в 4,1 раза [80]. Отже, пов'язана з базовим соціально-прийнятним доходом захищеність працюючого населення потребує термінового вдосконалення.

Активізація політики держави щодо сприяння ефективній зайнятості населення має одночасно охоплювати кілька основних напрямів. Одним із них має бути реформування нинішньої системи заробітної плати – гармонізація рівня оплати праці в різних сегментах економіки, розвиток стимулюючої та відтворюючої функції заробітної плати, формування концепції "справедливої ціни робочої сили" тощо. Адже відомо, що низький рівень заробітної плати (а зарплатомісткість одиниці продукції в Україні втричі нижча, ніж у країнах із розвинутою ринковою економікою) та затримки з її виплатою послабляють мотивацію і стимули до праці, ведуть до зниження продуктивності праці, зменшують бажання працівників до підвищення професійної кваліфікації та фахового рівня.

На думку науковців, необхідно забезпечити комплексний підхід до вдосконалення оплати праці та підвищення на цій основі реальної заробітної плати. Насамперед, загострюється завдання оптимізації взаємозв'язку реформування (включаючи регулювання) заробітних плат та оподаткування, інвестиційно-інноваційної діяльності, ринку праці, зайнятості та ціноутворення. Концепція удосконалення заробітної плати має будуватися на вартості робочої сили. Відповідно до зазначеної концепції основними завданнями удосконалення системи заробітної плати є такі: 1) формування повноцінного ринку праці та активізація політики держави щодо його регулювання в умовах соціально-економічних трансформацій, що дасть можливість більш ефективно використовувати ринкові регулятори заробітної плати; 2) вдосконалення діючих і розробка нових законодавчих і нормативно-правових актів зі встановлення мінімальних державних гарантій в оплаті праці, прожиткового мінімуму, індексації заробітної плати; 3) вдосконалення організації оплати праці працівників бюджетної сфери, керівників підприємств, заснованих на державній і комунальній власності; 4) законодавче забезпечення системи соціального партнерства та подальший розвиток на цій основі договірного регулювання заробітної плати та її захисту; 5) забезпечення дійового контролю за дотриманням існуючого трудового законодавства щодо оплати праці [81].

Окрім цього, органами влади всіх рівнів має проводитися свідома політика щодо кардинальних змін у сфері державного регулювання оплати праці, створення соціально-економічних умов для підвищення економічної ініціативи економічно активної частини населення, яка у перспективі має створити підґрунтя для формування середнього класу.

Зазначена політика має бути спрямована на вирішення таких завдань:

- створення прийнятних для працівників робочих місць на підприємствах, в установах і організаціях незалежно від форм власності та організаційно-правових форм господарювання, що сприятиме загальному підвищенню рівня зайнятості населення, зниженню рівня безробіття та скороченню його тривалості;

- стимулювання створення робочих місць з інноваційним характером праці, належними умовами та достатньою для забезпечення високого рівня індивідуальних доходів оплатою праці, що забезпечуватиме розширене відтворення фізичної та інтелектуальної здатності до праці, посилення мотивації до легальної продуктивної зайнятості;

- приведення пропозицій щодо чисельності, професійного складу та кваліфікаційного рівня робочої сили у відповідність із попитом роботодавців шляхом підвищення якості людського капіталу через освітньо-професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації відповідно до сучасних потреб ринку праці;

- розробка механізму надання підприємствам податкового кредиту або іншої форми стимулювання у розмірі, необхідному для створення нових високооплачуваних робочих місць або підвищення продуктивності існуючих;

- стабілізація та підвищення рівня життя населення на основі економічного зростання шляхом збільшення рівня реальної заробітної плати та проведення послідовних цілеспрямованих реформ у соціальній сфері;

- проведення моніторингу показників бідності та соціального розвитку, контролювання та регулювання процесів майнового розшарування, поляризації окремих груп працюючого населення за доходами у розрізі регіонів і видів економічної діяльності;

- зменшення надмірної диференціації доходів населення, котра провокує несправедливу нерівність і соціальну нестабільність у суспільстві;

- забезпечення раціонального співвідношення в оплаті праці працівників бюджетної та небюджетної сфер;

- усунення диспропорцій у заробітній платі між галузями і регіонами, а також між заробітною платою і соціальними виплатами;

- посилення контролю за дотриманням законодавства щодо встановлення розміру мінімальної заробітної плати з урахуванням потреб працівників та їхніх сімей і нормативно-правового поля щодо своєчасної виплати заробітної плати, її компенсації та індексації;

– підвищення купівельної спроможності населення, що, у свою чергу, сприятиме розширенню виробництва та збільшенню бюджетних надходжень;

– зниження рівня безробіття шляхом стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу.

Задля вирішення зазначених завдань потрібно розробити та реалізувати систему програмних заходів щодо збільшення доходів населення, подолання бідності, підвищення економічної активності та формування середнього класу. Державі потрібна спеціальна національна програма реструктуризації виробництва та зайнятості за видами економічної діяльності, що має орієнтуватися на висококонкурентні та високодоходні робочі місця. Необхідно визначити політику зайнятості населення, що має орієнтуватися на вирішення проблем розвитку вітчизняного ринку праці, раціональне використання трудових ресурсів, примноження людського та соціального капіталу. Зазначена політика має відповідати сучасним тенденціям з урахуванням процесів глобалізації, фактора вступу України до СОТ, можливого зростання міграції іноземної робочої сили в умовах демографічних проблем і прогнозування зменшення чисельності працездатного населення країни. За цих умов реформування заробітної плати має стати невід'ємною складовою ринкових перетворень.

Реформа оплати праці має бути комплексом взаємопов'язаних заходів, які здійснюються з метою забезпечення ефективного матеріального стимулювання розвитку національного виробництва, поступового переходу до стійкого зростання заробітної плати і доходів населення, забезпечення випереджаючого зростання заробітної плати порівняно зі зростанням споживчих цін на основі підвищення ефективності реалізації трудових ресурсів нації.

Не менш важливим питанням є розвиток підприємництва в Україні. Перехід до ринкової економіки потребує радикальних перетворень структури виробництва, спрямованих насамперед на подолання монополізму та розвиток конкуренції. Як свідчить світовий досвід, вирішення зазначеного завдання неможливе без розвитку підприємництва в усіх його видах і формах, зокрема малого бізнесу. Малий бізнес сприяє конкуренції, впливає на економічну та соціальну стабілізацію, реагує на ринкові сигнали, володіє інноваційним потенціалом. Малому бізнесу належить вирішальна роль у забезпеченні зайнятості та зменшенні безробіття у трансформаційних суспільствах. В умовах наростання кризового тиску середини 2008–2010 рр. саме

малий і середній бізнес може виступити тим "локомотивом", котрий поживить економіку країни та сприятиме подоланню безробіття й зниженню рівня соціальної напруженості у соціумі. Процеси формування і реалізації державної економічної політики значною мірою мають орієнтуватися на створення оптимальної системи підтримки розвитку малого та середнього підприємництва. Важливим фактором розбудови системи підтримки сектора підприємницької діяльності є формування в країні сприятливого інституційного середовища для його розвитку та підтримки.

Розвиток підприємництва в Україні більшою мірою стримується інституційними чинниками, регуляторною політикою, аніж масовою свідомістю та особистісним фактором підприємництва. Рівень активності населення, готовності до підприємницької діяльності, зміни масової свідомості щодо мотивації підприємництва випереджають процеси трансформації інституцій державного впливу на розвиток підприємництва.

Отже, успішна реалізація людського фактора в напрямі конкурентоспроможного розвитку суспільства залежить від ефективного розгортання підприємництва в усіх сферах і на всіх рівнях господарського життя. Орієнтація на активну життєву економічну стратегію, відчуття себе активним суб'єктом економічних відносин в умовах перерозподілу робочої сили тісно пов'язується з участю у самостійній підприємницької діяльності, намаганням організувати власне підприємство, почати свою справу. Саме в сфері малого підприємництва зосереджується найбільш активна частина населення, яка виявляє значні адаптаційні можливості в умовах ринкової економіки.

У багатьох країнах підприємництво розглядається як один із ефективних механізмів збільшення проникності соціальних ліфтів. Наприклад, в Росії була розроблена програма "Соціальний ліфт" – "створення переконливої системи мотивацій, що стимулює соціальну активність громадян країни, через постійно діючий деперсоналізований механізм масового виявлення, відбору й підтримки соціально активних людей, які володіють певним рівнем як позитивних особистих якостей, так і підприємницьких та менеджерських здібностей" [82]. Для реалізації програми було створено громадський фонд "Соціальний ліфт".

В економічному житті "зламаний" соціальний ліфт викликає стагнацію продуктивності праці, відсутність інновацій і низьку активність малого й середнього бізнесу. Збільшення проникності соціальних ліфтів вимагає не тільки активізації "людини діючої", а й цілеспрямованої державної політики.

Так, Президент РФ Д. Медведев наголосив на пріоритеті розвитку малого та середнього бізнесу і зростання його частки вже в найближчі декілька років не менш ніж до 30%, а в довгостроковій перспективі – до 80%. що зможе забезпечити для населення ефект так званого соціального ліфта, сприяючи підвищенню не тільки рівня доходів, але й якості життя людей [83].

У країнах ЄС ухвалене рішення про грошове заохочення підприємців-початківців. Із початку липня 2010 р. мікрокредит у розмірі 25 тис. євро зможуть отримати ті громадяни ЄС, які вирішили заснувати власну справу, будучи безробітними або в умовах загрози втрати робочого місця. Держави Євросоюзу сподіваються таким чином зменшити кількість безробітних, що в результаті фінансової кризи зростає до рекордно високого рівня. Крім безробітних, на мікрокредит від держави також можуть розраховувати власники малих фірм, дохід яких не перевищує 2 млн євро на рік і в яких працює не більше десяти осіб. За даними Єврокомісії, до таких міні-фірм в Європі можна віднести 91% усіх підприємств [84].

Напевно деякі з зазначених кроків щодо стимулювання розвитку підприємництва можуть бути запозичені й для України. Але підприємницьке середовище у країні насамперед потребує значних інституційних перетворень у сфері ведення бізнесу, зокрема удосконалення державної політики у сфері малого підприємництва, спрощення дозвільних процедур для започаткування власної справи, лібералізація системи ведення господарської діяльності, врегулювання податкового навантаження. Не менш важливим питанням є існуюча проблема корупції у взаємовідносинах малого бізнесу та владних структур. Протягом багатьох років в Україні поширена корупційна практика. Дві третини опитаних підприємців визнали, що "вирішували питання" бізнесового характеру через неофіційні зв'язки та платежі працівникам державних органів, середньорічний розмір яких становив, як і в попередні роки, близько 10% виторгу підприємства [85]. На думку фахівців, провести кардинальні економічні реформи без тотального викорінення корупції практично неможливо. Понад 45% економіки країни перебуває у тіні й саме корупція породжує тіньовий сегмент. Указується, що тіньовий сектор економіки, котрий щороку становить близько 40 млрд дол., можна порівняти із загальною сумою іноземних інвестицій, вкладених в економіку України за останні 10 років [86].

За даними звіту "Бізнес-середовище в Україні", підготовленого Міжнародною фінансовою корпорацією за підтримки Європейської комісії, серед інституцій, котрі впливають на розвиток підприємництва саме через відно-

сини неформального характеру, найбільше відзначаються податкова інспекція, пожежний нагляд і митна служба. Третина підприємців вказали, що здійснювали тіньові платежі зазначеним структурам. Крім того, чверть зазначила, що платили ДАІ, управлінню земельними ресурсами, санепідемстанції та управлінню архітектури.

Результати багатьох досліджень свідчать, що в сучасному українському суспільстві існує значний тиск на діяльність малих і середніх підприємств з боку різних державних і недержавних інституцій: контрольно-наглядових органів, державних чиновників, місцевих органів влади при встановленні місцевих податків і зборів для суб'єктів господарювання, злочинців, рекету тощо. Існуюча податкова політика не сприяє офіційній реєстрації фірм, підприємств малого та середнього бізнесу, тому значна частка з них працює на неофіційних, напівофіційних або взагалі тіньових засадах.

Виходячи з того, що в умовах кризи відчуття спроможності економічно активного населення займатися підприємницькою діяльністю зменшується, необхідно запровадити освітні програми щодо навчання основам підприємництва та залучення до такої діяльності економічно активного населення України. Особливо актуальне це питання для найманих працівників підприємств державного сектора та приватних підприємств, де відбувається (або найближчим часом прогнозується) скорочення робочої сили. Доцільним є впровадження низки соціально спрямованих програм щодо сприяння розвитку підприємництва в малих містах (особливо монофункціональних) і сільській місцевості. Інформаційно-роз'яснювальна робота з працівниками, яких можуть звільнити, сприятиме формуванню активної позиції щодо подальшого працевлаштування шляхом залучення до підприємництва.

Окрім цього, в межах надання навчальних послуг безробітним у системі Державного центру зайнятості доцільно розробити типову освітню програму, узгодити форму, напрями та зміст навчання, підготувати пакет методичних матеріалів із питань започаткування та ведення власної справи. Під час звернення до центрів зайнятості щодо надання допомоги з безробіття доцільно проводити семінари у малих групах із навчання основам підприємництва. Суттєвою підмогою у процесі залучення безробітних до підприємництва є виплата одноразової допомоги із безробіття для започаткування власної справи.

Проте ключові питання підтримки малого та середнього бізнесу в умовах кризи – фінансово-кредитна політика та система оподаткування. Ззна-

чені напрями підтримки підприємництва потребують термінового реагування на зміну умов ведення бізнесу та державного регулювання. За результатами проведених досліджень в Росії встановлено, що малому бізнесу за різних обставин важко отримати доступ до матеріальних ресурсів, насамперед – фінансових. Власних обігових коштів часом не вистачає навіть на поповнення матеріальних запасів, а можливість скористатися кредитними ресурсами обмежена. Суб'єкти малого підприємництва зазначають, що при отриманні зовнішнього фінансування від спеціалізованих фінансових посередників (насамперед банків) існують дві головні проблеми: відносно високі проценти за кредитами та позиками і труднощі з забезпеченням застави. Не менш складні проблеми у суб'єктів малого підприємництва виникають через важке проходження необхідних для отримання кредиту процедур і тривалими термінами розгляду питання щодо його надання. Виходячи з цього, пропонується стимулювати створення та розвиток альтернативних банківських джерел позикових ресурсів [60, с. 105–106]. А саме в умовах неформованості інституційного середовища та високих системних ризиків основний тягар вирішення фінансових проблем малого бізнесу мають взяти на себе самоорганізовані інститути мікрокредитування – кредитні спілки та кооперативи малих підприємців, а для цього потрібно вдосконалювати законодавчу базу [60, с. 110].

Незважаючи на усі кризові негаразди періоду із серпня 2008 р. по 2010 р., пов'язані з проблемою зайнятості, є й позитивний момент – благодатний ґрунт для розвитку підприємницької ініціативи вільної робочої сили. За цих умов завдання держави полягають у тому, щоб створити сприятливі умови для входження у підприємницьке середовище безробітних і тих, кого у найближчий час очікує безробіття. Потрібна потужна пропагандистська діяльність щодо ролі й можливостей підприємництва в економічній системі України та роз'яснювальна робота з питань започаткування та ведення власної справи. Також актуалізується питання формування позитивного іміджу малого та середнього підприємництва серед населення України. Очевидно, що удосконалення державної політики у сфері малого підприємництва, спрощення дозвільних процедур започаткування власної справи, лібералізація системи ведення господарської діяльності, зниження податкового навантаження може вивільнити поки що латентний, але вельми суттєвий ресурс економічного зростання, а в умовах продовження дії наслідків кризи – нівелювати процеси збільшення безробіття.

Виходячи з встановленого тісного зв'язку між рівнем матеріального становища населення та самооцінкою спроможності займатися підприємницькою діяльністю можна очікувати, що у посткризовий період, по мірі зростання економіки та підвищення добробуту домогосподарств, потенційна готовність до підприємництва економічно активного населення поступово зростатиме. При цьому особливо сприятливою цільовою групою для поповнення до лав малого бізнесу є соціальний прошарок із середнім рівнем матеріального становища. За умов реалізації для даної соціальної групи спеціалізованих освітніх програм, що орієнтують на підприємництво, можна прогнозувати стале зростання підприємницького потенціалу країни, котрий є вагомим фактором стабільного економічного розвитку національної економіки.

Орієнтації населення на підприємництво, соціальну активність в досягненні вищої результативності своєї праці шляхом продуктивної діяльності у підприємстві потребують певних інституційних перетворень у сфері регуляторної політики держави, освіти населення, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів. Інституціональна структура підтримки малого та середнього підприємництва потребує загальної оптимізації та удосконалення відповідної законодавчо-правової бази, концентрації зусиль і ресурсного забезпечення вже існуючих інституцій, вдосконалення національної системи реєстрації суб'єктів малого бізнесу України. Нагальним стає питання створення системи моніторингу реалізації державних, регіональних і галузевих програм підтримки підприємства. Розроблені заходи мають надати всім, хто бажає й вважає себе спроможним, можливість реально долучитися до лав підприємців.

З метою формування сприятливого інституційного середовища для розвитку підприємництва, утвердження інноваційної моделі економічного зростання, забезпечення гідного рівня життя, сприяння становленню середнього класу в Україні необхідно:

- удосконалити нормативно-правову базу в сфері підприємницької діяльності, законодавчого забезпечення трудових прав громадян і відносин стосовно сфери прикладання праці, забезпечити розвиток співпраці інститутів влади, бізнесу та громадянського суспільства;
- сформувати єдину державну регуляторну політику у сфері підприємництва, впровадити регіональну політику сприяння розвитку малого підприємства;

- створити у країні сприятливий інвестиційний клімат для ефективної діяльності малих інноваційних підприємств, розробити систему створення нових робочих місць шляхом розвитку малого і середнього підприємництва, стимулювання особистої підприємницької ініціативи;

- запровадити механізм піднесення у суспільстві ролі малого підприємництва як важливого фактора формування середнього класу, розробити заходи для реалізації наявної зростаючої мотивації населення щодо підприємницької діяльності.

З огляду на пріоритетність завдання формування сприятливого інституційного середовища для розвитку підприємництва цікавим є підхід до інституційної модернізації, заснований на укладанні контракту між державою та групами суспільства, коаліціями, зацікавленими у захисті прав і свобод громадянами на гарантіях прав власності, розвитку конкуренції тощо [50, с. 18]. До зазначених коаліцій мають входити державні органи, асоціації бізнесу та споживачів, профспілки та інші об'єднання працівників. Ціль їхньої взаємодії – визначення інтересів, їхнє узгодження та розробка стратегій розвитку. Індикативне планування стимулює створення асоціацій, сприяє виявленню інформації щодо контрагентів, створює можливості для контролю за діяльністю урядовців, підвищує їхню кваліфікацію та покращує відбір, забезпечує "прозорість" планів, скорочує базу корупції, сприяє зміцненню взаємодовіри й таким чином наближає до розвиненого громадянського суспільства.

Загалом реформування соціально-трудових відносин в країні має відбуватися на засадах впровадження та активного розгортання системи діалогових відносин між урядом, роботодавцями і профспілками. Соціальний діалог – це визнана МОП, європейською спільнотою практика розбудови суспільних відносин на основі узгодження інтересів держави, роботодавців і трудящих. На думку науковців, керівників профспілкових організацій, проблемні питання розвитку соціального діалогу в країні полягають у:

- неефективності існуючої моделі організації та проведення зазначеного діалогу;

- застарілому, суперечливому законодавстві у сфері праці та соціально-трудових відносин, відсутності рамкового закону;

- обмеженості функцій Національної тристоронньої соціально-економічної ради при Президентові України;

- неналежному та неефективному виконанні державою своєї ролі та функцій у сфері соціально-економічних відносин;

- поєднанні роботодавцями політичних і бізнесових функцій;
- непрозорій і неефективній системі визначення репрезентативності профспілок та організацій роботодавців (особливо на рівні країни);
- низькій культурі соціального діалогу в суспільстві взагалі [45].

Проблеми ж надмірної диференціації доходів населення та зростання бідності потрібно вирішувати безпосередньо у сфері перерозподілу доходів. У сучасній економічній і соціальній політиці держави не приділяється належна увага двом дуже важливим обставинам: реальним балансам доходів і витрат та їхній соціально-економічній диференціації й зворотному впливу на економічну та демографічну динаміку. Пошук оптимальних шляхів зниження масштабів нерівності й бідності потребує, поряд із розробкою одноразових заходів із підвищення доходів незаможних прошарків, детальнішого аналізу розподільчих механізмів та аналізу впливу їхньої перебудови на структуру і масштаби бідності та нерівності – як у регіональному розрізі, так і за окремими групами населення. Без радикального перегляду розподільчих відносин – збільшення податкового навантаження на понаддоходи і зростання доходів незаможних до рівня, котрий відповідає нормам соціальної держави, в країні неможливо вирішити проблему наростаючої відносної бідності та зростаючого розриву бідні–багаті. Головне завдання держави – розробити таку стратегію інституційних перетворень, яка б, не стримуючи економічних свобод, створювала б перепони та противаги реалізації інтересів, котрі призводять до загрозливих соціально-економічних диспропорцій. Зазначена стратегія має стримувати зростання високих зарплат, пенсій і доходів від власності, стимулювати випереджаюче зростання та зниження диференціації низьких зарплат, поширювати можливості для входження у підприємницьку діяльність умовного середнього класу.

ЗРОСТАННЯ РОЛІ СОЦІОКУЛЬТУРНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ В СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Виклики сучасного етапу розвитку вітчизняного суспільства найбільше стосуються якості підготовки людських ресурсів. Це зумовлене, з одного боку, втратами, понесеними країною щодо нагромадження людського капіталу в останнє двадцятиліття, а з іншого – тим, що в сучасному глобалізованому світі рівень соціально-економічного розвитку країн та їхньої політичної впливовості на світовій арені багато в чому вже залежить не тільки, а часто й не стільки від природних факторів (клімато-географічних умов, запасів надр тощо), скільки від ефективності конкуренції на світових ринках розподілу праці та капіталів.

Загальновідомо, що в XXI ст. конкурентоспроможність досягається майже винятково за рахунок безупинного, швидкого та ефективного продукування інновацій, а в сучасних постіндустріальних суспільствах це можливе лише через розвиток економіки знань. Саме тому в підґрунтя Стратегії довгострокового розвитку України, визначеної в перші роки XXI ст. провідними вітчизняними вченими – В. Гейцем, А. Гальчинським, В. Семиноженком та ін. [1–3], покладена інноваційна модель розвитку, заснована на економіці знань. А ключовим чинником вироблення й поширення інновацій, засвоєння здобутків і подальшого розвитку економіки знань, тобто конкурентоспроможності країни в сучасному світі вважається людський капітал [4].

Відтак, на порядку денному першочерговою проблемою стає нагромадження людського капіталу країни, тим більше, що в демократичних суспільствах, де переважно реалізована ліберальна (з різною часткою участі держави в плануванні й регулюванні вільного ринку) модель ринкової економіки, людський капітал є потужним чинником не лише соціально-економічного зростання держави в цілому, а й фактором індивідуального добробуту – соціологічні дослідження визначають щільний зв'язок рівня людського капіталу людини з її доходом, соціальним статусом, здоров'ям [5–7].

Додає актуальності проблемі розвитку людського капіталу країни нагальна потреба глибоких реформ і системної модернізації (це визначено Посланням Президента України до Українського народу [8] та передбачено Програмою економічних реформ на 2010–2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [9]), які протя-

гом десятирічного модернізаційного періоду (як задекларовано програмою "Україна для людей" [10]) мають посилити конкурентоспроможність країни та підвищити добробут українського населення до рівня країн "великої двадцятки"¹.

Очевидно, що здійснити масштабні соціально-економічні реформи здатне лише суспільство, в якому є достатньо людей з високим рівнем індивідуального людського капіталу, що передбачає уміння постійно розширювати спектр загальних та спеціальних знань і навичок, підвищувати рівень власних адаптивних можливостей до змінюваних ситуацій, здатність навчатися, вміння орієнтуватися в інформаційному просторі. Такий комплекс знань, умінь, навичок, людських здатностей користуватися своїм потенціалом на практиці (мотивація, енергійність, професійна та соціальна активність тощо) визначається як соціокультурні компетенції.

Водночас загострює проблему нагромадження людського капіталу (фактично – набуття необхідних соціокультурних компетенцій) в Україні те, що протягом останнього двадцятиліття розвивалися негативні тенденції тривалого погіршення умов людського розвитку, зокрема відбулося зниження рейтингу країни за індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛП). При всій справедливості критики придатності для України методики, яка використовується ПРООН для розрахунків цього індексу [11], слід зважити на динаміку зниження з 45-го місця серед 177 країн світу, за даними моніторингу 1990 р., до 102-го місця серед 174 країн, за даними моніторингу 1995 р., а також перебування, за даними трьох моніторингів 2003 р., 2004 р. й 2005 р., на рівні, відповідно, 78-го, 77-го, 76-го місць [12]. Притому й 2009 р. не простежувалося позитивних зрушень, навпаки, за аналітичними матеріалами авторитетних засобів масової інформації, динаміка характеризується негативними оцінками щодо основних складових людського розвитку – освіти, охорони здоров'я, доходів населення [13–18].

Попри втрати трансформаційного періоду країна ще має потужну науково-технологічну базу, володіє унікальним людським ресурсом, у тому числі щодо найбільш сучасних, наукомістких професій [4]. Очевидно, для реалізації цього потенціалу потрібна відповідна державна соціально-економічна політика, орієнтована на нагромадження людського капіталу, сприяння збільшенню людських компетенцій як соціокультурних у широкому розумінні, так і вузькопрофесійних на робочому місці.

¹ Тут маються на увазі країни G20 – найбільш розвинені економічно та найбільш регіонально представницькі двадцять країн світу [10].

Якщо традиційна кваліфікація фахівця раніше передбачала лише функціональну відповідність цілей навчання вимогам робочого місця, тобто підготовка могла бути обмежена більш-менш стандартним набором знань, умінь і навичок, то належний рівень компетенцій передбачає розвиток здатності орієнтуватися в складних і непередбачуваних робочих ситуаціях, розуміти наслідки діяльності й нести за них відповідальність. Зрозуміло, що цілі розвитку економіки знань, посилення конкурентоспроможності країни, запровадження масштабних соціально-економічних реформ і багатобічної модернізації вимагають дедалі більше кадрів, підготовлених саме таким чином. Це актуалізує дослідження зростання ролі компетенцій в українському суспільстві.

Особливо значущим аспектом актуальності дослідження компетенцій є та роль, котру вони відіграють у сучасному українському суспільстві відносно перспектив розв'язання однієї з найбільш гострих його проблем – великої соціально-економічної нерівності. Зокрема, згадані результати наших попередніх досліджень, які показали щільний зв'язок людського капіталу з доходом, соціальним статусом, здоров'ям, іншими факторами життєвого успіху [5–7], вказують на велику ймовірність існування невивадкового зв'язку між соціокультурними компетенціями людей (адже вони є проявами людського капіталу в практичній життєдіяльності) та нерівністю в сучасному українському суспільстві. Тому головними завданнями цього дослідження було визначити в контексті проблеми нерівності в сучасному українському суспільстві роль і місце соціокультурних компетенцій як чинників економічної поведінки, добробуту, соціального оптимізму; вплив щодо нерівності суто професійних (реалізованих на ринку праці) компетенцій у трансформаційному періоді та під час фінансово-економічної кризи; значення для нерівності найбільш сучасних (зокрема комунікаційно-інформаційних щодо знання іноземних мов і користування Інтернетом) компетенцій і на цих підставах довести доцільність запровадження спеціального напрямку державної соціально-економічної політики щодо сприяння навчанняу впродовж життя як основного засобу набуття соціокультурних компетенцій. Для розв'язання поставлених завдань було проаналізовано сучасні підходи до розуміння компетенцій в різних сферах діяльності в контексті концепції людського капіталу, що дозволило обґрунтувати застосування системи такого навчання. Отримані емпіричні дані соціологічних опитувань показали зв'язок навчання впродовж життя з економічною поведінкою, добробутом, ставленням до життєвих змін, загалом нерівністю в сучасному українському суспільстві,

довели особливу роль професійних компетенцій в адаптації населення до змін трансформаційного періоду та під час фінансово-економічної кризи, виявили роль сучасних комунікаційно-інформаційних компетенцій відносно перспектив зменшення нерівності. Це дозволило обґрунтувати доцільність розробки державної соціально-економічної політики сприяння навчанню впродовж життя як одного з напрямів забезпечення конкурентоспроможності держави та зменшення нерівності серед населення України.

5.1. Компетенції як чинник людського капіталу

Два підходи до вживання визначення "компетенції" зумовлюють існування в науковому обігу одночасно ще й терміну "компетентності". Різні дослідники ці два поняття можуть ототожнювати або диференціювати [19]. Обидва варіанти вбачатимуться правомірними, тому що чіткого розмежування між ними немає навіть у словниках: в одних різний зміст вкладається в один термін, в інших – навпаки, однаковим змістом описуються обидва поняття. Наприклад, "компетенція – а) знання й досвід у певній області; особлива поінформованість з якихось питань; б) узаконене коло, обсяг повноважень і прав посадової особи або установи" [20]; "компетенція – коло повноважень якоїсь установи або особи; коло питань, у яких дана особа володіє знаннями, досвідом"; "компетентний (від лат. *competens* – належний) – знаючий, знаючий у певній області; маючий право за своїми знаннями або повноваженнями робити або вирішувати щось, судити про щось" [21]. Тобто і компетенція, і компетентність визначається одночасно як знання й повноваження. Більшість дослідників не розмежовують два названих поняття [19]. Обґрунтованою видається думка про необхідність диференціації, адже авторитетні дослідники вважають, що людина може володіти компетенцією, і поки вона не вживана, вона залишається компетенцією. А вживання, це вже компетенція в дії [22], або інакше – компетентність завжди є актуальним проявом компетенції [19]. Розділяючи саме останній погляд, ми тим не менше в цьому дослідженні два названі поняття не розмежовуємо тому, що наведені їхні відмінності не мають значення в контексті поставлених завдань.

Сучасне розуміння поняття компетенцій пропонують чимало дослідників. З визначень тих авторів, котрих найчастіше цитують у фахових джерелах [23], доцільно навести, наприклад, таке: компетенції – це базові якості людини, котрі детермінують ефективно у відповідності з визначеними кри-

теріями функціонування в роботі або інших життєвих ситуаціях [24]. Ці якості пропонується розділяти за п'ятьма типами: мотиви (значущі прагнення, що зумовлюють поведінку); психофізіологічні особливості (вроджені та/або набуті розвитком притаманні особі фізичні й психічні якості, властивості, здібності, можливості тощо, котрі визначають силу, швидкість, характер тощо реакції на ситуацію, інформацію); Я-концепція (установки, цінності, уявлення особи про свої можливості тощо); знання; навички.

За іншого підходу, компетенції – це інтегральний результат освіти й соціалізації – широкий соціально-особистісно-поведінковий феномен, котрий включає когнітивні (набуті знання, уміння, навички) та мотиваційно-ціннісні складові [25].

Необхідно зауважити, що наведені визначення компетенцій хоча й поширені, але далеко не вичерпують коло опублікованих – усі їх складно підрахувати (за влучною характеристикою відомих фахівців, визначень компетенцій існує стільки, скільки дослідників, що їх формулюють, або навіть більше [23]). Наразі з названої тематики вироблено величезний масив знань, який недоцільно аналізувати в межах даного дослідження, оскільки одних тільки класифікацій компетенцій опубліковано кілька десятків, і вони містять від 3-х до 37-и видів компетенцій кожна [25]. Відтак, для створення найбільш узагальненого уявлення про сучасне розуміння компетенцій доцільно прийняти, що вони найчастіше вибудовуються з таких понять: знання, навички, ставлення, мотиви, якості особистості [23].

Більшість сучасних наукових розробок, які можна віднести до тематики дослідження компетенцій та їхньої ролі в формуванні людського капіталу, виконані в двох сферах людської діяльності: в освіті та бізнесі, зокрема, менеджменті в тій його частині, що стосується управління людськими ресурсами організацій: рекрутинг, профвідбір, розвиток персоналу тощо [23]. У літературі також зустрічаються визначення HR-менеджмент, HR-розвиток, "ейчаринг"² – остання назва поширилася в сучасному менеджерському сленгові, особливо в російськомовному Інтернеті через потребу об'єднання одним терміном усіх спеціалістів з управління людськими ресурсами організацій, тому що в різних країнах, фірмах, організаціях вони називаються по-різному: менеджери з персоналу, керівники, начальники відділів кадрів, HR-директори, спеціалісти по роботі з персоналом, виробничі, бізнес-психологи тощо.

² Від *англ.* аббревіатури HR (Human Resources).

Те, що названа тематика найбільше розроблялася для потреб двох значених сфер зрозуміло, бо одне з головних завдань освіти – формувати людський капітал [26] (створювати людський потенціал), бізнесу – реалізувати його якомога ефективніше в процесі виробництва товарів і послуг. Через таку відмінність основних завдань відрізняються й підходи до досліджень з компетентнісного підходу в освіті й менеджменті, але багато в чому вони взаємопов'язані. Так, низка дослідників вважають, що компетентнісний підхід в освіті є реакцією на компетентнісний підхід у менеджменті (як відповідь на потребу готувати компетентні кадри для ринку праці), але водночас і його джерелом [23]. Початок компетентнісного підходу в бізнесі пов'язують з дослідженнями початку 70-х років XX ст. [27], а виникнення орієнтованої на компетенції освіти (competence-based education) з розвитком досліджень у сфері мовного навчання, започаткованим наприкінці 50-х років [28]. Тому природно, що, окрім відмінностей, обом сферам притаманні й спільні риси, і головною з них у контексті завдань даного дослідження є те, що в обох цих галузях людської діяльності прийнято оперувати ключовими поняттями "компетенції".

Разом з тим необхідно мати на увазі й відмінності в компетентнісному підході в освіті та менеджменті персоналу. Ейчар-дослідження компетенцій розвинулися переважно під впливом доказів того, що традиційні академічні тести здібностей, знань, формальні освітні рівні й відповідні сертифікати не прогнозують ефективного виконання роботи й життєвого успіху. Тому були розроблені й нині широко застосовуються численні методи на основі порівняння більш та менш успішних в житті й роботі людей (критеріальні вибірки); визначення думок і поведінки, котрі детермінують успішний результат (оцінювання компетенцій у незавершених, неструктурованих ситуаціях, де людина спонтанно думає й генерує поведінку, користується попереднім досвідом, набутим арсеналом знань, умінь, навичок, доступним для реалізації відповідно індивідуальним психофізіологічним якостям тощо) [24]. Саме методам вимірювання найбільше приділяє увагу компетентнісний підхід у менеджменті персоналу. Притому, як зазначено вище, цим методам властива досить складна технологія (індивідуальна спрямованість техніки застосування, психофізіологічна основа методології тощо), що робить вимірювання ефективності працівника особливим видом фахової діяльності в менеджменті.

На відміну від бізнесу, дослідження з компетентнісного підходу в освіті більше сфокусовані на проблемах набуття компетенцій, ніж їх вимірювання,

що пояснюється відмінностями головних завдань освіти й HR-менеджменту. Так, в освіті дедалі популярнішою стає нова парадигма її результату – ключові компетенції. Йдеться про поширення уявлення, що традиційно визнаний раніше результат освіти – набуті знання, уміння, навички – не забезпечує належною мірою успішного входження й продуктивної адаптації людини в сучасних соціумах глобалізованого світу [25]. Відомі фахівці виділяють поняття професійної, соціальної та ключової компетенції, узагальнено визначають соціальних характер їх усіх, а саме: а) всі компетенції в широкому розумінні соціальні за змістом, виробляються, формуються й проявляються в соціумі; б) ключові – це ті узагальнено представлені компетенції, що забезпечують нормальну життєдіяльність людини в соціумі; в) професійні (й навчальні) формуються та проявляються саме в цих видах людської діяльності (професії та навчання); г) соціальні у вузькому розумінні характеризують взаємини людини з суспільством, соціумом, іншими людьми [19].

Наведені відмінності оперування компетенціями в освіті та менеджменті персоналу, зокрема розділення компетенцій за видами (професійні, когнітивні, соціальні, ключові тощо) ускладнюють операціоналізацію цього поняття для цілей соціологічних вимірів. Крім того, соціологічне вимірювання компетенцій на підставі понять ейчарингу та освіти ускладнене ще й численністю самих компетенцій та їхніх класифікацій в обох цих наукових царинах, про що згадувалося вище. Відтак, необхідно привести це термінологічне розмаїття до єдиного знаменника.

Оскільки з характеристик компетенцій в ейчарингу та освіті визначено впливає, що вони є явищем соціокультурної природи, то їх усі можна узагальнити визначенням "соціокультурні компетенції". Підставою для цього є визнана сучасна соціологічна трактовка (за Е. Гідденсом) двох категорій (та їх співвідношення): "суспільство" й "культура", котрі найбільш широко використовуються в соціології, а саме: термін "культура" вживається не лише як поширений у повсякденному спілкуванні (стосовно таких явищ, як мистецтво, література, музика, живопис тощо), а значно ширше – як поняття, що стосується всього способу життя членів суспільства, включає цінності (абстрактні ідеали), носіями яких є члени певної групи, норми (очікувані дотримання визначених принципів, правил), яких вони дотримуються, матеріальні блага, котрі вони виробляють. Культура включає працю та її матеріальні результати, ритуали родинного й релігійного життя, дозвілля, навіть манеру вдягатися тощо – ознаки, притаманні членам певного соціуму. Водночас суспільство, соціум зумовлює систему взаємин, що пов'язує осіб,

які належать до спільної культури. Отже, хоча поняття "суспільство" можна відділити від поняття "культура", між ними існує найтісніший зв'язок: жодна культура не може існувати без суспільства, як і жодне суспільство не існує без культури [29]. Тому є всі підстави користуватися визначенням "соціо-культурні компетенції" як комплексним поняттям, що об'єднує всі компетенції – ті, що стосуються самої людини як особистості (здоров'язбереження; ціннісно-сенсової орієнтації в світі; інтеграції знань щодо їх структурування, ситуативно-адекватної актуалізації, прирощування накопичених; громадянськості; саморозвитку; щодо особистісної та предметної рефлексії тощо); ті, що стосуються соціальної взаємодії людини й соціуму (взаємин із суспільством, колективами, родиною; расової, національної, релігійної, статусної, статевої толерантності; знання й дотримання норм, традицій, ритуалів, етикету тощо); ті, що стосуються людської діяльності (пізнавальної, інтелектуальної, ігрової, навчальної, трудової, комунікативної, інноваційної, а також орієнтації в різновидах діяльності) [19]. (Тут наведено неповний перелік характеристик 3-х груп 10-и основних компетенцій, розроблених І. Зимньою [19] на основі узагальнення численних досліджень з компетентнісного підходу в освіті. Разом з тим кількість компетенцій/компетентностей, що наводяться в цих дослідженнях, може сягати 37-и [25]).

Варто зауважити, що такий великий перелік компетенцій, якими оперують численні дослідники компетентнісного підходу, у повному обсязі досить важко інструменталізувати для проведення емпіричних досліджень на практиці. Швидше, для національних досліджень варто виокремлювати ті компетенції, які є найбільш актуальними в конкретних суспільствах у визначений час відповідно до ступеню їхнього розвитку, особливостей суспільного устрою, економіки, політики, культури, загалом ментальності населення³. Таким чином, при розробці методології дослідження, матеріали якого представлені далі в цьому розділі, уявлялося доцільним спрямувати аналіз на ті компетенції, котрі найбільше актуалізуються в сучасному українському соціумі як передумови успішності соціальних акторів, передовсім у практичній життєдіяльності. Як показали наші попередні дослідження, використовуючи класифікацію І. Зимньої, у першу чергу до них відносяться ті, що стосуються людської діяльності, передовсім, компетенції щодо пізнавальної, навчальної, трудової та комунікативної діяльності, а з числа тих, що

³ Такий підхід не суперечитиме, на наш погляд, європейському підходові, котрий визнає існування лише восьми спільних для всіх компетенцій, необхідних для самореалізації та розвитку – про це докладніше йдеться далі.

стосуються самої людини як особистості, передовсім, компетенції саморозвитку, зокрема й щодо здоров'язбереження.

Наприклад, за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ, наприкінці 2008 р., коли в українському суспільстві вже відчувалися наслідки світової фінансово-економічної кризи, підсиленої особливостями вітчизняної структури економіки та політичних суперечностей гілок влади, найбільший попит на посилення власних компетенцій серед економічно активного населення, виміряний за показником застосування організованих і самостійних форм навчання впродовж життя (далі – НВЖ) спостерігався щодо навичок володіння комп'ютером, іноземними мовами, керування автомобілем тощо (26%); вдосконалення у сфері професійних інтересів (24) та самовдосконалення особистості (11%). Більш того, якщо взяти окремо показник участі в організованих формах професійно спрямованого НВЖ відносно всього населення (старше 18 років), то в грудні 2008 р. він становив 11% разом за три роки, що передували вимірюванню, а в серпні 2009 р. – 16% за 12 попередніх місяців. Це показує суттєве зростання в 2009 р. бажаючих посилити затребувані в професіях компетенції порівняно з 2008 р. А частка бажаючих посилити всі інші компетенції становила лише 2% так само, як і, наприклад, у 2006 р., коли більшість українського соціуму й гадки не мала про якусь кризу (навпаки, показник ВВП у 2006 р. відносно попереднього був найвищим за останні більш ніж півтора десятиліття [30]). Тобто, можна припускати, що ціла низка важливих компетенцій (наприклад, щодо ціннісно-сенсової орієнтації, громадянськості; різновидів соціальних взаємин і толерантності, дотримання норм, традицій, ритуалів тощо) в сучасному українському суспільстві останніми роками виявляється менш затребуваною, ніж компетенції, що мають яскраво виражений прикладний характер.

Прикметне, що це стосується не лише перелічених вище конкретних навичок (комп'ютер, мова, автомобіль) або суто професійного вдосконалення, а, хоча й меншою мірою, самовдосконалення особистості, котре являє собою навчання методам психофізіологічного керування власними почуттями та діями, тобто стосується царини здоров'язбереження. Адже, як показали наші попередні дослідження, для України характерне таке саме ставлення до здоров'я як головної людської цінності, як і для розвинених країн Заходу. Наприклад, 2005 р. цінність здоров'я дуже важливою визнали 89% населення, продемонструвавши притому високі вимоги до його наявного стану – лише половина опитаних разом визначили його як

такий, котрим вони були повністю та, швидше, задоволені⁴. І така увага до здоров'я постійно простежується в усі роки здійснюваного нами моніторингу в усіх аспектах цієї проблематики. Наприклад, у 2008 р. з 14 варіантів відповіді на запитання "Що саме в нинішніх умовах найбільше турбує Вас у соціальному аспекті?", найвищий рейтинг після відповіді "Загальне зниження рівня життя" (86% – 1-е місце) отримала відповідь "Низький рівень медичного обслуговування" (84 – 2-е місце); також посіли чільне місце відповіді "Поширення епідемії ВІЛ/СНІД, інфекцій, що передаються статевим шляхом, туберкульозу, гепатиту тощо" (81 – 4-е місце) та "Розповсюдження наркоманії" (75% – 5-е місце). Прикметне, притому, що порівняно значно менше турбували людей такі болючі соціальні проблеми, як розподіл суспільства на багатих і бідних (62% – 8-е місце) або можливість соціального конфлікту (39% – 10-е місце)⁵. Отже, не лише міркування отримання доходу, а й розуміння цінності здоров'я спонукають українців до посилення власних компетенцій, а те, що робиться це через навчання, змушує розглянути проблему соціокультурних компетенцій в контексті ширшої проблеми – людського капіталу (який, як відомо, найбільше складається з тотожного набору складових – освіта, здоров'я, доход).

Аналіз змісту, який провідні дослідники з компетентнісного підходу в освіті вкладають у поняття ключових компетенцій – названі вище когнітивні (власне знання, уміння, навички) та мотиваційно-ціннісні складові – мало відрізняються від так само наведених вище складових компетенцій у менеджменті (знання, навички, ставлення, мотиви, особистість). Більш того, названі основні складові компетенцій практично тотожні тим, які визначає економічна теорія як складові людського капіталу (також знання, навички, мотивація, енергія особистості).

Так, більшість провідних економістів визначають людський капітал як сукупність набутих знань, навичок, мотивацій та енергії, якими наділені люди [31]. А на думку відомого американського соціолога та економіста Дж. Коулмана, людський капітал і проявляється в набутих індивідом навичках і знаннях, як фізичний капітал проявляється в очевидних матеріальних формах [32]. В останні роки з'являється погляд на людський капітал як

⁴ Докладніше цю тематику висвітлено в звіті про виконання НДР "Людський фактор інноваційного розвитку українського суспільства", виконаної на підставі Постанови Президії НАН України № 301 від 19. 05. 2006 р. в ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" (державний реєстраційний номер 0106U005816).

⁵ За даними моніторингу УІСД/ЦСМ.

результат переведення компетенцій у фінансові показники. Так, Ю. Громико розглядає людський капітал як форму фінансової рахунковості, котра в різних системах обміну забезпечує переведення компетентностей/здібностей (тут авторський погляд: компетентності розуміються як інституційно затребувані здібності на відміну від компетенцій як визначників зони відповідальності людини в організації) у грошові вимірювачі, а ті своєю чергою – у символічні владні статуси [33]. У такому начебто акцентовано "грошовому" аспекті аналізу взаємозв'язку компетенцій з людським капіталом ставиться низка питань гуманітарно-фінансової рахунковості, які можна сприймати як напрями дослідження/впровадження на рівні політики/стратегії національної безпеки/розвитку для пострадянських країн: капіталізація людських можливостей (знань, умінь, навичок, компетенцій, здібностей тощо) в діяльності економічних інститутів; виявлення людського потенціалу, придатного для капіталізації; опанування засобами формування та реалізації людського потенціалу і створення на цій основі національних гуманітарних індексів, які девальвуватимуть вартість іноземного й підвищуватимуть вартість національного людського капіталу (тут показовий приклад подібної діяльності китайських розробників системи визначення комплексної потужності держави); створення на підставі достовірної оцінки людського капіталу різних професійних груп працездатного населення стратегічних механізмів відтворення бажання населення жити/працювати на всій території країни незалежно від регіональних особливостей, в тому числі як засіб запобігання "витоку мозків"; капіталізація в спеціальній системі гуманітарно-фінансової рахунковості показника національної ідентичності (знов показовий китайський приклад діяльності в напрямі формування "ханьської ідентичності", яка мотивує громадянина повертатися додому з багажем багаторічного досвіду навчання/роботи в університетах США – реально діючий нині в Китаї механізм релокації); запобігання девальвації біоїдної основи людського капіталу (розвиток інфраструктури екстракорпорального запліднення, лікування неінфекційних хвороб; відтворення національних виробництв безпечних продуктів харчування й первинних субстанцій ліків); створення механізму залучення до продуктивної праці частини населення, компетенції якої знецінилися через ліквідацію радянських виробництв [33].

Розуміння компетенцій як інтегрального відображення людського капіталу має не тільки достатнє теоретичне обґрунтування, а й здатне в практичній площині продукувати дані стратегічного рівня, потрібні для формування адекватної сучасним викликам державної соціально-економічної

політики сприяння нагромадженню людського капіталу. Відтак, набуває актуальності оперування поняттям компетенцій у соціологічних дослідженнях процесів нагромадження людського капіталу країни. Особливої актуальності цьому додає та роль, яку людський капітал відіграє в соціально-економічному розвитку постіндустріальних суспільств. Про те, що нині вона стає визначальною, свідчить та обставина, що стратегія довгострокового розвитку України полягає в забезпеченні конкурентоспроможності на інноваційній основі шляхом розвитку економіки знань, а ключовим чинником конкурентоспроможності в сучасному світі якраз і є людський капітал.

5.2. Компетенції як чинник нерівності

Загальновідомою є соціально-економічна закономірність соціальної реальності в суспільствах розвинених західних країн, спостережена впродовж XIX–XX ст. відомими філософами, соціологами та економістами (Г. Беккером, Д. Мінцером, Т. Шульцем, Б. Вейсбродом, Б. Хансеном та ін. [34–36]), яка полягає в тому, що більший арсенал знань, умінь і навичок, краще здоров'я і довголіття в активному стані дають індивідам ширші можливості самореалізації у сферах суспільного відтворення, відповідно вищий доход, добробут, соціальний статус тощо. Це викликало до життя теорію людського капіталу (яка в теоретико-методологічному сенсі частково закорінена ще в роботах А. Сміта й В. Петті, К. Маркса, В. Фарра та Е. Енгеля, Т. Вітстейна та ін. [37]). Дослідження останніх років показали, що попри нерозвинену ще демократію, недосконалу модель ринкової економіки, значну соціальну аномію вітчизняного суспільства названа закономірність діє також в Україні, хоча й з певними обмеженнями, пов'язаними якраз із зазначеними вадами розвитку [38]. Проте, наші попередні дослідження довели, що наявний в індивіда людський капітал значно пов'язаний з його добробутом в українському соціумі (зокрема, визначено щільний зв'язок освіти з отримуваним доходом і соціальним статусом) [5–7].

Фактично, людський капітал індивіда є потужним чинником соціально-економічної нерівності, адже конкурентоспроможність працівника з більшим людським капіталом завжди вища – людина на ринку праці, яка володіє кращими порівняно з іншими людьми знаннями, уміннями й навичками, має ліпше здоров'я, більшу енергійність та мотивацію застосовувати наявний потенціал в реальній трудовій діяльності, як правило, більше цікавить роботодавця і через це отримує порівняно з іншими працівниками більший доход.

Вже було наведено теоретичне обґрунтування того, що інтегральним відображенням людського капіталу в сучасному суспільстві можуть виступати компетенції людини. Звідси видається цілком правомірним припущення, що соціокультурні компетенції є визначальним фактором соціально-економічної нерівності. Теоретичне обґрунтування й емпіричне доведення цього припущення відкриває можливості соціологічного вимірювання людського капіталу в непрямий спосіб (як показано нижче, робити це безпосередньо стосовно великих людських мас на практиці досить проблематично), тобто здійснювати моніторинг змін соціально-економічної нерівності, як наслідків формування сприятливої/несприятливої державної соціально-економічної політики, адекватної викликам суспільства знань, тобто стимулюючої або гальмуючої процес нагромадження людського капіталу в Україні.

Чому знадобилося шукати інтегральний показник для вимірювання нерівності у вигляді компетенцій, а не користуватися відомими методами кількісних оцінок людського капіталу? Проблема має, як мінімум, два аспекти. По-перше, це неоднозначність наукової думки щодо використання стосовно людини як такої відомих в економічній теорії методів кількісних оцінок вартості (вартості якостей, здібностей, потенційних можливостей, власне людського життя тощо), якщо йдеться про вимірювання інтегральних показників саме процесу нагромадження людського капіталу, а не показників окремих складових людського капіталу (рівнів знань, умінь, навичок, цілей, мотивів, ступеня людської енергійності щодо їхнього практичного застосування тощо). По-друге, це складність і коштовність процедур, якщо йдеться про вимірювання людського капіталу на рівні великих соціальних груп, суспільства в цілому, а не окремих індивідів або малих груп.

Тут варто пояснити, що можливості дослідників в аспекті вимірювань кількісних показників процесу нагромадження людського капіталу в Україні суттєво обмежені. По-перше, доступні показники державної та відомчої економічної статистики, котрі традиційно реєструються щодо систем освіти, охорони здоров'я, рівня цін і доходів тощо, достатньо відображують стан справ щодо цих окремих складових людського розвитку, але агрегування зазначених показників далеко не завжди дає адекватний, достатньо інформативний (інтегральний) індикатор саме цілісного процесу нагромадження людського капіталу, а не його окремих складових. Один із показових прикладів – критика методики розрахунку ІРЛП (агрегату чотирьох складових), яка використовується ПРООН (на думку А. Ревенка, "Наведені щодо України дані абсолютно помилкові й не відповідають дійсності") [11].

Крім того, відомі в економічній теорії специфічні методи кількісної оцінки людського капіталу, в тому числі й описані українськими науковцями [39], хоча з різною мірою поширеності застосовуються в низці країн для визначення національного багатства, втрат від війн, епідемій, стихійних лих, страхування життя, стану освіти, охорони здоров'я, міграції тощо, мають специфічні обмеження, котрі роблять їхнє використання надто проблематичним для цілей соціально-економічного моніторингу процесу нагромадження людського капіталу. Зокрема, аналіз застосування цих методів показує, що декотрі мають досить широкі межі варіативності оцінок; інші придатні винятково для сфер застосування, для яких розроблялися; частині притаманні суворі технологічні вимоги щодо точності й специфічності вихідних даних для розрахунку, яку важко забезпечити процедурами збору інформації стосовно великих людських мас; має місце критика ефективності окремих методів з теоретичних позицій. Наприклад, відомі з історії розвитку західної економічної теорії методи вартісних оцінок людських істот (вартості виробництва та капіталізації заробітку) критиковані щодо міцності/надійності зв'язків досліджуваних категорій або вважаються корисними для оцінки лише окремих компонентів людського капіталу (капіталізації послуг інститутів освіти та охорони здоров'я). Теорія споживчої діяльності неокласичної школи визнається ефективною для вивчення поведінки споживача з погляду окремо взятого капіталіста; розрахунки вартості людського капіталу, поширені у сфері страхування життя, вважаються ефективними лише за наявності точно визначених вихідних даних, до того ж недостатньо враховують "стартову" цінність людини в момент народження: біологічно зумовлені здібності, соціальний капітал родини тощо [37]. До того ж більшість вимірювальних процедур у складі названих методів досить коштовні, що обмежує їхнє застосування в масштабах країни. А соціально-економічний моніторинг нерівності та ефективності державної політики щодо її зменшення в Україні повинен бути мало затратним, доступним для відтворення різними дослідницькими центрами.

Отже, користуватися на практиці в масштабах країни відомими з економічної теорії методами кількісних оцінок для визначення людського капіталу (і, відповідно, соціально-економічної нерівності) видається мало реальним через складність та коштовність процедур, неоднозначність наукових оцінок щодо відповідності низки методів цьому завданню, труднощі адекватного агрегування різних складових людського капіталу в інтегральний показник. Це змушує шукати інший підхід до вимірювання нерівності, зокрема, в пло-

щині сучасних тенденцій економічної теорії, в розробці якої останнім часом вважається плідною інтеграція традиційних економічних із соціологічними концепціями (відоме фахівцям свідоцтво цього – формалізоване визнання світовим науковим співтовариством такої інтеграції у вигляді присудження наприкінці ХХ ст. кільком ученим Нобелівської премії з економіки саме за дослідження на стику економіки та соціології [32]).

Про доцільність названого інтегративного підходу свідчить також його роль у "залагодженні" історичного конфлікту економістів і соціологів. Так, якщо, за образним зауваженням В. Радаєва, на різних етапах історичного розвитку відносини економічної теорії з економічною соціологією змінювалися в діапазоні від взаємного ігнорування до "імперіалістичної експансії" однієї дисципліни на "територію" іншої, і ще наприкінці ХХ ст. залишалися загостреними внаслідок боротьби за провідну роль у поясненні найважливіших суспільних явищ та їх прогнозуванні, то нині синтетичний економіко-соціологічний підхід поширюється дедалі більше [40, с. 61–63]. Важливу роль у цьому синтезі відіграло визначення того, що теорії пояснення економічної поведінки людини не можуть базуватися винятково на уявленні про людину економічну (тобто, дії якої апіорі раціональні, зумовлені економічним інтересом). Адже людські дії завжди відбуваються у визначених соціальних умовах, які визначають поведінку людини не меншою мірою, ніж суто економічні чинники. Тому в ході науково-технічної революції уявлення про людину економічну трансформувалося в напрямі уявлень про людину соціальну [41, с. 215]. Більш того, в сучасній економічній соціології людина, життєдіяльність якої досліджується, дедалі частіше розглядається як людина соціологічна – феномен, який охоплює ширший клас моделей, типів діяльності, ніж двополюсна модель, де людина економічна та людина соціальна є протилежними уявленнями. Людину соціологічну дослідники розміщують у континуумі між цими крайніми радикальними поняттями, що усуває жорстке протиставлення двох типів діяльності та надає досліджуваній людині більшої суб'єктності [40, с. 61–63]. Інакше кажучи, економісти й соціологи дійшли згоди, що людські поведінкові практики далеко не завжди й необов'язково зумовлені лише економічною доцільністю, тому пояснення економічної поведінки має включати рівнозначну соціологічну складову. Важливо також, що виконані на основі економіко-соціологічного підходу численні розробки в межах концепції людського капіталу показали його особливе значення в соціально-економічному розвитку постіндустріальних суспільств. З такої теоретичної платформи цілком обґрунтованим

видається, що економіко-соціологічний підхід має бути плідним і для вимірювання нагромадження людського капіталу (відповідно й змін показників соціально-економічної нерівності), тим більше, що останній виступає водночас як економічний (як все, що пов'язане з капіталом), так і соціальний (як все, що пов'язане з людиною) феномен.

Один з можливих варіантів реалізації цього підходу на практиці – вимірювати основний прояв нагромадження людського капіталу (маючи на увазі описані вище труднощі його безпосереднього вимірювання), що в даному контексті означає вимірювати основний чинник соціально-економічної нерівності (маючи також на увазі наведену вище гіпотезу, що визначальним фактором нерівності можуть виступати соціокультурні компетенції).

Звичайно, з'являється проблема виокремлення основного прояву людського капіталу (чинника нерівності) з розмаїття інших, похідних. Потрібно задовольнити дві стандартні вимоги: основний прояв людського капіталу (чинника нерівності) має бути інтегральним, тобто відображувати собою всі основні за змістом складові досліджуваного явища; водночас він має бути функціональним, тобто виявлятися в діяльності, котра істотно впливає на стан досліджуваного явища. Крім того, ще й необхідно, щоб така діяльність була доступна простому, надійному, мало затратному вимірюванню. Оскільки традиційні інструменти економічної статистики та економічної теорії щодо кількісної оцінки інтегрального показника людського капіталу (чинника нерівності) не повністю задовольняють переліченим вимогам (особливо для вимірювання в моніторинговому режимі і в масштабах країни), то можна скористатися соціологічними інструментами. Сфокусувати ж їх на вимірюванні не власне людського капіталу (або соціально-економічної нерівності), а його (капіталу) основного прояву (тобто, основного чинника нерівності) можна якраз за допомоги компетентнісного підходу.

Але тут з'являється така проблема – практичне вимірювання соціокультурних компетенцій стосовно значної кількості індивідів так само складно реалізувати, як і кількісно виміряти агрегатний показник людського капіталу. Труднощі вимірювання компетенцій – організаційні, фінансові, методичні, кадрові тощо – випливають із специфіки методів, що мали б бути застосовані для цього. Як згадувалося вище, це переважно методи з царини менеджменту персоналу, котрі передбачають досить складні виміри, тестування, розв'язання ситуативних задач тощо, тобто індивідуальні процедури переважно психофізіологічної спрямованості. Отже, потрібен адекватний заміник – показник, який водночас був би інтегральним відображенням соціо-

культурних компетенцій (увібрав у себе всі основні за змістом складові феномену) та функціональним (проявлявся в основній діяльності з набуття компетенцій). Тобто, потрібно інструменталізувати обґрунтований у наведених вище спосіб інтегратор відображення людського капіталу – соціокультурні компетенції – для вимірювання у вигляді адекватного показника. Відповідно до ідеології діяльнісного підходу доцільно вимірювати не численні показники розмаїття окремих компетенцій (аргументи щодо проблематичності їх моніторингу в масовому порядку випливають з наведених вище посилань на методи ейчар-вимірювання компетенцій), а основні прояви людської діяльності, внаслідок якої компетенції набуваються, посилюються, розширюється їхнє коло.

У цьому зв'язку цілком обґрунтованим видається ще одне припущення – основним засобом набуття компетенцій є участь населення в процесі навчання впродовж життя (НВЖ). А показники цього процесу можна досить просто виміряти соціологічними методами стосовно великих людських мас (на відміну від безпосередніх вимірів процесів нагромадження людського капіталу або набуття компетенцій). Отже, одна з гіпотез дослідження полягає в тому, що показники участі населення в процесі НВЖ відображують процес нагромадження людського капіталу країни, а отже, й процес змін у соціально-економічній нерівності населення.

Обґрунтування припущення, що основним засобом набуття компетенцій є участь населення в процесі НВЖ впливає з таких міркувань. Соціокультурні компетенції є продуктом освіти, навчання, виховання, соціалізації людини в широкому розумінні – процесів, які відбуваються протягом усього людського життя. Базові, ключові компетенції спочатку отримуються під час перебування в системі шкільної – початкової, середньої, вищої освіти; засвоюються в ході позашкільного – родинного, виробничого тощо навчання й виховання; самонавчання; середовищної соціалізації поза родинною, школою, виробництвом (культурні особливості соціальних груп і середовищ, де переважно перебуває дитина, молода людина). Але ці компетенції, по-перше, – неспецифічні, тобто ще не забезпечують повною мірою ефективного функціонування на ринку праці відповідно до специфіки обраної професії, одразу, починаючи з першого робочого місця; по-друге, – будь-які компетенції в постіндустріальних суспільства швидко застарівають (принаймні частково) і потребують постійного оновлення/осучаснення. За деякими даними, наприклад, одержані під час навчання у навчальних закладах знання на всіх кваліфікаційних рівнях – молодшого спеціаліста, бакалавра,

спеціаліста, магістра – застарівають через п'ять років більш ніж на половину, якщо працівник не займається постійно самоосвітою, не підвищує рівень кваліфікації через прийняті в конкретній організації способи та в закладах післядипломної освіти [42]. Тому цілком природно, що основним проявом людської діяльності з підвищення компетентності виступає участь населення в процесі НВЖ, особливо коли йдеться про набуття нових компетенцій (не отриманих під час шкільної освіти, не засвоєних у процесі позашкільного навчання, самонавчання, попередньої соціалізації у звичному середовищі) або про вдосконалення наявних (швидко застаріваючих через бурхливий розвиток науки, техніки й технологій).

Підстави для прийняття характеристик участі населення в процесі НВЖ як відображення набуття/посилення компетенцій і своєю чергою зменшення соціально-економічної нерівності впливають з таких визнаних світом тез⁶: НВЖ – один із найважливіших факторів, які впливають на вирішення проблеми бідності; НВЖ не тільки необхідне працівникам в умовах конкуренції в глобальній економіці, воно, збільшуючи здатності людей повноцінно функціонувати як членів співтовариств, сприяє соціальній згуртованості, зменшенню злочинності й нерівності в розподілі доходів; успішність в економіці знань потребує постійного засвоєння нових компетенцій, як мінімум – основних навичок для навчання з іноземних мов, математики, природничих наук, використання інформаційно-комунікативних технологій, з умінням ефективно застосовувати ці навички автономно й у взаємодії в командах, в умовах функціонування в соціально різнорідних групах; традиційні показники розвитку освіти, як-то валові показники кількості осіб, що навчаються на різних ступенях освіти, частка витрат на освіту у загальній структурі ВВП тощо не охоплюють важливих аспектів НВЖ, навчання в неформальному секторі, не вимірюють набуття компетенцій; НВЖ – це отримання освіти для економіки знань, притому в концепції НВЖ рівні освіти (початковий, середній, вищий) як такі менш значимі, ніж сам процес навчання, задоволення потреб тих, хто навчається; у розвинених країнах НВЖ забезпечує постійний розвиток людського капіталу нації, а поза розвинутою системою НВЖ його зростання відбувається недостатніми темпами (зокрема, показана гострота цієї проблеми для країн із перехідною економікою на прикладі РФ, де брак професійного НВЖ робітничих кадрів та управлінців середньої ланки реально стримує економічне зростання) [43].

⁶ Вони наведені в тексті аналізу Світового банку, опублікованого в 2003 р. у США і виданого в 2006 р. російською мовою [43].

Про значення НВЖ для України в контексті конкурентоспроможності в сучасній економіці знань можна судити хоча б того, що гарантування умов його якісного здійснення визначено для України згідно з Декларацією тисячоліття ООН як одну з шести цілей розвитку тисячоліття, котрі мають бути досягнуті до 2015 р. [44]. Ключові компетенції для НВЖ визначені, зокрема, Рекомендаціями Парламенту і Ради Європи 2006 р. – це комбінація знань, навичок і ставлень у відповідному контексті; ключовими вважають вісім компетенцій, необхідних всім людям для особистої реалізації та розвитку, активного громадянства, соціальної включеності та зайнятості: спілкування рідною та іноземними мовами, комп'ютерна й математична грамотність та базові компетенції в науці й технологіях, засвоєння навичок навчання, соціальні й громадянські компетенції, почуття новаторства й підприємництва, поінформованість і здатність самовиражатися в культурній сфері. Зазначені Рекомендації підкреслюють однакову важливість усіх компетенцій (кожна однаковою мірою може сприяти успіху в суспільстві знань); їхні взаємопов'язаність та взаємопідтримку; важливу роль для розвитку всіх компетенцій можливостей критичного мислення, креативного підходу, ініціативності, розв'язання проблем, оцінки ризику, прийняття рішень, керування почуттями [45].

З погляду методології дослідження зв'язку компетенцій з нерівністю слід розуміти, що правильно інструменталізувати соціокультурні компетенції як соціологічні індикатори для адекватного вимірювання можна за умови врахування того, що НВЖ не тотожне безперервній освіті, попри всю родову схожість понять. Якщо безперервна освіта включає будь-які організаційно-оформлені види й форми отримання знань, умінь і навичок будь-якими соціально-демографічними й професійними групами населення (дошкільні загальноосвітні заклади, денні, вечірні, заочні школи, різні навчальні заклади професійно-технічної освіти, денні, вечірні, заочні середні й вищі спеціальні навчальні заклади, магістратуру, аспірантуру, докторантуру, й курси, факультети, академії, інститути підвищення кваліфікації, лекційні, семінарські, тренінгові курси різноманітного призначення тощо) [43], то НВЖ являє собою будь-яке навчання протягом усього життя з раннього дитинства до глибокої старості в різних умовах: поза межами шкільної освіти, формально в навчальних закладах, формально й неформально на робочих місцях та в соціальному житті [43, с. 13].

Оскільки для застосування показників НВЖ як компоненту соціально-економічного моніторингу державної соціально-економічної політики зменшення нерівності одного лише теоретичного обґрунтування недостатньо,

потрібно було розробити методика емпіричного доведення цього положення. Вона заснована на тому, що соціокультурні компетенції в дії (на практиці) проявляється в основному у вигляді людської поведінки. Підтвердити/спростувати запропоноване положення можуть наявність/відсутність значних відмінностей у різних аспектах економічної поведінки між учасниками процесу НВЖ та рештою населення. Відтак, потрібно не тільки обґрунтувати теоретико-методологічний підхід, а й представити методика та результати соціологічного вимірювання людського капіталу як чинника нерівності в Україні шляхом застосування не використовованого раніше для цих цілей інструменту – визначення участі населення в процесі НВЖ у зв'язку з його (населення) економічною поведінкою як відображенням наявних соціокультурних компетенцій. Відповідно були й визначені завдання, логіка розв'язання яких викладена вище (показати труднощі вимірювання людського капіталу в масштабі країни відомими в економічній теорії методами його кількісних оцінок; обґрунтувати тезу, що людський капітал є чинником нерівності та проявляється в соціокультурних компетенціях; показати, що основним засобом набуття компетенцій є НВЖ), а також завдання довести на підставі емпіричних даних, що соціологічне вимірювання участі населення в процесі НВЖ відображує прояви соціально-економічної нерівності на рівні великих соціальних груп у їхній практичній життєдіяльності, і це простежується стосовно всіх основних аспектів економічної поведінки (виробничої, споживчої тощо). Таке емпіричне доведення наявності відмінностей економічної поведінки учасників процесу НВЖ від решти населення має, на нашу думку, бути переконливим аргументом на користь достатньої обґрунтованості застосування соціологічного вимірювання показників НВЖ як характеристик феномену нерівності в Україні.

Важливо й те, що без емпіричного доведення важко прийняти апіорі ту тезу, що в сучасному українському суспільстві трансформаційного періоду залучення людей (груп населення) до НВЖ обов'язково (або, як правило) позитивно позначатиметься на їхньому матеріальному добробуті, підвищуватиме ефективність життєдіяльності (на ринку праці та ширше – в соціумі загалом) в сенсі реалізації на практиці більш корисних для індивіда й водночас економіки країни моделей поведінки. В країні з перехідною економікою ефективність НВЖ щодо життєвого успіху (яка в розвинених країнах закономірно зумовлена залежністю конкурентоспроможності, соціального статусу, матеріального становища, стану здоров'я тощо від рівня соціокультурних компетенцій людини) може бути неочевидною через недостатню якість навчання або, наприклад, таких явищ, як практика кар'єрного зростання на

основі не ліпших соціально-професійних компетенцій, а непотизму, корупції тощо. Отже, доцільно експериментально визначити наявність/відсутність зв'язку між участю в процесі НВЖ та соціально-економічною успішністю значних за чисельністю груп акторів у сучасному українському суспільстві бо саме ця успішність і є відображенням нерівності.

Таким чином, щоб надійно довести ефективність участі в НВЖ для персонального добробуту та економіки країни, а відтак, здатність цього показника адекватно відобразити феномен нерівності в Україні, слід проаналізувати вплив участі в процесі НВЖ в сучасному українському суспільстві на головну діяльність, унаслідок якої основна маса членів соціуму забезпечує свій добробут – економічну поведінку. Крім того, оскільки не лише в конкретній діяльності – економічній поведінці – проявляються соціокультурні компетенції та, відповідно, людський капітал як чинник нерівності суспільних акторів, водночас існують ще й "нематеріальні" прояви компетенцій (ставлення до життєвих змін, очікування на майбутнє, стан психологічної напруженості, мотивація до дій, соціальний оптимізм тощо), тому розроблена методика емпіричних досліджень включає і цей аспект.

Емпіричні дані соціологічного моніторингу 1997–2009 рр.⁷ було проаналізовано щодо участі населення України в процесі НВЖ. У доцільних випадках розрахунки виконувалися не лише для всього масиву респондентів опитувань, а з нього виокремлювалося економічно активне населення (за методикою МОП). Також у доцільних випадках для визначення зв'язку між кількістю учасників НВЖ та макропоказниками соціально-економічного розвитку було використано розрахунковий показник приросту реального ВВП (розраховувався відносно рівня 1996 р.).

⁷ Використано результати таких репрезентативних опитувань населення України: "Становище населення України на ринку праці: соціологічний вимір" (травень 1997 р.), проведене Українським науково-дослідним інститутом проблем молоді та центром "Соціальний моніторинг", опитано 4758 респондентів віком від 15 до 70 років; "Ринок праці України" (грудень 1999 р.), проведене Українським інститутом соціальних досліджень та центром "Соціальний моніторинг", опитано 2008 респондентів віком від 18 років і старше; "Ваша думка" (грудень 2005 р.), проведене Українським інститутом соціальних досліджень та центром "Соціальний моніторинг", опитано 2083 респондентів віком від 18 років і старше; "Інноваційний потенціал українського суспільства" (вересень 2006 р.), проведене Українським інститутом соціальних досліджень ім. О. Яременка та Інститутом економіки та прогнозування НАН України, опитано 2143 респондентів віком від 18 років і старше; "Ваша думка" (грудень 2008 р.), проведене Українським інститутом соціальних досліджень ім. О. Яременка та центром "Соціальний моніторинг", опитано 2097 респондентів віком від 18 років і старше; "Думка населення – серпень 2009", проведене Українським інститутом соціальних досліджень ім. О. Яременка та центром "Соціальний моніторинг"; усього опитано 10444 респонденти віком від 18 років і старше.

Участь у процесі НВЖ визначалася за ознаками набуття ключових компетенцій: користування впродовж трьох років, що передували опитуванням, організованими (курсами, семінарами, тренінгами з підвищення професійної підготовки, підвищення кваліфікації та в системі післядипломної освіти, з навчання роботі на комп'ютері, керування автотранспортом, спілкування іноземними мовами, опанування основами бухгалтерського обліку, навчання методам самовдосконалення щодо різних аспектів розвитку особистості) та впродовж п'яти років самостійними (щодо діяльності аналогічного змісту) формами НВЖ. У тих випадках, де аналізувалася окремо лише участь у професійно спрямованому НВЖ, кількісні показники визначалися так: у 1999 р. за повідомленнями респондентів щодо навчання за останні п'ять років, що передували опитуванню, з метою отримання нової спеціальності або підвищення кваліфікації; в 2006 р. та 2008 р. – щодо навчання протягом останніх трьох років, які передували опитуванням, на семінарах-тренінгах, спрямованих на підвищення професійної підготовки, галузевих курсах підвищення кваліфікації (післядипломна освіта); в 2009 р. – щодо відвідування впродовж останніх 12 місяців будь-яких курсів, лекцій, тренінгів, занять з метою вдосконалення знань/навичок, необхідних для роботи.

Оскільки багато людей зазвичай не обмежуються навчанням у якійсь одній формі (тільки організовано або тільки самостійно) та за якимось одним напрямом (тільки в професійній сфері або з самовдосконалення особистості, тільки опанування чимось одним – комп'ютером, автомобілем, мовами, бухгалтерським обліком, іншим тощо), навпаки, найбільш активні актори часто поєднують одночасно різні форми й напрями НВЖ, то для ідентифікації участі в НВЖ конкретних респондентів при обробці результатів кожного опитування застосовувався кластерний аналіз, що дозволило уникнути повторного врахування тих самих опитаних стосовно різних форм і напрямів навчання.

Три аспекти економічної поведінки – виробничий, споживчий та інвестиційний визначалися стосовно учасників та не учасників НВЖ. У виробничому аспекті аналізувалися: міра інноваційності як агрегований показник, розрахований з комплексу соціологічних індикаторів частоти використання нових підходів, виробничих рішень, обладнання, матеріалів, технологій, інформації у професійній діяльності та поза нею; мотивів і стимулів інноваційної поведінки у професійній діяльності або відмови від неї; традиційності/інноваційності дій з розв'язання проблемних ситуацій; ставлення до нових ідей, технологій, речей, товарів і послуг; прихильності користуванню новими

високотехнологічними товарами; оцінювання чинників, сприятливих для впровадження інновацій в українському суспільстві⁸; ступінь активності життєвих економічних стратегій як вибір із запропонованих варіантів відповіді на запитання "Яку життєву економічну стратегію Ви обираєте для себе?" двох пасивних ("Мати невелику, але гарантовану заробітну плату" разом з "Займатися домашніми справами, щоб заробляв інший член родини"), однієї проміжної ("Мати постійний заробіток, але робити "капітал" додатковим шляхом") та однієї активної стратегії ("Ризикувати, терпіти, але заробляти "капітал"); спроможність до підприємницької діяльності як вибір варіантів відповіді на запитання "Чи відчуваєте Ви себе спроможним займатися підприємницькою діяльністю?"; задоволення власним матеріальним становищем як один із результатів участі в суспільному відтворенні. У споживчому аспекті аналізувалися: величина витрат у структурі щомісячних витрат родини на продукти харчування (на підставі відповідей на запитання "Скільки відсотків від суми Ваших щомісячних сімейних доходів у середньому становлять витрати на продукти харчування?"), користування кредитами (їхнє обслуговування) та заощадження (з тих міркувань, що вони в майбутньому також можуть бути витрачені на споживання для задоволення відкладеного попиту). В інвестиційному аспекті аналізувалася корисність для економіки країни інвестиційних стратегій, які ймовірно обиратимуть респонденти, якщо з'являтиметься така можливість, як вибір відповідей на запитання "Якби у Вас був значний капітал, куди б Ви його інвестували (вклали)?" з переліку запропонованих варіантів, якими були: інвестиції за кордоном; інвестиції у вітчизняний бізнес; зберігання в Україні на банківських депозитах; придбання вітчизняної нерухомості, акцій підприємств; зберігання вдома; передача дітям; інше⁹.

Окремо також аналізувалися відмінності/подібності показників учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення за такими аспектами як ментально-ідеологічні засади економічної поведінки, ідентифіковані за критеріями переважного вибору більш чи менш активних життєвих економічних стратегій; зв'язок участі в професійно спрямованому НВЖ з матеріальним

⁸ Більш докладно методики відбору соціологічних індикаторів міри інноваційності та розрахунків первинних даних, методи і результати аналізу описані в звіті про виконання НДР "Людський фактор інноваційного розвитку українського суспільства", виконаної на підставі Постанови Президії НАН України від 19. 05. 2006 р. № 301 в ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" (державний реєстраційний номер 0106U005816).

⁹ Респонденти мали можливість обрати від одного до трьох варіантів з цього переліку, які їм підходять.

становищем домогосподарств; самооцінки життєвих змін, які відбуваються, та очікування на майбутнє щодо неполітичних чинників – соціально-побутових умов життя, матеріального становища тощо; соціально-демографічні характеристики респондентів соціологічних опитувань.

Зв'язок нерівності та компетенцій у сучасному українському суспільстві. Очевидно, що найбільш ефективний напрям гармонізації соціально-економічної політики щодо зменшення нерівності в умовах ринкової економіки полягає не в переважанні державного патерналізму (соціальні виплати найбільш незахищеним верствам населення – пенсіонерам, непрацездатним, нужденним родинам тощо), а в створенні умов для продуктивної праці та пристойної її оплати працездатному шару – економічно активному населенню. Саме воно передовсім має працювати і отримувати достатню платню для задоволення власних потреб та забезпечувати через податки достатній соціальний фонд для забезпечення повноцінного життя і включення в процес суспільного відтворення інших верств населення, які цього потребують. З цих міркувань зв'язок нерівності та компетенцій, ідентифікованих через участь в НВЖ, в даному випадку аналізувався не стосовно всього масиву респондентів соціологічного опитування, а окремо економічно активного населення.

Як показав кластерний аналіз, протягом останніх трьох років перед опитуванням 2006 р. організовано і протягом останніх п'яти років самостійно за всіма напрямками навчання до процесу НВЖ було залучено 52% економічно активного населення країни. Решта 48% у цьому участі не брали. Тобто, в цьому опитуванні залучені та не залучені до НВЖ становили дві близькі за розміром групи населення, серед яких визначалися такі показники. Методами кореляційного та кластерного аналізу було виокремлено з опитаного економічно активного населення чотири групи, відмінні за мірою інноваційності мислення та поведінки. Вони були умовно названі: "консерватори" (їх виявилось 19%), "такі, що тяжіють до консерваторів" (36), "такі, що тяжіють до новаторів" (24), та власне "новатори" (21%). Здійснений кростабуляційний аналіз показав, що міра інноваційності двох частин економічно активного населення (залучених і не залучених до НВЖ) суттєво відрізняється (табл. 5.2.1). Так, серед залученої до НВЖ частини економічно активного населення кількість "консерваторів" (12%) і "таких, що тяжіють до консерваторів" (31) разом становила менше половини опитаних – 43%; серед не залученої – значно більше половини – 67% ("консерваторів" – 27, "тих, що тяжіють до консерваторів" – 40%).

Таблиця 5.2.1

Розподіл залученого та незалученого до НВЖ економічно активного населення України за мірою інноваційності 2006 р., %

Дві частини економічно активного населення	Чотири умовні групи за мірою інноваційності			
	"Консерватори"	"Ті, що тяжіють до консерваторів"	"Ті, що тяжіють до новаторів"	"Новатори"
Залучені до НВЖ	12	31	29	28
Не залучені до НВЖ	27	40	19	14

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

І, відповідно, навпаки – серед залученої до НВЖ частини економічно активного населення кількість "новаторів" (28%) і "тих, що тяжіють до новаторів" (29) разом становила понад половину опитаних – 57%; серед не залученої лише 33 ("новаторів" – 14, "тих, що тяжіють до новаторів" – 19%).

Отже, частина економічно активного населення, яка бере участь у процесі НВЖ, відрізняється від решти економічно активного населення України значно вищим рівнем інноваційності мислення і дій. Цілком імовірно припустити, що саме ця частина має певні шанси на ринку праці завдяки своїм більш сучасним компетенціям, а решта економічно активного населення, яка не бере участь у процесі НВЖ, автоматично стає менш конкурентоспроможною, тобто потрапляє в порівняно нерівні умови, виявляється менш затребуваною для привабливих робочих місць.

Міра активності життєвих економічних стратегій була такою: стосовно всього загалу опитаного економічно активного населення пасивні варіанти відповідей обрали 34%, проміжний варіант – 43, найбільш активний – майже 20% (більше 3% не змогли визначитися з вибором або повідомили якісь інші варіанти). А диференціація загалу опитаних на дві частини економічно активного населення (залучених і не залучених до НВЖ) показала значні відмінності вибору стратегій (табл. 5.2.2).

Зокрема, серед залученої до НВЖ частини економічно активного населення кількість тих, хто обрав пасивні стратегії, була значно менше, ніж серед не залученої, натомість прихильників проміжної та найбільш активної життєвої економічної стратегії відчутно більше. Отже, частина економічно активного населення, яка бере участь у процесі НВЖ, відрізняється від решти економічно активного населення України значно більшою активністю вибору життєвих економічних стратегій. Ясно, що це стає одним із важли-

вих чинників посилення власного добробуту і в цьому аспекті учасники НВЖ мають перевагу перед рештою економічно активного населення, котре має менше шансів успіху на ринку праці. Вибір життєвої економічної стратегії стає фактором нерівності в забезпеченні добробуту.

Таблиця 5.2.2

Розподіл залученого та незалученого до НВЖ економічно активного населення України за мірою активності обраних життєвих економічних стратегій 2006 р., %

Дві частини економічно активного населення	Основні стратегії економічної поведінки			
	Пасивні ("Мати невелику, але гарантовану заробітну плату" разом з "Займатися домашніми справами, щоб заробляв інший член родини")	Проміжна ("Мати постійний заробіток, але робити "капітал" додатковим шляхом")	Активна ("Ризикувати, терпіти, але заробляти "капітал")	Інше разом з тими, хто не визначився
Залучені до НВЖ	26	46	24	4
Не залучені до НВЖ	42	39	15	4

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Визначення спроможності до підприємництва показало, що 54% усього загалу опитаного економічно активного населення відчували себе цілком спроможними, а також відчували себе спроможними в цілому, але вважали, що потребують поглиблення знань і набуття навичок у цій сфері (це два наведені варіанти відповідей разом). Неспроможними до підприємництва вважали себе 37%, ще 9% не змогли дати визначену відповідь. Окремо серед залучених до НВЖ самооцінка спроможності до підприємницької діяльності економічно активного населення виявилася вищою, ніж серед незалученого, а показники неспроможності й невизначеності серед перших були нижчими (табл. 5.2.3).

Таким чином, частина економічно активного населення, яка бере участь у процесі НВЖ, відрізняється від решти економічно активного населення більшою спроможністю до підприємництва. За цим аспектом виробничої економічної поведінки учасники НВЖ демонструють перевагу над рештою населення, котре априорі зменшує власні шанси успішно конкурувати за привабливі робочі місця та високий соціальний статус.

Таблиця 5.2.3

Розподіл залученого та незалученого до НВЖ економічно активного населення України за мірою спроможності до підприємницької діяльності 2006 р., %

Дві частини економічно активного населення	Самооцінки спроможності до підприємництва		
	Цілком спроможні та спроможні за умов поглиблення відповідних знань і набуття навичок (разом)	Цілком не спроможні	Не можуть визначитися
Залучені до НВЖ	64	29	7
Не залучені до НВЖ	44	44	12

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Задоволених матеріальним становищем своїх родин серед учасників НВЖ було більше (на 16%), ніж серед тих представників економічно активного населення країни, хто не брав участі в цьому процесі (див. ліву частину рис. 5.2.1).

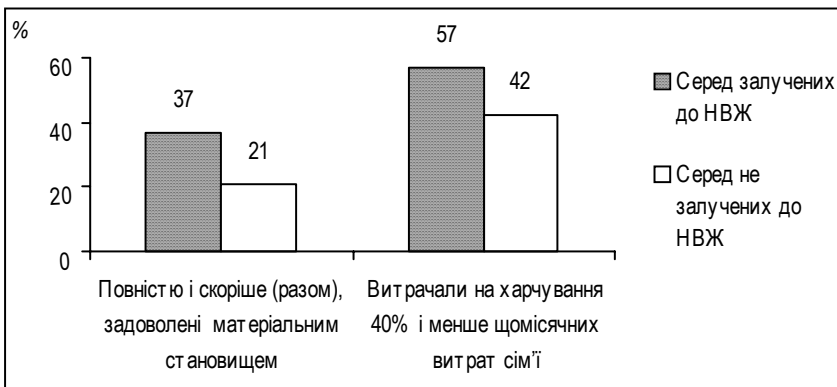


Рис. 5.2.1. Самооцінка задоволення матеріальним становищем своїх родин та кількість тих, чиї витрати на продукти харчування не перебільшували 40% у структурі щомісячних витрат родини серед залученого та незалученого до НВЖ економічно активного населення України 2006 р.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Правомірно припустити, що такий розподіл самооцінок зумовлений порівняно ліпшими заробітками учасників НВЖ. І дійсно, аналіз споживчого

аспекту економічної поведінки підтверджує цю думку. Зокрема, розрахунок витрат на харчування показав, що серед учасників НВЖ частка респондентів, сім'ї яких витрачали на харчування 40% і менше щомісячних доходів, більше аналогічної (на 15%) серед не учасників НВЖ (див. праву частину рис. 5.2.1). Тобто, в структурі щомісячних витрат родин учасників НВЖ залишається більше коштів на споживання товарів і послуг за іншими, не першочергово необхідними для життя напрямами витрат. Крім того, наведені вище дані щодо більшої кількості серед учасників НВЖ задоволених матеріальним становищем своїх родин дозволяють вважати, що частка їх витрат на харчування менше не в абсолютному грошовому вимірі, а саме відносно доходу цих респондентів. Тобто на практиці вони витрачали на харчування більше коштів, ніж не учасники НВЖ, чим сприяли підвищенню обороту торгівлі харчовими продуктами, їхнього виробництва, податків з виробників, торговців, посередників тощо, а це вже вказує на значно ефективнішу для економіки країни споживчу економічну поведінку учасників НВЖ в аспекті витрат на харчування. А на загал ліпше матеріальне становище родин учасників НВЖ визначено доводить існування нерівності між ними та не учасниками НВЖ.

Суттєві відмінності учасників НВЖ від решти економічно активного населення були виявлені щодо структури щомісячних витрат домогосподарств в аспекті користування кредитами (див. ліву частину рис. 5.2.2).



Рис. 5.2.2. Відмінності поведінки залученого та незалученого до НВЖ економічно активного населення України щодо витрат на кредитування та заощадження в структурі щомісячних витрат сім'ї 2006 р.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Серед учасників НВЖ виявилось на 10% більше користувачів цим фінансовим інструментом; відповідно настільки ж більше тих, хто не навчався, не мали в структурі витрат видатків на кредитування, що видається менш сприятливим для розвитку вітчизняного фінансового ринку. А найбільш значущі відмінності між учасниками та не учасниками НВЖ проявилися стосовно наявності витрат на заощадження в структурі щомісячних витрат родин (див. праву частину рис. 5.2.2). Зокрема, серед залучених до НВЖ кількість тих, хто робив заощадження, перевищувала аналогічний показник серед не учасників процесу НВЖ на 18%. Отже, можна вважати, що учасники НВЖ є тією групою, яка порівняно з рештою економічно активного населення більше заощаджує, тобто демонструє й за цим аспектом економічної поведінки сприятливішу для економіки модель: більше користується депозитами, має кращі перспективи щодо задоволення тимчасово відкладеного попиту на коштовні товари й послуги (речі довготривалого користування, нерухомість, витрати на освіту, медицину тощо). Знов-таки НВЖ виступає як чинник нерівності.

Інвестиційний аспект економічної поведінки досліджувався так: методом кластерного аналізу було виокремлено дві групи респондентів: першу становили ті, хто з усього переліку можливих варіантів обрали тільки два найменш вигідних з погляду потреби внутрішнього інвестування економіки країни (зберігання вдома або передача дітям). Разом серед економічно активного населення таких опитаних виявилось 27%. Другу групу становили ті, хто з усього переліку можливих варіантів обрали тільки три інвестиційні стратегії, більш корисні для вітчизняної економіки (зберігання на банківських депозитах, придбання в Україні нерухомості, придбання акцій вітчизняних підприємств). Разом серед економічно активного населення таких опитаних виявилось приблизно стільки ж – 29%. Але аналіз орієнтирів на різні моделі інвестиційних стратегій двох частин населення засвідчив, що серед залученої до НВЖ частини кількість тих, хто обрав більш корисні для економіки інвестиційні стратегії, була на 10% більше, ніж тих, хто обрав менш корисні стратегії. Серед не учасників НВЖ, навпаки, – кількість тих, хто обрав більш корисні для економіки інвестиційні стратегії, була на 7% менше, ніж тих, хто обрав менш корисні стратегії (табл. 5.2.4).

Отже, за критерієм вибору імовірних інвестиційних стратегій та частини населення, яка бере участь у процесі НВЖ, відрізняється від решти економічно активного населення більш корисними для економіки установками.

Рівень підтримки імовірних інвестиційних стратегій різної міри корисності для економіки країни серед залученого та незалученого до НВЖ економічно активного населення України 2006 р., %

Дві частини економічно активного населення	Варіанти вибору стратегій різної міри корисності для економіки	
	Менш корисні (зберігання "капіталів" вдома, передача дітям)	Більш корисні (зберігання "капіталів" на банківських депозитах, придбання в Україні нерухомості, придбання акцій вітчизняних підприємств)
Залучена до НВЖ	21	31
Не залучена до НВЖ	34	27

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Порівняння економічної поведінки учасників та не учасників процесу НВЖ в Україні дає можливість зробити кілька висновків щодо зв'язку нерівності та компетенцій, ідентифікованих за участю в НВЖ:

1. У сучасному українському суспільстві існують значні відмінності учасників та не учасників процесу НВЖ за всіма проаналізованими аспектами діяльності, намірами та самооцінками, а саме: у виробничому аспекті економічної поведінки учасники НВЖ відрізняються від решти економічно активного населення країни вищим рівнем інноваційності, вибором активніших життєвих економічних стратегій, кращими самооцінками власної спроможності до підприємництва. Таким чином, участь в НВЖ як індикатор компетенцій виступає одним із важливих чинників соціально-економічної нерівності. Це визначено підтверджує більше задоволення матеріальним становищем своїх домогосподарств серед учасників НВЖ, ніж серед решти економічно активного населення. Так само й у споживчому аспекті економічної поведінки учасники НВЖ суттєво відрізняються від решти економічно активного населення, зокрема: вони порівняно меншу частку своїх доходів витрачають на продукти харчування, більше користуються фінансовими інструментами (кредитами) та заощаджують, тобто мають більше відносно решти економічно активного населення України можливостей задовольняти сьогоденний та відкладений попит. Серед учасників НВЖ також більше тих, хто за наявності відповідних можливостей обирає значно корисніші для економіки країни інвестиційні стратегії. Ці відмінності намірів та реальної споживчої економічної поведінки переконливо доводять переваги учасників НВЖ. Відтак, решта економічно активного

населення України має нерівні з учасниками НВЖ умови й можливості підвищення матеріального добробуту.

2. Виявлені відмінності доводять визначений зв'язок у сучасному українському суспільстві соціокультурних компетенцій та соціально-економічної успішності людей на ринку праці і ширше – в соціальному житті загалом, що характерне для розвинених країн, особливо постіндустріальної епохи, але не завжди проявляється в країнах перехідної економіки й таких, що розвиваються.

3. Виявлений зв'язок економічної поведінки з НВЖ дозволяє судити (за показником участі в процесі НВЖ) про стан діяльності з набуття компетенцій в українському суспільстві, а значить і про цей важливий аспект діяльності щодо зменшення нерівності. Крім того, виявлені відмінності в компетенціях – інтегральному прояві людського капіталу в економічній поведінці на практиці – емпірично доводять теоретичне обґрунтування можливості використання показника участі в НВЖ як інструменту соціально-економічного моніторингу нагромадження людського капіталу та стану діяльності з формування державної соціально-економічної політики зменшення нерівності в Україні.

Зміни ролі соціокультурних компетенцій в трансформаційному періоді українського суспільства та під час фінансово-економічної кризи. Вимірювання діяльності з набуття компетенцій за показником участі в НВЖ в українському суспільстві протягом останнього більш ніж десятиліття соціально-економічних трансформацій показало, що в 1997 р., 1999 р., 2005 р. та 2006 р. участь всього населення в організованих формах НВЖ поступово зростала (рис. 5.2.3).

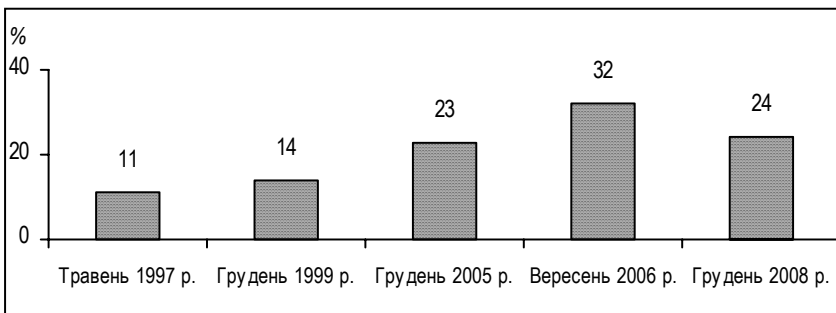


Рис. 5.2.3. Динаміка участі населення в процесі організованого НВЖ

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Зокрема, в 2006 р. питома вага населення, що скористалося цими формами навчання, стала майже втричі більше, ніж була 1997 р. Якщо взяти до уваги, що в цей період колись потужна державно-галузева система періодичної перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів переживала значні труднощі (скорочувалася кількість закладів, не оновлювалася матеріально-технічна база курсів, факультетів, інститутів підвищення кваліфікації, послаблювалися вимоги щодо дотримання періодичності навчання кожні п'ять років тощо), то зрозуміло, що частина людей навчалися на платній основі (за рахунок роботодавця, державної служби зайнятості та власним коштом), що доводить існування потреби в навчанні у ці роки.

У грудні 2008 р. зростання не було, навпаки, відмічено зниження показника участі населення в процесі організованого НВЖ майже до рівня 2005 р. Оскільки точки виміру відображують користування організованим НВЖ впродовж трьох років, що передували опитуванням, можна припускати, що 1997 р., 1999 р., 2005 р., 2006 р., а також впродовж трьох років, що передували цим рокам вимірювання, діяли суттєві соціально-економічні чинники, котрі стимулювали зростання потреби населення в організованому НВЖ. А впродовж 2007–2008 рр. вплив таких чинників поступово послаблювався, що спричинило зменшення учасників НВЖ.

Оскільки впливати в масштабі країни здатні чинники макрорівня, то цей вплив має стосуватися НВЖ в цілому, незалежно від його форм і напрямів, тобто стосуватися не лише організованих, а й самостійних форм НВЖ. Наявні показники вимірювань 2005 р., 2006 р. та 2008 р. щодо самостійного навчання, а також щодо всіх форм і напрямів навчання (тобто, самостійного й організованого НВЖ сукупно) демонструють ті самі тенденції зростання/падіння, як і спостережені в ці роки показники участі в організованих формах (рис. 5.2.4).

Імовірно відмічені тенденції не випадкові, а закономірно відображують дію певних соціально-економічних факторів: зростання участі в НВЖ могло зумовлюватися поступовим (хоча повільним) наближенням українського соціуму до розвинених ринкових суспільств з притаманними їм закономірностями зв'язку життєвого успіху з людським капіталом, компетенціями, потребою їх постійного нагромадження та оновлення протягом життя через відповідне навчання. На рівні суспільної свідомості почало формуватися розуміння причинно-наслідкового зв'язку соціокультурних компетенцій і добробуту, соціального статусу в нових трансформаційних умовах; усвідомлення того, що збільшення компетенцій як у професійній сфері, так і в соціальному

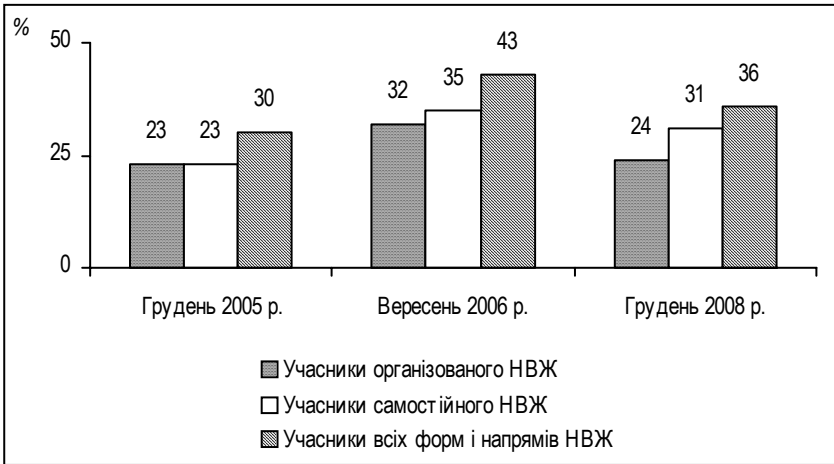


Рис. 5.2.4. Участь населення в організованому НВЖ, самостійному НВЖ та в усіх формах і напрямках НВЖ сукупно в аналізовані роки

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

житті, дозволяє успішніше адаптуватися до змін трансформаційного періоду через власну конкурентоспроможність на ринку праці, гнучкість у пристосуванні до нових соціальних феноменів. Так само і зменшення учасників НВЖ (зокрема, в 2008 р. порівняно з 2006 р. – на 7%) імовірно спричинялося не випадковими, а несприятливими для НВЖ соціально-економічними чинниками макрорівня. Упродовж 2008 р. і, частково, 3-х років, що передували цьому вимірюванню, внаслідок впливу цих чинників у суспільній свідомості почало формуватися відчуття того, що зв'язок між компетентністю й життєвим успіхом послаблюється. (Схоже явище в Україні, як і більшості інших країн СНД, спостерігалось на початку 90-х років ХХ ст., коли набуті за радянських часів компетенції багатьох кваліфікованих робочих, інженерів, науковців, особливо в оборонній промисловості, виявилися незатребуваними, що спричинило масовий відплив цих категорій працівників у роздрібну торгівлю, яка стала настільки значущим соціальним феноменом, що породила специфічний фольклор – "човники", "кравчучки", "базарний бізнес" тощо.) Підтверджує це й та обставина, що між опитуваннями в 2006 р. та в 2008 р. було відмічено від'ємну різницю (у 5% щодо всіх форм і напрямів навчання сукупно) намірів населення щодо подальшого посилення власних компетенцій (табл. 5.2.5).

Плани населення щодо участі в наступному році в процесі НВЖ, %

Планували навчатися найближчого року	2006	2008
В організованих формах	24	18
У самостійних формах	29	26
Сукупно за обома формами й усіма напрямками навчання*	35	30

* Показник усіх, хто планував НВЖ, отримано методом кластерного аналізу і він завжди менше суми показників обох форм навчання відносно відповідної частини населення, тому що одні й ті ж особи протягом дослідженого періоду часто планували поєднувати організовані й самостійні форми навчання.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Очевидно, що після багаторічного (з 1997 р.) збільшення потреби в НВЖ спостережене зменшення не було випадковим, якщо не лише фактична участь у НВЖ 2008 р., а й найближчі плани щодо нього так само показали зменшення чисельності потенційних бажаних навчатися. Адже людські наміри досить адекватно віддзеркалюють усвідомлення доцільності/недоцільності певних дій індивідів щодо поліпшення власного добробуту.

Усі наведені викладені міркування наводять на думку, що аналізувати тенденції збільшення/зменшення потреби в посиленні компетенцій у різні роки доцільно в комплексі зі змінами найбільш узагальнених (макрорівневих) індикаторів соціально-економічного розвитку. Так, якщо порівняти показники участі в НВЖ в ті роки, коли проводилися вимірювання з відповідними показниками ВВП – узагальненого індикатора стану економіки, то вочевидь проявляється синхронність змін (рис. 5.2.5).

Як видно з діаграми на рис. 5.2.5, для всіх наведених показників найменше значення відмічено 1997 р. і далі вони з кожним наступним виміром (1999 р., 2005 р. та 2006 р.) постійно зростали, сягаючи найбільшого значення під час вимірювання в 2006 р. А в 2008 р. усі показники порівняно з останнім попереднім вимірюванням (2006 р.) зменшилися приблизно до рівня 2005 р. з незначними варіаціями відносно цього року більшою чи меншою мірою. (Природно, не варто розуміти наведений зв'язок безпосередньо так, що збільшення ВВП на декілька відсотків викликає негайну реакцію населення у вигляді пропорційного зростання популярності НВЖ або у зворотному напрямі – збільшення учасників НВЖ одразу спричиняє зростання ВВП на відповідну величину. Швидше йдеться не про пряму взаємозалеж-

ність кількісних показників НВЖ й ВВП, а про сприйняття людьми періодів зростання економіки, чому сприяють оптимістичні повідомлення про підвищення її макропоказників як сприятливих для посилення власних компетенцій, що збільшуватиме шанси досягнення життєвого успіху.)

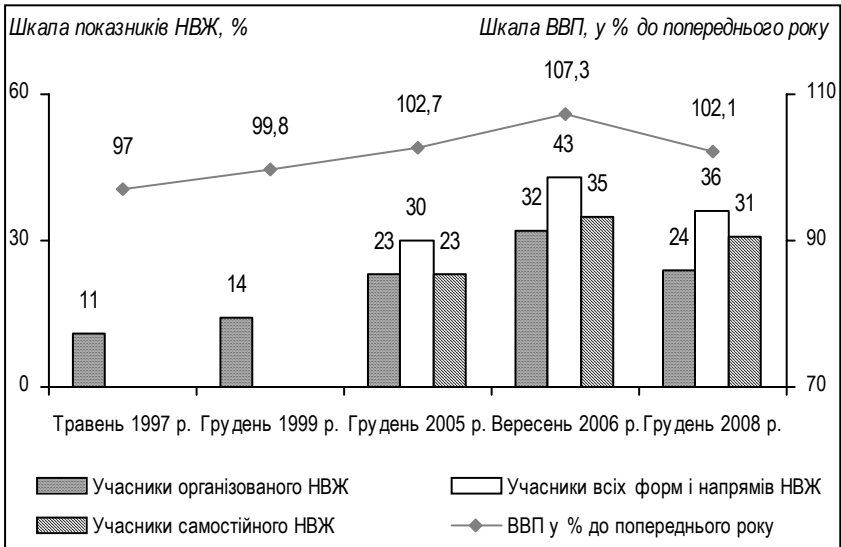


Рис. 5.2.5. Показники участі населення в організованому НВЖ, самостійному НВЖ, в усіх формах і напрямках НВЖ сукупно та ВВП в аналізовані роки

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки та Держкомстату України щодо реального ВВП в 1997–2008 рр.

Статистично значущий зв'язок між НВЖ й ВВП вказуватиме на те, що потреба в НВЖ більше при зростанні економіки і менше в часи спаду. Пояснити це можна так: у часи економічного зростання збільшення потреби в НВЖ відбувається через те, що суспільство має більше прикладів того, що ринок праці потребує й краще винагороджує більш компетентних працівників, а кар'єрне просування відбувається внаслідок об'єктивного оцінювання професійних якостей, як це здебільшого практикується в розвинених країнах. За інших умов, у несприятливі для економіки часи, коли модернізація реального сектора виробництва може не відбуватися через невпевність його перспектив, ринок праці – скорочуватися, відбір на привабливі вакансії й подальша кар'єра – більше зумовлюватимуть суб'єктивними чинниками (як

це буває в країнах з перехідною економікою під час загострення суспільних трансформацій), тоді в суспільній свідомості може формуватися думка щодо недоцільності зусиль із посилення/розширення власних компетенцій внаслідок відчуття людьми того, що зв'язок між соціально-культурними та професійними компетенціями, з одного боку, а з іншого – конкурентоспроможністю на ринку праці й ефективністю адаптації до нових соціальних викликів ослаблюється; життєвий успіх, добробут менше зумовлюються компетентністю, більше – іншими суб'єктивними факторами.

Підсумовуючи, зробимо кілька узагальнюючих висновків щодо ролі соціокультурних компетенцій в трансформаційному періоді українського суспільства:

1. В українському суспільстві трансформаційного періоду впродовж останнього десятиліття поступово формувалося усвідомлення доцільності посилення персональних професійних та соціальних компетенцій, про що свідчить збільшення участі населення в процесі НВЖ. Це позитивна тенденція, тому що збільшення учасників НВЖ сприяє соціально-економічному зростанню країни через їхню ефективнішу для власного добробуту й економіки в цілому економічну поведінку відносно решти населення. Можна вважати, що в Україні почав установлюватися зв'язок між компетентністю та життєвим успіхом, який в економічно розвинених країнах є закономірністю, зумовленою залежністю конкурентоспроможності, соціального статусу, матеріального становища, стану здоров'я тощо від рівня соціально-професійних компетенцій людини.

2. Тенденція збільшення учасників НВЖ розвивалася значною мірою за ініціативи самих людей, ймовірно на платній основі, тому що стара державно-інституційна система перепідготовки-підвищення кваліфікації потерпала в ці роки, як і інші інститути, від труднощів трансформаційного періоду. Нова державна інституція (Державна служба зайнятості) могла охопити відповідним напрямом діяльності лише частку безробітних, державна політика у цій сфері більше декларувалася гарантуванням якісного НВЖ як однієї з цілей розвитку тисячоліття для України, ніж цілеспрямовано реалізовувалася стосовно широких верств населення на практиці. Такий вияв людських потреб свідчить, що в суспільстві трансформаційного періоду НВЖ сприймалося як ефективний спосіб адаптації до нових викликів, зокрема пов'язаних із зміною вимог ринку праці та умов успішного функціонування в соціумі.

3. Збільшення участі населення в процесі НВЖ спостережено впродовж останнього десятиліття на основі вимірювання в 1997 р., 1999 р., 2005 р. та 2006 р., а вимірювання 2008 р. показало зменшення цього показника. Це

спонукало до порівняння показників участі в НВЖ та макроіндикаторів соціально-економічного розвитку в ці роки, яке показало значну синхронність збільшення/зменшення участі в НВЖ з динамікою ВВП. Теоретичні міркування дозволяють із значною часткою ймовірності пояснити невідповідність цього зв'язку так: коли в державі посилюються макrorівневі фактори економічного зростання, в суспільстві може збільшуватися потреба в НВЖ як відбиток усвідомлення зв'язку між посиленням компетенцій та успішною адаптацією до життєвих викликів. І навпаки – економічні проблеми можуть негативно впливати на міцність зв'язку між посиленням компетенцій та життєвим успіхом, що зменшуватиме запит населення на НВЖ. Зменшення учасників НВЖ, тобто людей з ефективнішою економічною поведінкою, ще більше підсилуватиме економічні проблеми кризових часів, тоді доцільно всіляко запобігати цьому. Адже обсяги охоплення процесом НВЖ в Україні досить значні: вимірювання вересня 2006 р. показало, що того року й впродовж 3–5 років, що передували зазначеному опитуванню, всі форми й напрями навчання разом використали 43% населення (відповідний показник, виміряний у грудні 2008 р. – 36%).

Погіршення соціально-економічної ситуації ще не означає зменшення ефективності НВЖ як такого в сенсі засобу пристосування до змін. Швидше, навпаки, попри зменшення учасників НВЖ у несприятливі часи, воно залишається дієвим адаптаційним механізмом. Так, по-перше, привертає увагу, що лише на 3% скоротилися в 2008 р. порівняно з 2006 р. плани щодо самостійного навчання, тоді як щодо організованого – вдвічі більше – на 6% (див. табл. 5.2.5). Це показує, що не стільки зменшилася потреба населення в посиленні компетенцій, скільки готовність користуватися організованим платним навчанням, що природно для несприятливого економічного періоду. По-друге, попри зменшення зареєстрованого показника учасників НВЖ 2008 р. порівняно з 2006 р. (на 7%), дійсна потреба населення в посиленні принаймні професійних компетенцій в 2008 р. не зменшилася. На це вказує структура спостереженого зменшення. Її особливістю є відсутність скорочення, навпаки – зростання (на 3%) популярності професійного вдосконалення (табл. 5.2.6).

Таким чином професійні компетенції не стали менш затребуваними і в кризові часи. Загальне зменшення відбулося за рахунок компетенцій іншого спрямування. Це може означати, що професійні компетенції в цей час сприйматимуться людьми як складові успіху, ніж будь-які інші. Можливо, люди відкладали на кращі часи набуття ширшого кола соціокультурних компетенцій (якихось специфічних навичок, загальнокультурних компетенцій).

Участь населення в процесі НВЖ за всіма формами й напрямками в 2006 р. та 2008 рр., %

Сукупно навчалися в організованих та самостійних формах за напрямками:	2006	2008
Професійного вдосконалення*	16	19
Особистісного вдосконалення**	9	10
Набуття навичок***	25	22
Іншого змісту****	8	2
<i>Сукупно за всіма напрямками</i>	43	36

*До цього напрямку НВЖ входило користування семінарами-тренінгами з підвищення професійної підготовки, галузевими курсами підвищення кваліфікації (післядипломна освіта) та вдосконалення у сфері професійних інтересів у самостійний спосіб.

**До цього напрямку НВЖ входило користування семінарами-тренінгами з навчання методам самовдосконалення щодо різних аспектів особистості та самостійні форми відповідного навчання.

***До цього напрямку НВЖ входило користування організованими формами (курсами) з навчання роботі на комп'ютері, керування автотранспортом, спілкування іноземними мовами та опанування основами бухгалтерського обліку, а також набуття перелічених навичок у самостійний спосіб.

****До цього напрямку НВЖ входило набуття нових знань, умінь, навичок, які не можна класифікувати за трьома іншими напрямками.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Це може відобразити усвідомлення суспільством того, що в нестабільні (трансформаційні, кризові) часи професіонали високого рівня впевненіше пристосовуються до змін, ніж ті, чий людський капітал обмежений вузьким колом навичок або сфокусований на цінностях загальнокультурної сфери, які в кризові часи важко швидко й ефективно реалізувати як засіб поліпшення матеріального добробуту.

Структура НВЖ за напрямками показує, що в трансформаційному періоді розвитку України, навіть у часи зменшення загальної участі населення в НВЖ, потреба в посиленні професійних компетенцій не зменшувалася. Загальне зменшення відбувалося за рахунок навчання іншого спрямування. Отже, цілком ймовірно припускати, що за часів кризи потреба посилення професійних компетенцій зростатиме ще більше, можливо, навіть пропорційно поглибленню кризових явищ.

Для з'ясування правильності цього припущення було окремо проаналізовано показники участі в професійно спрямованому НВЖ у кількох часових точках вимірів упродовж останнього десятиліття (1999 р., 2006 р., 2008 р. та 2009 р.) з акцентом на порівняння показників різних років між собою з особливою увагою до відмінностей/подібностей в 2008 р. та в 2009 р., які дозволяють судити про реакції населення на перший рік життя в умовах кризи.

Так, у грудні 1999 р. показник участі в професійно спрямованому НВЖ становив 12% разом за п'ять попередніх років; у вересні 2006 р. – 15 разом за три попередні роки; у грудні 2008 р. – 11 так само разом за три попередні роки; у серпні 2009 р. – 16% разом за 12 попередніх місяців. Це вказує на суттєве зростання учасників професійно спрямованого НВЖ 2009 р. порівняно з 2008 р. Отже, попри припинення в 2008 р. (порівняно з 2006 р.) багаторічної тенденції зростання учасників НВЖ загалом (разом у самостійних та організованих формах, з професійного та інших видів/напрямів навчання), за часів кризи потреба в посиленні професійних компетенцій зростає.

Показова й динаміка життєвих економічних стратегій (рис. 5.2.6). Загальна тенденція щодо всього населення України показує певну активізацію вибору, якщо порівнювати початок і кінець останнього десятиліття в цілому. Так, кількість прихильників менш активної економічної поведінки на ринку праці зменшилася на 6% (56% – у 1999 р. проти 50% – у 2009 р.), а більш активної – на 14% зросла: 33% у 1999 р. проти 47% у 2009 р. Притому привертає увагу, що відмічений 2005 р. феномен переважання більш активного вибору (коли кількість прихильників менш активної економічної поведінки поступилася прибічникам активніших стратегій на 10%) зберігся й у 2006 р.¹⁰, а в 2008 р. і в 2009 р. співвідношення показників активної/пасивної поведінки знов змінилося на протилежне, повернувшись до характерного для вимірів останніх років ХХ ст. Таку зміну попередньої тенденції в 2005–2006 рр. на протилежну стосовно всього населення на загал можна пов'язувати з настанням 2008 р. фінансово-економічної кризи. І показово, що різниці між даними останніх двох вимірів (2008 р. та 2009 р.) практично немає: як на початку першого кризового року, так і наприкінці його питома вага прихильників менш активного вибору була однаковою – половина населення, а частка більш активного

¹⁰ 2006 р. можна вважати знаковим для порівнянь, тому що за його підсумками було відмічено найбільший за аналізовані роки показник ВВП.

вибору – менше половини й так само, практично однаковою (в межах стандартних відхилень цих опитувань¹¹).



Рис. 5.2.6. Вибір населенням України життєвих економічних стратегій упродовж 1997–2009 рр. (суми всіх відповідей кожного року менше 100%, тому що від 3% до 11% респондентів у різні роки відповіли "Інше" або "Важко відповісти" разом)

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Зовсім інша ситуація простежується при аналізі стосовно не всього населення на загал, а диференціації респондентів на учасників професійно спрямованого НВЖ та решту населення. У цьому разі виявляються значні відмінності в активності вибору. Так, в усіх часових точках респондентів, які обирали найбільш активні життєві економічні стратегії, було серед учасників професійно спрямованого НВЖ (на рисунках позначено – ПНВЖ) значно більше, ніж серед решти населення. Показова також відмінність реакції на умови життя, що склалися протягом першого кризового року. Якщо решта населення практично не змінила активності власної економічної поведінки, то учасники професійно спрямованого НВЖ відреагували на труднощі значним зростанням активності – 65% – у серпні 2009 р. проти 57% – у грудні 2008 р. (рис. 5.2.7).

¹¹ Стандартні відхилення в цих опитуваннях при достовірних 95% і співвідношенні змінних від 0,1:0,9 до 0,5:0,5 становили 2008 р. 1,31–2,18% (опитано 2097 респондентів); 2009 р. – 0,59–0,98% (опитано 10444 респондентів).

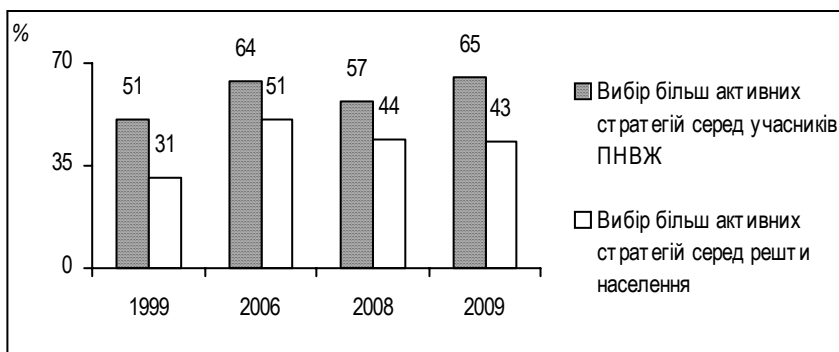


Рис. 5.2.7. Переважний вибір найбільш активних життєвих економічних стратегій (сумарна кількість респондентів, які дали відповіді "Мати постійний заробіток, але "робити капітал" додатковим шляхом" та "Ризикувати, терпіти, але заробляти "капітал") серед учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Природно, серед респондентів, які обирали найменш активні життєві економічні стратегії, учасників професійно спрямованого НВЖ було значно менше, ніж представників решти населення (рис. 5.2.8).

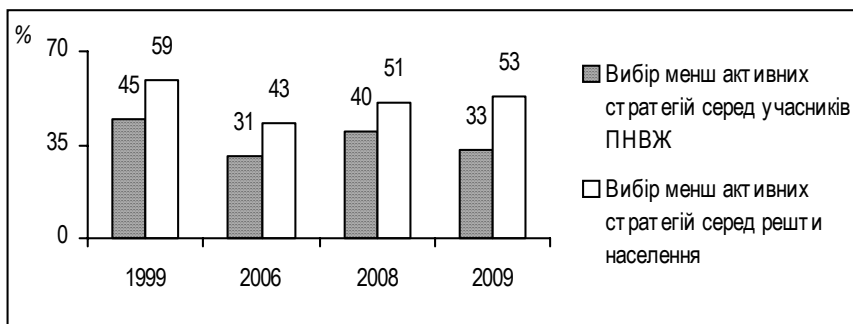


Рис. 5.2.8. Переважний вибір найменш активних життєвих економічних стратегій (сумарна кількість респондентів, які дали відповіді "Мати невелику, але гарантовану заробітну плату" та "Займатися домашніми справами, щоб чоловік/дружина заробляв(ла)") серед учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Притому перший рік кризи стимулював зменшення прибічників менш активних стратегій серед учасників професійно спрямованого НВЖ (на 7%), а решта населення ніяк не відреагувала на нові умови життя посиленням активності, навпаки – число прибічників менш активних стратегій зросло на 2%.

Наведені значні відмінності між учасниками професійно спрямованого НВЖ та рештою населення дають підстави вважати, що цілеспрямоване сприяння залученню населення до професійно спрямованого НВЖ адекватними заходами державної соціальної політики може виявитись досить ефективним засобом поліпшення добробуту людей, сприяючи водночас розвитку економіки країни. А те, що принципові відмінності у виборі життєвих економічних стратегій між двома аналізованими категоріями респондентів, стосовно яких робилися спостереження, найбільш яскраво з усіх часових точок вимірів проявилися саме в перший кризовий рік (у 2009 р. відмічено найбільшу відносно інших часових точок виміру різницю показників вибору значно активніших життєвих економічних стратегій між учасниками НВЖ та рештою населення – 22%, так само найбільшу різницю вибору менш активних стратегій – 20%), дозволяють припустити, що зазначена політика в кризові часи не втрачає актуальності, а навпаки – ще більше актуалізується.

Разом з тим сам по собі більш активний вибір життєвих економічних стратегій учасниками професійно спрямованого НВЖ ще не свідчить про їхнє краще матеріальне становище. Тому було досліджено самооцінки матеріального становища домогосподарств учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення.

Загальна тенденція щодо матеріального становища всього населення України, якщо порівнювати початок і кінець останнього десятиліття в цілому, полягає в зростанні кількості представників трьох найбільш забезпечених груп при скороченні представників трьох найменш забезпечених¹². Так, сумарна

¹² Для цілей даного дослідження загал респондентів був розділений на 6 груп. 1-а умовно названа "багаті" – вони своє матеріальне становище оцінили так: "Будь-які покупки можемо зробити в будь-який час". 2-а умовно названа "заможні" – їхня самооцінка: "Вистачає на харчування, одяг, взуття, дорогі покупки (телевізор, холодильник тощо). Для таких покупок, як нова машина, дачна ділянка тощо необхідно збирати або позичати гроші". 3-я умовно названа "дещо краще забезпечені" – їхня самооцінка: "Вистачає на харчування, одяг, взуття, інші покупки. Для придбання дорогих речей (велика побутова техніка – телевізор, холодильник, комп'ютер, пральна машина) необхідно збирати або позичати гроші". 4-а умовно названа "дещо гірше забезпечені" – їхня самооцінка: "Вистачає на харчування і необхідний одяг, взуття. Для таких покупок, як гарний костюм, мобільний телефон, мала побутова техніка (праска, пилосос тощо), необхідно збирати або позичати гроші, брати кредит". 5-а умовно названа "незаможні" – їхня самооцінка: "Вистачає на харчування. Для придбання необхідного одягу, взуття треба збирати або позичати гроші". 6-а умовно названа "бідні" – їхня самооцінка: "Змушені заощаджувати навіть на харчуванні".

кількість багатих і умовно заможних разом зростає на 5%: 3% – у 1999 р. проти 8% – у 2009 р., дещо краще забезпечених – на 17%: 13% – у 1999 р. проти 30% – у 2009 р. (рис 5.2.9 – для наочності кількість представників 1-ї та 2-ї груп на рисунку наведено в сумі).

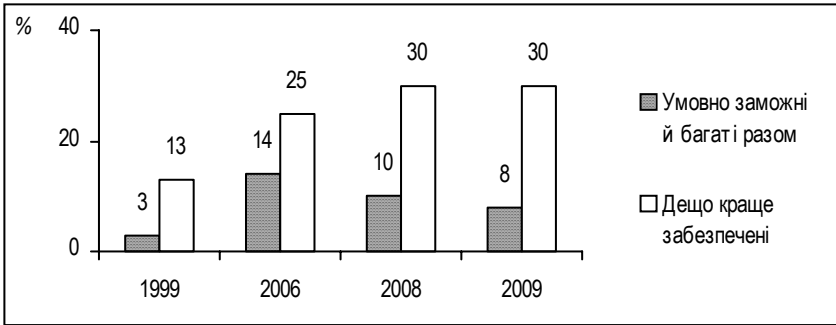


Рис. 5.2.9. Зміни самооцінок матеріального становища в групах багатих та умовно заможних (разом), а також у групі дещо краще забезпечених родин України в останнє десятиліття

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Натомість кількість дещо гірше забезпечених практично не змінилася, а умовно незаможних і бідних разом – зменшилася на 21%: 47% – у 1999 р. проти 26% – у 2009 р. (рис. 5.2.10 – для наочності кількість представників 5-ї та 6-ї груп на рисунку наведено в сумі).

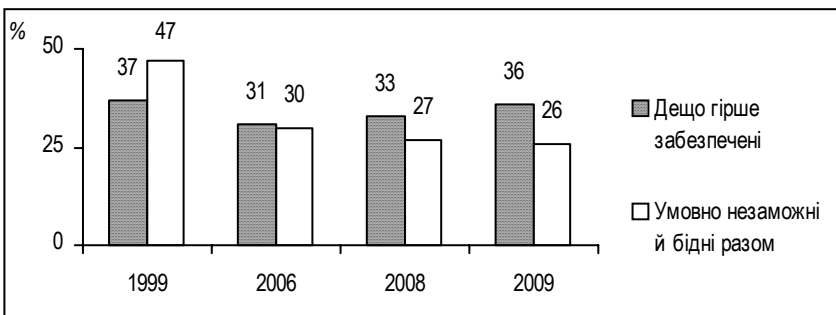


Рис. 5.2.10 Зміни самооцінок матеріального становища в групі дещо гірше забезпечених та групах бідних і умовно незаможних (разом) родин України в останнє десятиліття

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Привертає увагу, що найбільша кількість багатих і умовно заможних разом була відмічена в 2006 р. (у рік найбільшого за цей час ВВП), а в 2008 р. і в 2009 р. відповідні показники зменшилися. Натомість у 2008 р. і в 2009 р. збільшилася порівняно з 2006 р. кількість дещо гірше забезпечених. Також у 2009 р. порівняно з 2008 р. не збільшилася, а залишилася однаковою кількість дещо краще забезпечених; майже однаковою (в межах стандартних відхилень) залишилася й кількість умовно незаможних і бідних разом. Тобто, аналіз стосовно всього населення показує, що з 2008 р. по 2009 р. зростання добробуту не було. Ясно, що це вплив умов життя першого кризового року.

Натомість диференційований аналіз при розподілі респондентів на учасників професійно спрямованого НВЖ та решту населення показує, що серед учасників професійно спрямованого НВЖ, незважаючи на перший рік життя в умовах кризи, добробут збільшився. Серед них, зокрема, на 8% – у 2009 р. зменшилася порівняно з 2008 р. частка умовно незаможних і бідних разом, чого не було стосовно решти населення – тут показники залишилися однаковими – по 29% (рис. 5.2.11).

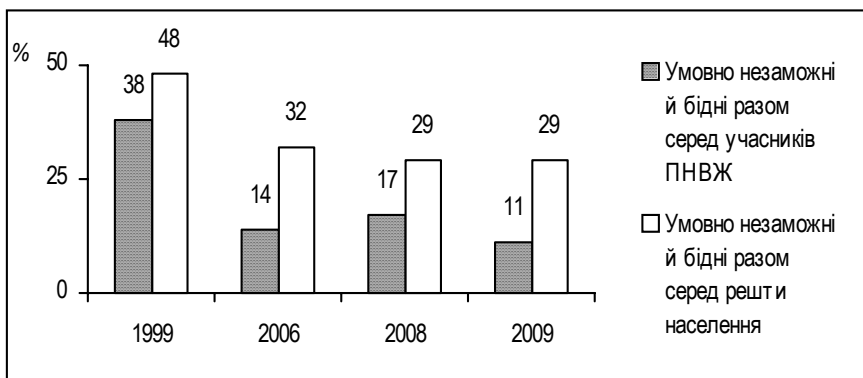


Рис. 5.2.11. Зміни самооцінок матеріального становища родин в групах умовно незаможних і бідних (разом) серед учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення в останнє десятиліття

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Також на 9% 2009 р. збільшилася порівняно з 2008 р. частка дещо краще забезпечених, чого не було стосовно решти населення – спостережене навіть зменшення, хоча й у межах статистичної похибки (рис. 5.2.12).

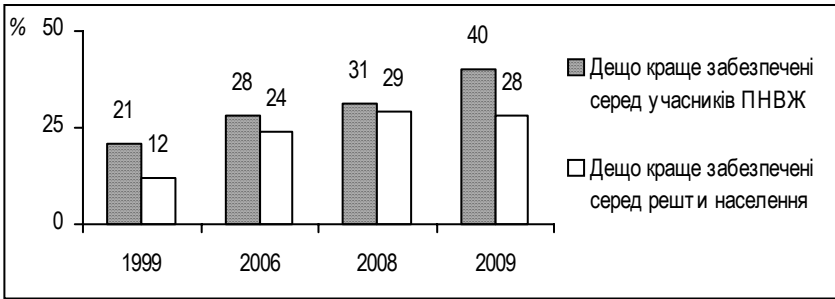


Рис. 5.2.12. Зміни самооцінок матеріального становища родин у групі дещо краще забезпечених серед учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення в останнє десятиліття

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Практично не змінилася (навіть трохи зменшилася, хоча й у межах статистичної похибки) протягом кризового року частка дещо гірше забезпечених серед учасників професійно спрямованого НВЖ, а серед решти населення вона зросла на 3% (рис. 5.2.13).

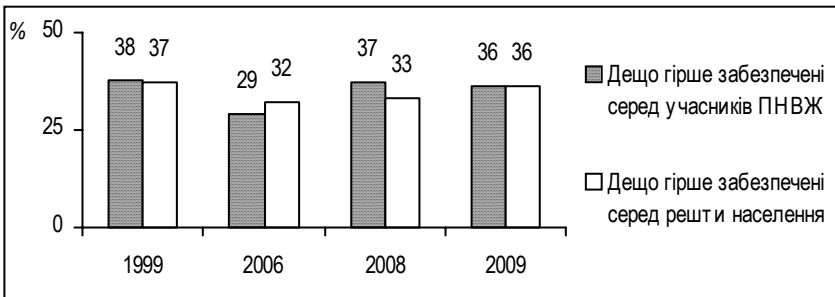


Рис. 5.2.13. Зміни самооцінок матеріального становища родин у групі дещо гірше забезпечених серед учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення в останнє десятиліття

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Принципово, що в усіх часових точках виміру відмічено переважання серед учасників професійно спрямованого НВЖ порівняно з рештою населення кількості дещо краще забезпечених (рис 5.2.12), а починаючи з 2006 р., – багатих і умовно заможних разом (рис. 5.2.14).

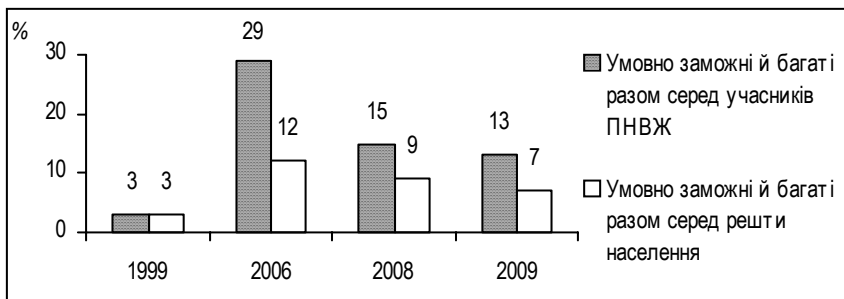


Рис. 5.2.14. Зміни самооцінок матеріального становища родин в групах умовно заможних і багатих (разом) серед учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення в останнє десятиліття

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Так само в усіх точках виміру значно менше серед учасників професійно спрямованого НВЖ умовно незаможних і бідних разом (див. рис. 5.2.11).

Отже, учасники професійно спрямованого НВЖ відрізняються від решти населення не тільки більш активним вибором життєвих економічних стратегій, а й кращим матеріальним становищем домогосподарств. Цілком імовірно, що, маючи порівняно з рештою населення кращий добробут, учасники професійно спрямованого НВЖ мають більші потенційні можливості витратити, інвестувати, заощаджувати кошти, що сприяє економіці країни взагалі. Це слугує ще одним аргументом на користь доцільності зусиль держави в напрямі сприяння залученню населення до професійно спрямованого НВЖ через формування відповідної політики в принципі, а спостережені зміни матеріального становища домогосподарств учасників професійно спрямованого НВЖ відносно решти населення протягом першого року кризи дозволяють судити про ефективність такої політики як антикризової.

У контексті відмінностей двох аналізованих категорій населення видаються також важливими позитивні риси, котрі простежуються щодо самооцінки життєвих змін та очікувань на майбутнє серед учасників професійно спрямованого НВЖ, на відміну від решти населення у найбільш благополучному 2006 р. та в кризові роки. Так, у повідомленнях про те, як змінилося життя родини респондентів за останній місяць порівняно з попереднім, в усі аналізовані роки учасників професійно спрямованого НВЖ було більше серед тих, хто вважав, що добробут збільшився (рис. 5.2.15), і менше серед тих, хто вважав, що добробут зменшився (рис. 5.2.16).

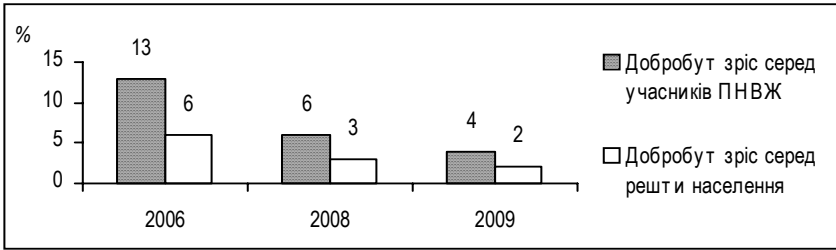


Рис. 5.2.15. Зростання добробуту домогосподарств за останній місяць порівняно з попереднім серед учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення в 2006 р. та 2008–2009 рр.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

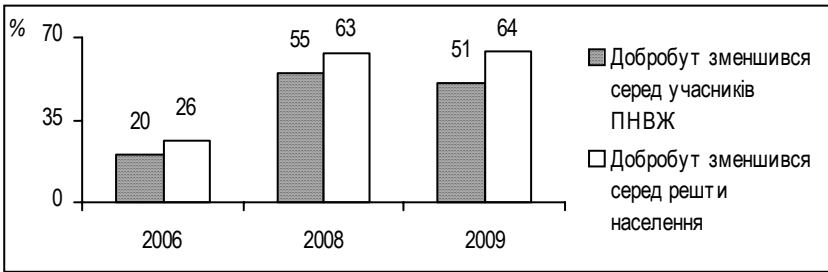


Рис. 5.2.16. Зменшення добробуту домогосподарств за останній місяць порівняно з попереднім серед учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення в 2006 р. та 2008–2009 рр.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Хоча протягом першого кризового року серед учасників професійно спрямованого НВЖ тих, хто вважав, що добробут збільшився, стало дещо менше (як і серед решти населення), але менше (на 4%) стало й тих, хто вважав, що добробут зменшився. Натомість серед решти населення частка тих, хто повідомив про зменшення добробуту, протягом першого кризового року практично не змінилася.

Певний оптимізм учасників професійно спрямованого НВЖ демонструють також показники змін співвідношення доходу/витрати домогосподарств, яких очікують респонденти в наступні 1–2 місяці. Так, серед учасників професійно спрямованого НВЖ в усі аналізовані роки було більше тих, хто вважав, що протягом наступних одного-двох місяців доходи родини будуть зростати

швидше, ніж ціни (рис. 5.2.17), натомість тих, хто вважав, що доходи зростатимуть повільніше, було більше серед решти населення (рис. 5.2.18).

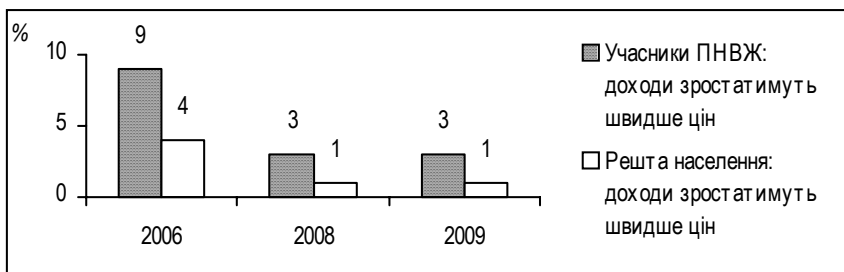


Рис. 5.2.17. Очікування змін зростання співвідношення доходи/витрати домогосподарств протягом наступних 1–2-х місяців серед учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення в 2006 р. та 2008–2009 р.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

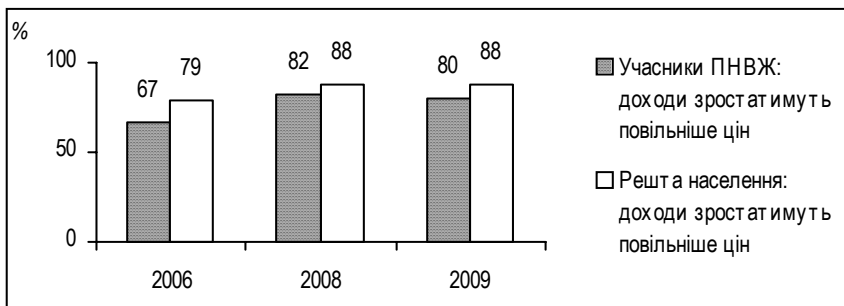


Рис. 5.2.18. Очікування змін зменшення співвідношення доходи/витрати домогосподарств протягом наступних 1–2-х місяців серед учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення в 2006 р. та 2008–2009 р.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Так само учасників професійно спрямованого НВЖ було відчутно більше порівняно з рештою населення серед тих, хто вважав, що доходи зростатимуть приблизно тими ж темпами, що й ціни (рис. 5.2.19). І протягом кризового року очікування збереження стабільності серед учасників професійно спрямованого НВЖ дещо зросли (з 15% до 17%), натомість серед решти населення очікування стабільності не змінилися (залишилися на рівні 11%).

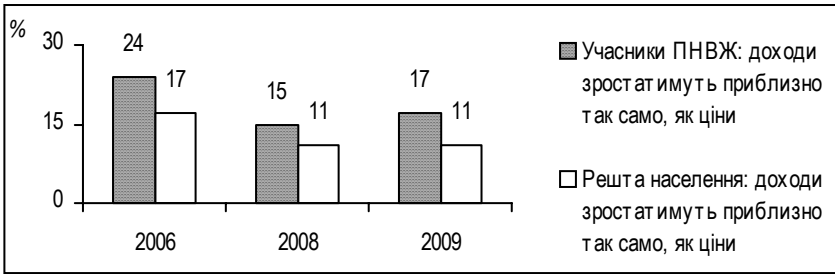


Рис. 5.2.19. Очікування змін стабільності співвідношення доходи/витрати домогосподарств протягом наступних 1–2 місяців серед учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення в 2006 р. та 2008–2009 р.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Попри природне зменшення в кризові роки порівняно з 2006 р. сподівання на покращання співвідношення доходи/витрати домогосподарств в обох аналізованих групах, учасники професійно спрямованого НВЖ демонструють оптимістичніші очікування щодо матеріального становища своїх родин у найближчі місяці.

Показові й відмінності щодо загального соціального оптимізму в оцінці сьогоденних умов і обставин життя, продемонстровані респондентами в аналізовані роки. Так, в усіх точках вимірів частка тих, хто вважав, що все не так погано і можна жити, була значно більшою серед учасників професійно спрямованого НВЖ, ніж серед решти населення (рис. 5.2.20).

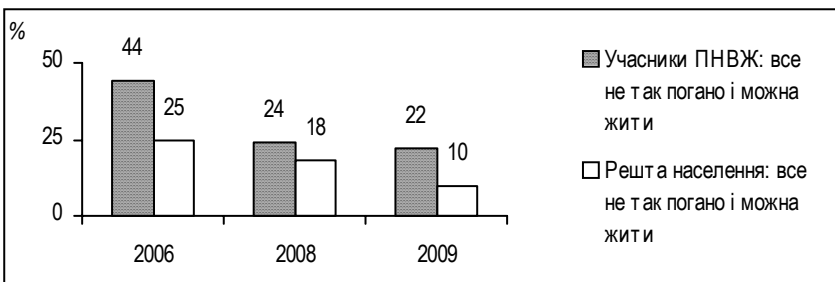


Рис. 5.2.20. Зміни позитивних оцінок сьогоденного життя серед учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення в 2006 р. та 2008–2009 р.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Щоправда, незначна в 2006 р. серед учасників професійно спрямованого НВЖ частка тих, хто вважав, що терпіти неможливо (13%), майже втричі зросла в 2008 р. (до 38%), навіть перебільшивши відповідний показник серед решти населення (31%)¹³, але вже наприкінці першого кризового року кількість учасників професійно спрямованого НВЖ, які вважали, що терпіти неможливо, зменшилася на 7% і знов стала менша, ніж відповідний показник серед решти населення, де цей показник збільшився на 9% (рис. 5.2.21).

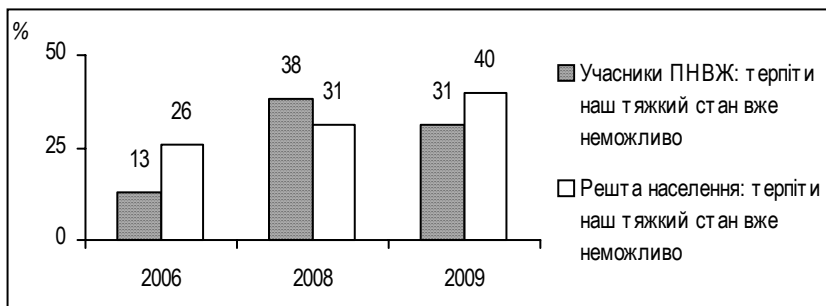


Рис. 5.2.21. Зміни негативних оцінок сьогоденного життя серед учасників професійно спрямованого НВЖ та решти населення в 2006 р. та 2008–2009 р.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Таким чином, на загал учасники професійно спрямованого НВЖ демонструють вищий рівень соціального оптимізму, ніж решта населення, що яскраво проявилось в перший рік кризи.

Наведені дані дозволяють зробити кілька узагальнюючих висновків щодо ролі професійних компетенцій у нестабільні кризові часи українського суспільства:

1. Під час кризи потреби людей у посиленні професійних компетенцій зростали, що показало суттєве зростання в 2009 р. участі населення в процесі професійно спрямованого НВЖ порівняно з 2008 р.

2. В усіх точках вимірів упродовж останнього десятиліття учасники професійно спрямованого НВЖ відрізнялися від решти населення більшою

¹³ Це пояснюється бурхливою психологічною реакцією на перші кризові явища – адже саме серед учасників професійно спрямованого НВЖ, як показали наші попередні дослідження, більше підприємців, користувачів кредитів, володарів банківських депозитів тощо, які, природно, гостріше інших сприйняли загрозу власному добробуту, рівень якого був завжди вищим, ніж у решти населення).

активністю у виборі життєвих економічних, притому протягом першого кризового року, коли населення на загал практично не змінило активності власної економічної поведінки, учасники професійно спрямованого НВЖ відреагували на труднощі значним зростанням активності.

3. Учасники професійно спрямованого НВЖ завжди, як правило, відрізнялися від решти населення кращим матеріальним становищем домогосподарств, а в перший рік життя в умовах кризи в окремих групах учасників професійно спрямованого НВЖ відмічено навіть зростання добробуту, чого не було серед населення в цілому.

4. Учасники професійно спрямованого НВЖ визначено продемонстрували в перший рік кризи значно оптимістичніші очікування щодо матеріального становища своїх родин у найближчі місяці; вони загалом відрізняються від решти населення вищим рівнем соціального оптимізму.

5. Відмічені ефекти дають підстави вважати доцільним цілеспрямоване сприяння залученню населення до професійно спрямованого НВЖ адекватними заходами державної соціальної політики, що може бути не лише, як показали наші попередні дослідження, ефективним засобом поліпшення індивідуального добробуту і водночас розвитку економіки країни, а й одним із чинників адаптації населення до труднощів кризового часу. Політика залучення населення до професійно спрямованого НВЖ також опосередковано сприятиме нормалізації соціально-психологічного стану його учасників, що збільшуватиме потенціал суспільної стабільності, мінімізуватиме ймовірність небажаних форм протесту.

Основні засоби набуття компетенцій як фактори нерівності. Соціокультурні компетенції набуваються здебільшого двома шляхами: на початку життя через інститут освіти з відповідною державною атестацією її отриманих рівнів, пізніше – через участь в процесі НВЖ (самостійно чи організовано). Якщо проаналізувати результати набуття компетенцій окремо по кожному з названих шляхів, то за низкою соціально-демографічних критеріїв з'ясовуються схожі закономірності – і краща освіта, і участь в процесі НВЖ дають людям визначені переваги, тобто виступають факторами, котрі суттєво зумовлюють величину соціально-економічної нерівності.

Так, за поширеним критерієм добробуту – матеріальним становищем – установлено, що і краща освіта, і участь у НВЖ дають порівняно більші доходи. Стосовно освіти можна стверджувати, що в сучасному українському суспільстві діє, принаймні протягом останнього десятиліття, загальновідома для індустріальних (ще більше – постіндустріальних) суспільств закономірність реалізації людського капіталу – краща освіта дає більший дохід. Вона визна-

чено простежується не лише в періоди економічного зростання (зокрема, показового щодо величини ВВП у 2006 р.), а й у 2008–2009 рр. попри те, що на цей час прийшлася світова фінансово-економічна криза. Наприклад, у всі ці роки однаково простежувалася визначена закономірність – чим вище рівень освіти, тим краще самооцінки людьми власного матеріального становища: серед опитаних із початковою освітою своє матеріальне становище вважали низьким 39–48%; з середньою – 17–23; з вищою – не більше 10%. І навпаки, високим своє матеріальне становище вважали лише 1–3% людей з початковою освітою, 3–6 – з середньою, натомість серед опитаних із вищою освітою таких було вже 10–18%. Найбільш яскраво ця закономірність проявляється відносно оцінок свого матеріального становища на рівні середнього в суспільстві: серед опитаних із початковою освітою так вважали 17–28%; з середньою – 37–47; з вищою – вже 50–55% (табл. 5.2.7).

Таблиця 5.2.7

Розподіл самооцінок населенням власного матеріального становища в групах з різним рівнем освіти за 2006–2009 рр., %*

Градация самооцінок матеріального становища	Рівень освіти**								
	Початковий			Середній			Вищий		
	Роки								
	2006	2008	2009	2006	2008	2009	2006	2008	2009
Низьке	48	46	39	22	23	17	10	10	10
Нижче середнього	32	22	34	34	36	33	22	29	25
Середнє	17	28	26	38	37	47	50	50	55
Високе	3	4	1	6	4	3	18	11	10

* Для розрахунків 2006 р. і 2008 р. максимальний вік респондентів обмежувався величиною 70 років; для розрахунку 2009 р. обмежень максимального віку не вводилося.

** Для розрахунків 2006 р. і 2008 р. до початкової освіти зараховувалася власне початкова освіта (менше 9 класів) та базова (неповна) середня освіта (повних 9 класів); до середньої – повна загальна середня або професійно-технічна освіта (11 класів тощо) та базова вища освіта (технікум, ВНЗ I–II рівнів акредитації); до вищої – повна вища освіта (ВНЗ III–IV рівнів акредитації) та вчені ступені за вітчизняною та міжнародною класифікаціями. Для розрахунку 2009 р. до початкової освіти зараховувалася власне початкова/неповна середня освіта (менше 7 класів), неповна середня освіта (менше 7 класів) та РУ, ФЗУ, ПТУ після 7, 8–9 класів; базова (неповна) середня освіта (менше 10 класів); до середньої – повна загальна середня (10–11 класів), СПТУ, ПТУ після 10–11 класів, середня спеціальна (технікум тощо) або базова вища освіта (ВНЗ I–II рівнів акредитації) та неповна вища освіта (3 і більше курсів ВНЗ III–IV рівнів акредитації); до вищої – повна вища освіта (ВНЗ III–IV рівнів акредитації) та вчені ступені за вітчизняною та міжнародною класифікаціями.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Саме та визначена закономірність простежується й щодо участі в НВЖ – його учасники значно краще оцінюють власне матеріальне становище, ніж решта населення: серед учасників НВЖ своє матеріальне становище вважали низьким 9–12% опитаних, а серед решти населення – 20–28; високим – 3–5 не учасників НВЖ, натомість 9–14% учасників НВЖ.

Так само й відносно оцінок свого матеріального становища на рівні середнього: серед учасників НВЖ так вважали 46–56%, серед решти населення лише 35–44% (табл. 5.2.8).

Таблиця 5.2.8

Розподіл самооцінок власного матеріального становища серед учасників та не учасників процесу НВЖ за 2006–2009 рр., %*

Градація самооцінок матеріального становища	Участь у НВЖ**					
	Не брали			Брали		
	2006	2008	2009	2006	2008	2009
Низьке	28	28	20	12	11	9
Нижче середнього	32	34	33	28	32	25
Середнє	35	35	44	46	48	56
Високе	5	3	3	14	9	10

* Для розрахунків 2006 р. і 2008 р. максимальний вік респондентів обмежувався величиною 70 років; для розрахунку 2009 р. обмежень максимального віку не вводилося.

** Участь у НВЖ визначалася 2006 р. та 2008 р. за ознаками користування впродовж трьох років, що передували опитуванням, організованими (курсами, семінарами, тренінгами з підвищення професійної підготовки, підвищення кваліфікації та в системі післядипломної освіти, з навчання роботи на комп'ютері, керування автотранспортом, спілкування іноземними мовами, опанування основами бухгалтерського обліку, навчання методам самовдосконалення щодо різних аспектів розвитку особистості) та впродовж п'яти років самостійними (щодо діяльності аналогічного змісту) формами навчання; 2009 р. за ознакою відвідування впродовж останніх 12-и місяців будь-яких курсів, лекцій, тренінгів, занять з метою вдосконалення знань/навичок, необхідних для роботи. Оскільки багато людей зазвичай не обмежуються навчанням у якійсь одній формі (тільки організовано або тільки самостійно) та за якимось одним напрямом (тільки в професійній сфері або з самовдосконалення особистості, тільки опанування чимось одним – комп'ютером, автомобілем, мовами, бухгалтерським обліком, іншим тощо), навпаки, найбільш активні актори часто поєднують одночасно різні форми й напрями НВЖ, то для ідентифікації участі в НВЖ конкретних респондентів при обробці результатів кожного опитування застосовувався кластерний аналіз, що дозволило уникнути повторного врахування тих самих опитаних стосовно різних форм і напрямів навчання.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Ще одним критерієм освіти та НВЖ як основних засобів набуття компетенцій в контексті нерівності було обрано самооцінки опитаних відносно конкурентоспроможності в інших країнах своєї отриманої в Україні освіти. Коли оцінити це було запропоновано всьому загалові опитаних, то з'ясувалося, що майже половина ствердно відповіли про конкурентоспроможність своєї освіти в Росії, але стосовно західних країн оцінки були набагато гірші (табл. 5.2.9).

Таблиця 5.2.9

Розподіл відповідей респондентів щодо того, в яких країнах вони вважають конкурентоспроможною отриману ними освіту (дані за 2009 р.), %

Регіон	Відповіді
У Росії	48
У країнах – нових членах Євросоюзу	18
У США	16
У країнах Західної Європи	16

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Водночас оцінки конкурентоспроможності освіти зростають з її рівнем (табл. 5.2.10)¹⁴.

Зростають оцінки власної освіти як конкурентоспроможної також відповідно зростанню матеріального стану родини (табл. 5.2.11). Люди з низькою та дуже низькою самооцінкою матеріального стану значно гірше оцінюють конкурентоспроможність своєї освіти в усіх випадках. Ті, хто дав середню та вищу за середню самооцінку матеріального стану, оцінюють свою конкурентоспроможність значно краще.

Оцінки конкурентоспроможності освіти пов'язані з основним родом занять (табл. 5.2.12). Якщо безробітні, пенсіонери та інваліди, частково – домогосподарки та робітники рідше схильні оцінювати отриману ними освіту як конкурентоспроможну, то керівники, підприємці, спеціалісти та студенти демонструють ліпші самооцінки.

¹⁴ Оскільки серед осіб із вищою освітою оцінки помітно вищі порівняно з середовищем тих, хто має тільки початкову, неповну або загальну середню освіту (що цілком зрозуміло, адже за сучасного рівня розвитку техніки й технологій важко конкурувати, маючи лише базову освіту), то далі в доцільних випадках аналіз оцінок конкурентоспроможності освіти виконувався не стосовно всіх її рівнів, а щодо тих опитаних, які отримали середню спеціальну та вищу освіту (це 71% усього загалу опитаних у даному випадку).

Таблиця 5.2.10

Частка оцінок отриманої освіти як конкурентоспроможної залежно від її рівня (дані за 2009 р.), %*

Рівень освіти	Самооцінка конкурентоспроможності освіти		
	У країнах Західної Європи або США	У Росії, але не в Західній Європі або США	В усіх перелічених країнах
Початкова та неповна середня	9	21	5
Повна загальна середня	13	27	9
Середня спеціальна або базова вища	17	32	11
Закінчена або незакінчена повна вища	28	39	19
<i>Середнє значення по вибірці</i>	19	32	12
<i>Середнє значення по вибірці тільки для середньої спеціальної та вищої освіти</i>	22	35	14

* Зв'язки з рівнем отриманої освіти для всіх змінних статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Таблиця 5.2.11

Частка оцінок отриманої освіти як конкурентоспроможної залежно від самооцінки матеріального стану родини (дані за 2009 р.), %*

Матеріальний стан родини	Самооцінка конкурентоспроможності освіти**		
	У країнах Західної Європи або США***	У Росії, але не в Західній Європі або США***	В усіх перелічених країнах***
Дуже низький	15	19	10
Низький	15	26	10
Нижчий за середній	20	35	13
Середній	23	38	14
Вищий за середній	38	33	27
<i>Середнє значення по вибірці</i>	22	35	14

* Респонденти могли обирати кілька відповідей.

** Дані наводяться лише для респондентів, котрі отримали середню спеціальну або вищу освіту, $N=7421$ осіб (71% вибіркової сукупності).

*** Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Частка оцінок отриманої освіти як конкурентоспроможної залежно від основного роду занять (дані за 2009 р.), %*

Рід основних занять	Самооцінки конкурентоспроможності освіти		
	У країнах Західної Європи або США**	У Росії, але не в Західній Європі або США**	В усіх перелічених країнах**
Керівник організації/структурного підрозділу	33	48	25
Підприємець	34	38	24
Спеціаліст	24	44	16
Службовець	21	37	13
Самозайнятий	27	33	17
Технічний персонал	20	34	14
Робітник (у т.ч. в сільському госп-ві)	17	33	11
Пенсіонер (інвалід), що не працює	17	27	11
Студент, учень	33	33	20
Домогосподарка, у відпустці по догляду за дитиною	18	34	10
Без певних занять, безробітний	17	27	10
Інше	21	32	14
<i>Середнє значення по вибірці</i>	22	35	14

*Дані наводяться лише для респондентів, котрі отримали середню спеціальну або вищу освіту, N=7421 осіб (71% вибіркової сукупності).

**Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Оцінки конкурентоспроможності освіти пов'язані також з віком (табл. 5.2.13) – простежується погіршення самооцінок відповідно старінню.

Застосування аналогічних критеріїв нерівності до іншого засобу набуття компетенцій – НВЖ, показало так само схожі зв'язки, як і наведені вище дані щодо освіти. Так, щодо конкурентоспроможності в інших країнах своєї отриманої в Україні освіти, то серед учасників НВЖ кількість тих, хто вважає її конкурентоспроможною на Заході, більше навіть порівняно з Росією (табл. 5.2.14).

Таблиця 5.2.13

Частка оцінок отриманої освіти як конкурентоспроможної залежно від віку (дані за 2009 р.), %*

Вік	У країнах Західної Європи або США***	У Росії, але не в Західній Європі або США***	В усіх перелічених країнах**
18–29 років	24	34	15
30–39 років	23	37	15
40–49 років	22	36	15
50–59 років	20	38	13
60 років та старше	17	28	11
<i>Середнє значення по вибірці</i>	22	35	14

* Дані наводяться лише для респондентів, котрі отримали середню спеціальну або вищу освіту, N=7421 осіб (71% вибіркової сукупності).

** Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,05$.

*** Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Таблиця 5.2.14

Розподіл відповідей щодо участі в НВЖ протягом останнього року, що передував опитуванню, залежно від самооцінок конкурентоспроможності отриманої в Україні освіти (дані за 2009 р.), %

Оцінка конкурентоспроможності освіти	Участь у НВЖ		
	Брали	Не брали	Не пам'ятають
У країнах Західної Європи або США*	25	73	2
У Росії, але не в Західній Європі або США*	18	80	2
В усіх перелічених країнах*	25	73	2
<i>Середнє значення по вибірці</i>	14	84	2

* Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

НВЖ значуще пов'язано з основним родом діяльності (табл. 5.2.15). Керівники, підприємці, спеціалісти та службовці беруть у ньому участь помітно частіше. Водночас робітники, особи без певних занять та економічно неактивне населення (без урахування студентів та учнів) менше вдається до такого способу набуття компетенцій. Хоча ймовірно справляє свій вплив і те, що вищі позиції в ієрархії престижності праці передбачають більшу участь у заходах НВЖ (регулярні тренінги, заходи з підвищення кваліфікації тощо).

Таблиця 5.2.15

Розподіл відповідей респондентів щодо участі в НВЖ протягом останнього року, що передував опитуванню, залежно від основного роду занять (дані за 2009 р.), %*

Основний рід занять	Участь у НВЖ		
	Брали	Не брали	Не пам'ятають
Керівник організації/структурного підрозділу	44	54	2
Підприємець	21	78	1
Спеціаліст	30	67	2
Службовець	25	72	3
Самозайнятий	14	85	1
Технічний персонал	12	85	3
Робітник (у т.ч. в сільському госп-ві)	7	89	3
Без певних занять, безробітний	5	93	2
Економічно неактивне населення	8	89	3
<i>Середнє значення по вибірці</i>	<i>14</i>	<i>84</i>	<i>2</i>

*Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Поширеність НВЖ зменшується з віком (табл. 5.2.16). Якщо серед осіб до 29 років чверть відвідувала такі курси протягом останнього року, то серед тих, кому 50–59 – 11%, а серед тих, кому від 60 – тільки 4%. Поширеність НВЖ більше серед людей з самооцінкою матеріального стану родини вищою за середню, а серед тих, хто його оцінює як низький чи дуже низький, учасників НВЖ помітно менше (табл. 5.2.17).

Таблиця 5.2.16

Розподіл відповідей щодо участі в НВЖ протягом останнього року, що передував опитуванню, залежно від віку (дані за 2009 р.), %*

Вік	Участь у НВЖ		
	Брали	Не брали	Не пам'ятають
18–29 років	25	72	3
30–39 років	18	79	3
40–49 років	14	83	3
50–59 років	11	86	3
60 років та старше	4	94	2
<i>Середнє значення по вибірці</i>	<i>14</i>	<i>84</i>	<i>2</i>

* Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Таблиця 5.2.17

Розподіл відповідей щодо участі в НВЖ протягом останнього року, що передував опитуванню, залежно від самооцінки матеріального стану родини (дані за 2009 р.), %*

Самооцінки матеріального стану родини	Участь у НВЖ		
	Брали	Не брали	Не пам'ятають
Дуже низький	6	91	3
Низький	8	90	2
Нижчий за середній	11	88	2
Середній	16	80	3
Вищий за середній	33	63	5
<i>Середнє значення по вибірці</i>	<i>14</i>	<i>84</i>	<i>2</i>

* Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

У контексті розуміння освіти як одного з факторів нерівності окремо було проаналізовано відповідність наявного характеру праці професійно-освітньому рівню опитаних. Природно, цей аналіз стосувався лише тих, хто на час опитування працював (за даними 2009 р., таких було 62% загалу респондентів), і відповіли, що їхня робота відповідає їхній освіті лише 36% названої категорії респондентів, а 24% відповіли, що не відповідає.

Серед тих респондентів, котрі на час опитування працювали, виявилася та тенденція, що чим вище рівень освіти, тим частіше робота йому відповідає (табл. 5.2.18).

Таблиця 5.2.18

Розподіл відповідності роботи професійно-освітньому рівню залежно від рівня освіти (дані за 2009 р.), %*

Рівень освіти	Відповідає	Не відповідає	Важко відповісти
Початкова та неповна середня	41	51	7
Повна загальна середня	52	43	5
Середня спеціальна або базова вища	56	40	4
Закінчена або незакінчена повна вища	65	32	3
<i>Середнє значення серед працюючих</i>	<i>58</i>	<i>38</i>	<i>4</i>

* Дані наводяться лише для респондентів, котрі працювали на момент опитування, $N=6489$ осіб (62% вибіркової сукупності).

** Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Також статистично значущим (але дуже слабким – коефіцієнт Крамера дорівнював 0,06 при максимальному значенні 1) виявився зв'язок між відповідністю роботи освіти та віком: лише серед осіб віком 60 років і старше ця відповідність була істотно менше (табл. 5.2.19).

Таблиця 5.2.19

Відповідність роботи професійно-освітньому рівню залежно від віку (дані за 2009 р.), %*

Вік	Відповідає	Не відповідає	Важко відповісти
18–29 років	57	39	4
30–39 років	58	38	3
40–49 років	60	38	3
50–59 років	59	36	4
60 років та старше	50	42	8
<i>Середнє значення серед працюючих</i>	58	38	4

* Дані наводяться лише для респондентів, котрі працювали на момент опитування, N=6489 осіб (62% вибіркової сукупності).

** Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Далі було простежено зв'язок між відповідністю освіти роботі та вагами показниками соціально-економічної нерівності, як то характер зайнятості (за основним родом занять) та матеріальне становище. Нижче наведені розподіли у трьох розтинах: для всіх працюючих респондентів, опитаних із середньою спеціальною або вищою освітою, опитаних лише з незакінченою або закінченою вищою освітою. Також наведені значення коефіцієнтів Крамера, за допомогою яких можна порівнювати силу зв'язку між професійно-освітньою відповідністю та соціально-економічною нерівністю за зазначеними критеріями.

Зв'язок між відповідністю роботи та освіти з основним родом занять відображує поділ між, з одного боку, кваліфікованою та некваліфікованою діяльністю, а з іншого – між роботою у державному та приватному секторі (табл. 5.2.20). Зі збільшенням середнього рівня освіти зв'язок не стає помітно менше, а може і збільшуватися. Спеціалісти, службовці, керівники частіше відмічають, що їх робота відповідає освітньому рівню. Тоді як техперсонал, робітники (якщо мають вищу освіту), безробітні, економічно неактивне населення – роблять це значно рідше. Водночас меншою за середню є відповідність між роботою та освітою для підприємців та самозайнятих.

Розподіл часток випадків відповідності роботи професійно-освітньому рівню залежно від основного роду занять, за рівнем освіти (дані за 2009 р.), %*

Основний рід занять	Серед респондентів з будь-якою освітою**	Серед респондентів з середньою спеціальною або вищою освітою**	Серед респондентів з незакінченою або закінченою вищою освітою**
Керівник організації/структурного підрозділу	80	81	82
Підприємець	49	47	47
Спеціаліст	72	73	75
Службовець	67	68	76
Самозайнятий	38	38	31
Технічний персонал	51	49	55
Робітник (у т.ч. в сільському госп-ві)	56	56	33
Без певних занять, безробітний	44	47	51
Економічно неактивне населення	23	19	11
<i>Середнє значення серед працюючих</i>	<i>58</i>	<i>60</i>	<i>65</i>
<i>Коефіцієнт Крамера</i>	<i>0,22</i>	<i>0,20</i>	<i>0,27</i>

*Дані наводяться лише для респондентів, котрі працювали на момент опитування, N=6489 осіб (62% вибіркової сукупності).

**Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Вищі оцінки свого матеріального стану пов'язані з частішою відповідністю роботи та освіти. Зв'язок сам по собі є статистично значущим, але не-сильним (табл. 5.2.21 та 5.2.22). Він дещо зменшується з підвищенням середнього рівня освіти аж до його зникнення у випадку з оцінкою матеріального стану родини для респондентів з вищою освітою (табл. 5.2.22).

З наведених матеріалів випливає, що як освіта, так і участь в процесі НВЖ виступають факторами, що суттєво зумовлюють величину соціально-економічної нерівності, що в принципі зрозуміло – адже і перше і друге посилює людський капітал соціальних акторів. Тому не дивно, що між участю в НВЖ та рівнями освіти існує визначений зв'язок – поширеність НВЖ зростає з підвищенням рівня освіти (табл. 5.2.23).

Таблиця 5.2.21

Розподіл часток випадків відповідності роботи професійно-освітньому рівню залежно від порівняльної оцінки матеріального стану родини відносно середньо української родини, за рівнем освіти (дані за 2009 р.), %*

Самооцінки матеріального стану родини	Серед респондентів з будь-якою освітою**	Серед респондентів з середньою спеціальною або вищою освітою**	Серед респондентів з незакінченою або закінченою вищою освітою**
Дуже низький	45	54	47
Низький	50	52	63
Нижчий за середній	52	54	59
Середній	62	63	67
Вищий за середній	66	68	69
<i>Середнє значення серед працюючих</i>	<i>58</i>	<i>60</i>	<i>65</i>
<i>Коефіцієнт Крамера</i>	<i>0,12</i>	<i>0,08</i>	<i>0,08</i>

* Дані наводяться лише для респондентів, котрі працювали на момент опитування, N=6489 осіб (62% вибіркової сукупності).

** Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Таблиця 5.2.22

Розподіл часток випадків відповідності роботи професійно-освітньому рівню залежно від самооцінки матеріального стану родини за платоспроможністю, за рівнем освіти (дані за 2009 р.), %*

Загальна оцінка матеріального стану родини	Серед респондентів з будь-якою освітою**	Серед респондентів з середньою спеціальною або вищою освітою**	Серед респондентів з незакінченою або закінченою вищою освітою
Вистачає на дорогі покупки та вистачає взагалі на будь-які покупки	62	64	65
Вистачає на харчування, одяг, взуття, інші не надто дорогі покупки	60	61	67
Вистачає на харчування і необхідний одяг, взуття	60	61	64
Вистачає на харчування	50	52	60
Змушені заощаджувати навіть на харчуванні	41	48	57
<i>Середнє значення серед працюючих</i>	<i>58</i>	<i>60</i>	<i>65</i>
<i>Коефіцієнт Крамера</i>	<i>0,08</i>	<i>0,07</i>	<i>0,04</i>

* Дані наводяться лише для респондентів, котрі працювали на момент опитування, N=6489 осіб (62% вибіркової сукупності).

** Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Таблиця 5.2.23

Розподіл відповідей щодо участі в НВЖ протягом останнього року, що передував опитуванню, залежно від рівня освіти (дані за 2009 р.), %*

Рівень освіти	Участь у НВЖ		
	Брали	Не брали	Не пам'ятають
Початкова та неповна середня	4	94	2
Повна загальна середня	6	92	2
Середня спеціальна або базова вища	10	87	3
Закінчена або незакінчена повна вища	28	70	2
<i>Середнє значення</i>	<i>14</i>	<i>84</i>	<i>2</i>

* Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Водночас неясно, яка порівняльна "вага" кожного з цих двох факторів (освіти та НВЖ), тобто який з них більше визначає соціально-економічну нерівність в сучасній Україні. Для з'ясування цього питання було здійснено спеціальний аналіз, який передбачав застосування низки сучасних методів обробки емпіричних даних соціологічних опитувань, в тому числі побудову логлінійних моделей. Як показав цей аналіз, зв'язок НВЖ та соціально-економічної нерівності не є безпосереднім та ізольованим. Тобто сама по собі участь у НВЖ необов'язково здатна підвищити соціально-економічний статус індивіда і скоротити соціально-економічну нерівність у суспільстві, якщо не буде дії деяких додаткових факторів, серед яких в тому числі є освіта. Це доводять наведені нижче результати здійсненого ієрархічного логлінійного аналізу.

Спочатку під час зазначеного аналізу було побудовано дві моделі. До першої увійшли: участь у НВЖ, отримана освіта, вік і матеріальне становище родини порівняно з матеріальним становищем середньої української родини. У другій перші три змінні були ті ж самі, а четвертою була інша – матеріальна забезпеченість родини, котра визначалася за вибором із переліку формулювань, які показують, на що родині вистачає її доходу. У кожному випадку висхідна модель була насиченою з подальшою покроковою елімінацією незначущих взаємодій.

У першій моделі залишилися три взаємодії: 1) НВЖ * освіта * вік; 2) НВЖ * освіта * матеріальне становище родини; 3) вік * освіта * матеріальне становище родини. Критерій χ^2 правдоподібності (*likelihood*) для моделі дорівнює

83,36 при 80 ступенях волі. Його відмінність від висхідної моделі статистично незначуща ($p=0,376$).

З'ясувалося, що НВЖ пов'язано з матеріальним становищем не ізольовано і можна інтерпретувати значущі взаємодії за допомогою кростабуляції. Так, НВЖ та отримана освіта мають об'єднаний кумулятивний вплив на самооцінку матеріального стану. Можна вважати, що сила впливу НВЖ залежить від базового освітнього рівня (табл. 5.2.24).

Таблиця 5.2.24

Розподіл респондентів за самооцінкою матеріального стану родини залежно від поєднання освіти та участі в НВЖ (дані за 2009 р.), %*

Освіта та участь в НВЖ	Дуже низький	Низький	Нижчий за середній	Середній	Вищий за середній
Початкова/неповна середня	11	28	34	26	1
Початкова/неповна середня+НВЖ	9	15	47	30	0
Повна середня	4	18	35	40	2
Повна середня+НВЖ	2	8	22	64	4
Середня спеціальна/базова вища	3	13	35	46	2
Середня спеціальна/базова вища+НВЖ	3	9	30	52	7
Незакінчена/закінчена вища	3	8	28	54	7
Незакінчена/закінчена вища+НВЖ	1	7	23	57	13
У середньому	4	14	32	46	4

* Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Так, у разі повної загальної освіти НВЖ зумовлює вищу частоту середнього достатку. У разі середньої спеціальної або вищої освіти – більшу частоту достатку середнього та вищого за середній. Хоча для незакінченої/закінченої повної вищої освіти вплив НВЖ порівняно менший, оскільки вона сама пов'язана з вищою самооцінкою матеріального стану родини¹⁵.

¹⁵ Тут не розглядається вплив НВЖ для початкової/неповної середньої освіти, тому що учасників НВЖ з таким рівнем освіти було занадто мало для отримання статистично значущих результатів.

Водночас участь в НВЖ на базі отриманої освіти суттєво пов'язана з віком респондентів. Загалом молодший вік позитивно пов'язаний як з отриманням вищого рівня освіти, так і з НВЖ (табл. 5.2.25).

Таблиця 5.2.25

Розподіл респондентів за поєднанням освіти та НВЖ залежно від віку (дані за 2009 р.), %*

Вік	Початкова/неповна середня	Початкова/неповна середня+НВЖ	Повна середня	Повна середня+НВЖ	Середня спеціальна/ базова вища	Середня спеціальна/ базова вища+НВЖ	Незакінчена/закінчена вища	Незакінчена/закінчена вища+НВЖ
18–29 років	3	0	15	6	26	8	23	19
30–39 років	4	0	12	1	43	6	23	11
40–49 років	3	0	14	1	48	5	21	8
50–59 років	6	0	18	1	44	4	21	7
60 років та старше	30	1	20	0	30	1	16	2
<i>Середнє значення по вибірці</i>	11	0	16	2	37	5	20	9

* Зв'язки між змінними статистично значущі за критерієм χ^2 на рівні $p=0,001$.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Молодь до 29 років більше схильна до НВЖ як на базі загальної, так середньої спеціальної чи вищої освіти. Сума таких респондентів становить 33 проти 16% у загальній вибірці. Ще 23% повідомили просто про вищу освіту без НВЖ. Респонденти від 30 до 59 років частіше отримують просто середню спеціальну чи вищу освіту без участі в НВЖ. Їхня кількість становить від 69 до 74 проти 62% у середньому по вибірці. Нарешті, особи віком від 60 років частіше просто мають незакінчену або закінчену середню освіту. Їхня кількість становить 50%, тоді як загалом по вибірці таких респондентів лише 27%. Таким чином, можна стверджувати, що існує певна вікова нерівність, яка обмежує участь в НВЖ, причини чого (економічні, психологічні, культурні тощо) мають бути з'ясовані в подальших дослідженнях.

Модель теж включає аналіз окремого зв'язку самооцінки матеріального стану з віком та освітою. Його слід інтерпретувати як одночасний протилежно

спрямований вплив віку та освіти. Загалом із переходом до наступної вікової когорти падає матеріальна забезпеченість родини при однаковому рівні освіти, і в той же час забезпеченість вища серед представників однієї вікової групи, якщо вони мають вищий рівень освіти (табл. 5.2.26).

Друга логлінійна модель включає три взаємодії, аналогічно попередній моделі, що також вказує на відсутність ізольованого зв'язку додаткового навчання та матеріального становища: 1) додаткове навчання * освіта * вік; 2) додаткове навчання * освіта * матеріальна забезпеченість; 3) вік * освіта * матеріальна забезпеченість.

Критерій χ^2 правдоподібності (likelihood) для всієї моделі дорівнює 93,50 при 80 ступенях волі. Його відмінність від висхідної моделі статистично незначуща ($p=0,143$).

Таблиця 5.2.26

Розподіл респондентів за самооцінкою матеріального стану родини залежно від поєднання рівня освіти та віку (дані за 2009 р.), %

Освіта	Самооцінки матеріального стану родини				
	Дуже низький	Низький	Нижчий за середній	Середній	Вищий за середній
Початкова/неповна середня, 18–59 років	11	20	32	36	2
Початкова/неповна середня, 60+ років	12	31	35	21	1
Повна середня, 18–39 років	3	11	28	55	3
Повна середня, 40–59 років	5	18	35	39	3
Повна середня, 60+ років	5	23	39	32	1
Середня спеціальна/базова вища, 18–39 років	3	9	31	53	4
Середня спеціальна/базова вища, 40–59 років	3	13	33	48	3
Середня спеціальна/базова вища, 60+ років	5	20	42	32	1
Незакінчена/закінчена вища, 18–39 років	1	6	23	59	10
Незакінчена/закінчена вища, 40–59 років	2	8	26	55	8
Незакінчена/закінчена вища, 60+ років	5	14	35	41	5
<i>Загалом</i>	4	14	32	46	4

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Перша взаємодія, як і в першій моделі, свідчить про вікову нерівність в отриманні освіти та участі в НВЖ. Друга взаємодія схожа на аналогічну з першої моделі, хоча включає інший показник матеріального стану. НВЖ пов'язане з кращою забезпеченістю родини, із значною часткою тих, кому вистачає більше, ніж на харчування, необхідний одяг та взуття. Починаючи з середньої спеціальної/базової вищої освіти, збільшується і частка тих, кому вистачає на дорогі покупки (табл. 5.2.27).

Таблиця 5.2.27

Розподіл респондентів за оцінкою матеріальної забезпеченості родини (на що вистачає грошей) залежно від поєднання освіти та додаткового навчання (дані за 2009 р.), %

Освіта	Оцінки матеріальної забезпеченості родини					
	Будь-які покупки можемо зробити в будь-який час	На харчування, одяг, взуття, дорогі покупки	На харчування, одяг, взуття, інші покупки	На харчування і необхідний одяг, взуття	На харчування	Змушені заощаджувати навіть на харчуванні
Початкова/неповна середня	0	5	12	31	35	17
Початкова/неповна середня + додаткове навчання	0	5	20	59	11	5
Повна середня	1	5	22	38	25	9
Повна середня + додаткове навчання	1	4	50	34	8	4
Середня спеціальна/базова вища	0	4	30	38	21	7
Середня спеціальна/базова вища + додаткове навчання	0	11	35	37	14	3
Незакінчена/закінчена вища	0	9	38	36	13	4
Незакінчена/закінчена вища + додаткове навчання	1	15	41	35	6	1
Середнє значення по вибірці	0	7	30	36	20	7

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Інтерпретація третьої взаємодії така ж, як і для першої моделі. На матеріальну забезпеченість родини має зворотній вплив належність до старшої вікової когорти і прямиий – рівень освіти (табл. 5.2.28). Схожість обох моделей

можна розцінювати як аргумент на користь сутнісного характеру виявлених зв'язків між освітою, НВЖ і суб'єктивно визначеним матеріальним становищем сім'ї. Якщо брати доросле населення України в цілому, то побудовані моделі доводять: 1) НВЖ загалом пов'язане з вищим матеріальним становищем родини; 2) цей зв'язок нерозривний з основним рівнем освіти; 3) вік також потрібно враховувати як значущий чинник.

Таблиця 5.2.28

Розподіл респондентів за оцінкою матеріальної забезпеченості родини (на що вистачає грошей) залежно від поєднання рівня освіти та віку (дані за 2009 р.), %

Освіта	Оцінка матеріальної забезпеченості родини					
	Будь-які покупки можемо зробити в будь-який час	На харчування, одяг, взуття, дорогі покупки	На харчування, одяг, взуття, інші покупки	На харчування і необхідний одяг, взуття	На харчування	Змушені заощаджувати навіть на харчуванні
Початкова/неповна середня, 18–59 років	0	8	21	33	23	15
Початкова/неповна середня, 60+ років	0	4	8	31	39	17
Повна середня, 18–39 років	0	6	35	38	17	4
Повна середня, 40–59 років	1	5	23	36	26	9
Повна середня, 60+ років	1	5	14	38	29	14
Середня спеціальна/базова вища, 18–39 років	0	5	35	39	17	4
Середня спеціальна/базова вища, 40–59 років	0	6	31	37	19	7
Середня спеціальна/базова вища, 60+ років	0	5	19	35	31	10
Незакінчена/закінчена вища, 18–39 років	0	12	40	38	7	2
Незакінчена/закінчена вища, 40–59 років	1	11	40	32	12	3
Незакінчена/закінчена вища, 60+ років	1	8	29	35	19	8
Загалом	0	7	30	36	20	7

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Водночас наведені моделі застосовані в такому вигляді лише для початку вивчення проблеми і мають удосконалюватися за рахунок включення інших чинників соціальної нерівності, передусім соціально-професійного статусу. Він, очевидно, впливає на доход, а в багатьох випадках дає значні можливості вдосконалювати свої компетенції (брати участь у НВЖ). Тобто доцільно в подальшому дослідити зв'язок НВЖ і цього виміру соціальної стратифікації; змоделювати зв'язки диференційовано по окремих соціальних групах.

Очевидно, наприклад, що для студентів зв'язки з НВЖ будуть іншими, ніж для працюючих, так само й пенсіонерів тощо. Доцільно також у подальшому дослідити зв'язки НВЖ окремо з особистим доходом, а не лише з матеріальним станом родини, притому вимірюючи його в грошових одиницях, а не лише у відсотках самооцінок матеріального стану. Перспектива подальших розвідок убачається й у диференціації НВЖ для побудови моделей за формами, напрямками, тривалістю; диференціації освіти за отриманими спеціальностями тощо. Важливо також визначити напрям зв'язків: чи НВЖ разом з основною освітою більше впливають на матеріальний статус, чи, навпаки, вже наявний рівень заможності легше конвертується у набуття нових компетенцій? Від того, які напрями впливу переважають, залежить об'єктивне знання чинної соціальної реальності, тобто розуміння того, чи надають НВЖ з освітою ширші можливості соціальної мобільності, скорочення нерівності, або виступають способом закріплення та відтворення цих явищ. Запропоновані моделі поки що не дають відповіді на це запитання.

У підсумку можна зазначити, що поширеність компетенцій позитивно пов'язана із значно вищою самооцінкою матеріального стану сім'ї та більш престижними/кваліфікованими видами зайнятості; знання іноземних мов, конкурентоспроможна за кордоном та частіше відповідна роботі освіта, участь у НВЖ – усе це насамперед властиво особам із середнім або вищим за середній матеріальним станом, керівникам, службовцям, спеціалістам, підприємцям. Менш притаманними ці ознаки людям із низьким та дуже низьким матеріальним станом, економічно неактивному населенню, робітникам і техперсоналу, безробітним та особам без певних занять. Також існують неоднакові можливості щодо набуття соціокультурних компетенцій у різних вікових когортах. Крім того, зв'язок компетенцій з матеріальним станом і родом діяльності може бути не тільки прямим, а й зворотним (наприклад, вищий початковий матеріальний стан дає більше можливостей отримати кращу освіту, вивчати іноземні мови тощо).

Володіння компетенціями має таку специфіку: знання інших мов, крім української та російської, є помітно вищим для молоді до 35 років усіх рівнів освіти, воно є поширенішим за середній рівень також серед тих, чия родина може дозволяти собі купувати не тільки харчування і необхідний одяг із взуттям; оцінка власної освіти як конкурентоспроможної за кордоном значуще пов'язана з більшим володінням іноземними мовами та користуванням Інтернетом; про більшу невідповідність роботи та професійно-освітнього рівня повідомляють представники менш кваліфікованих занять (робітники, техперсонал), приватного сектора (підприємці та самозайняті), а також люди без певних занять та економічно неактивне населення. Водночас зв'язок між відповідністю роботи освіти та самооцінкою матеріального стану є слабким і зменшується з підвищенням рівня освіти.

Поширеність НВЖ позитивно пов'язана з оцінкою своєї освіти як конкурентоспроможної за кордоном. Вплив НВЖ на самооцінку матеріального статусу не має самостійного значення. Його зв'язок з матеріальним станом залежить від отриманого рівня базової освіти: чим він вищий, тим кращим є матеріальний стан і в разі участі в НВЖ. З іншого боку, НВЖ на базі наявної освіти залежить від віку і загалом більш притаманне молоді до 29 років.

Вплив розглянутих компетенцій на стан соціально-економічної нерівності може її як зменшувати, так і закріплювати. З одного боку, володіння компетенціями очевидно дає більше можливостей для вибору роботи і підвищення свого матеріального стану. З іншого – процес опанування ними вимагає додаткових зусиль, умов і капіталовкладень, як і просто отримання освіти. Шанси на це вище в тих індивідів, хто вже непогано забезпечений матеріально (наприклад, за рахунок родинного добробуту) та має кваліфіковану роботу або принаймні таку, що дає можливість покращувати свої знання та навички. Додаткову фору має молодь до 29 років, що теж поглиблює нерівність. Відповідно, компетенції загалом можуть бути одним із способів відтворення наявних нерівностей за професією та матеріальними статками. Тобто, можливість зменшення соціально-економічної нерівності через оволодіння новими компетенціями може нівелюватися об'єктивно неоднаковим доступом до участі в процесі НВЖ.

Отже, освіта та НВЖ як основні засоби набуття компетенцій виступають суттєвими факторами нерівності: краща освіта, і участь у НВЖ характеризуються більшими доходами, вищою конкурентоспроможністю, ліпшими характеристиками престижу та кваліфікації щодо основного роду зайнятості. Водночас отримані дані поки що не дозволяють впевнено судити, що є при-

чинами, а що наслідками в комплексі факторів, з одного боку, конкурентоспроможності отриманої освіти та участі в НВЖ, а з іншого – матеріального становища та престижності статусу основної зайнятості (роду занять). Адже можливі обидва варіанти: кращі компетенції, освіта та участь в НВЖ можуть зумовлювати ліпші шанси досягнути вищого матеріального становища та престижного роду занять, але так само й краший матеріальний стан родини, вищий професійний статус можуть бути причинами ширших можливостей набуття конкурентоспроможної освіти, посилення власних компетенцій через участь в НВЖ. Компетенції та освіта об'єктивно виступатимуть не лише факторами зменшення соціально-економічної нерівності, але й факторами її консервації/відтворення. Ясно, що виявлення причинно-наслідкових зв'язків у цьому комплексі показників стосується проблеми ефективності соціальних ліфтів в українському соціумі, що є предметом наступних досліджень, водночас уже наразі очевидно, що цілеспрямована державна політика сприяння набуттю потрібних компетенцій якомога ширшими верствами суспільства може бути суттєвим важелем зменшення нерівності.

Сучасні комунікаційно-інформаційні компетенції як фактори "цифрової нерівності". Раніше було розглянуто переваги володарів соціокультурних компетенцій взагалі відносно решти населення стосовно явища нерівності в сучасному українському суспільстві та окремо продемонстровано роль одного з їх різновиду – професійних компетенцій, як додаткового фактора, що сприяє адаптації населення (тобто зменшенню нерівності) в трансформаційні та кризові часи. Водночас глобалізація з її бурхливим розвитком інформаційних технологій зумовили останнім часом особливу щодо нерівності роль ще одного різновиду соціокультурних компетенцій – комунікаційно-інформаційних.

Щодо особливості цієї ролі варто зауважити, що більшість економічних досліджень нерівності традиційно сфокусовані переважно на нерівномірності розподілу національного багатства між соціальними групами, тобто на комплексі макрорівневих факторів, які мало залежать від дій пересічних членів суспільства (наприклад, державне управління соціально-економічними процесами, загальносуспільна рефлексія на вади цієї діяльності тощо). Натомість персональне володіння комунікаційно-інформаційними компетенціями значно зумовлено індивідуальною людською діяльністю, тобто може виступати фактором мікрорівня, на який пересічні громадяни здатні справляти особистий вплив. Це особливо стосується комунікаційно-інформаційних компетенцій в царині "цифрової нерівності", котрі, як це доводиться

нижче на емпіричному матеріалі, також істотно зумовлюють соціально-економічну нерівність в сучасній Україні.

Слід розуміти, що дослідження нерівності завжди пов'язані з потребою вибору того її аспекту, на який можна ефективно впливати діяльністю зацікавлених соціальних груп/осіб у конкретному періоді розвитку кожного визначеного суспільства. Адже нерівність – явище багатокomпонентне, зокрема автори ґрунтовного вітчизняного дослідження соціальної нерівності в сучасних умовах виділяють серед основних суспільних благ, які її генерують, такі: честь і славу, значимість, владу, багатство, знання та інформацію [47, с. 23]. Здавалося б для сучасної України питання вибору дослідницького поля з цього переліку не стоїть – найактуальнішим вочевидь виступає компонент багатства, точніше нерівномірність розподілу національного багатства між різними соціальними групами вітчизняного суспільства (наприклад, за оціночними даними 2009 р., середній дохід 10% найбагатших людей перевищував дохід 10% найбідніших у 30–50 разів [48]). Водночас два міркування спонукають до посилення уваги дещо іншому полю дослідження нерівності – можливостям її зменшення за рахунок індивідуальних зусиль суспільних акторів щодо набуття компетенцій у царині компоненту знання/інформація. Маються на увазі міркування щодо сучасних національних реалій організації суспільно-державного життя та сучасних загальносвітових тенденцій економічного розвитку. Аргументація стосовно такого підходу полягає в такому.

1. Щодо реалій державного управління. Численні дослідження розшарування співвітчизників за доходами/витратами пов'язують перспективу його зменшення з реформами політичної системи, подоланням вад державного управління економікою, вдосконаленням системи соціального захисту, боротьбою з корупцією, розвитком громадянського суспільства тощо. Але впровадження в життя експертних пропозицій щодо конкретних заходів із поліпшення справ у кожній названій сфері протягом усього трансформаційного періоду так і не стало реальністю. Вважається, що причини цього у відсутності справжньої (не декларативної) волі вітчизняного політикуму, навіть у відвертому, часом, опорі владного середовища, і з цим важко дискутувати. Адже мало хто з класиків світової соціології сумнівався в існуванні об'єктивного протиріччя – інтереси абсолютної більшості будь-якого суспільства у справедливому розподілі національного багатства об'єктивно не збігаються з інтересами найменшої, але найбагатшої частки суспільства щодо збереження й посилення своєї значимості, влади, прибутків. А в сучас-

ній Україні гострота названої суперечності пов'язана ще й з тією особливістю переходу від планово-адміністративного до ринкового укладу господарювання, що первинна несправедлива приватизація національного багатства "природно" перейшла в надзвичайне зростання тіньової частки економіки (за оцінками деяких вітчизняних експертів, на початку XXI ст. вона вже становила 30–40% офіційного ВВП, а наприкінці першого десятиліття сягнула майже 60% [49]). Вочевидь якраз ця частка найбільше живить найбагатшу соціальну групу. Тому ясно, що з ініціативи того соціального полюсу, де скупчилися власники "тіньового" капіталу, справедливішого перерозподілу національного багатства не може статися об'єктивно. (До того ж обсяги цього капіталу настільки значні, що дозволятимуть його власникам завжди знаходити можливості гальмування будь-яких політичних, економічних, соціальних, культурних реформ, спрямованих на користь більшості населення, якщо вони загрожуватимуть нелегальним статкам.) Отже, виникає питання, чи можна вплинути на величину нерівності з іншого полюсу українського соціуму – з позиції пересічного індивіда?

Якщо залишити поза межами дискусії політичний аспект (протестну діяльність окремих осіб, слабких ще осередків громадянського суспільства тощо), який не є предметом розгляду даної роботи, то проглядається доцільність дослідження перспектив впливу на стан нерівності іншим шляхом – через посилення індивідуальних комунікаційно-інформаційних компетенцій, зокрема щодо "цифрової нерівності". Відтак, по суті застосувати інший підхід при виборі дослідницького поля проблеми соціально-економічної нерівності в Україні – дещо змістити фокус із компоненту власне багатства (не заперечуючи, природно, величезної цінності вже здійснених і майбутніх його досліджень) на компонент знання/інформації. Одна з головних сприятливих умов нагромадження "тіньового" капіталу (зокрема й розвитку корупції) полягає в конфіденційності цієї діяльності, а достовірне знання щодо неї, поширення відповідної інформації якраз і руйнує небажану для більшості суспільства конфіденційність, сприяє посиленню чи не єдиного засобу обмеження названих негативних явищ до рівня, притаманного розвиненим демократіям, – розвитку громадянського суспільства. Зрозуміло, можливості людей знаходити, отримувати, багатобічно аналізувати й поширювати правдиву інформацію в епоху панування Інтернету значно зумовлені наявністю в них відповідних інформаційно-комунікативних компетенцій.

2. Щодо сучасних економічних тенденцій. Роль знання/інформації стає по-новому особливо значущою (на відміну від інших традиційних компонентів

нерівності) з бурхливим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій. У ХХІ ст. світові країни-лідери швидко переходять від індустріальної до постіндустріальної економіки – економіки знань, яка власне й заснована на комплексному використанні трьох факторів: знань, інформації та комунікаційних технологій [47, с. 314]. Актуальність для України саме такого шляху розвитку переконливо доведено ґрунтовними дослідженнями провідних вітчизняних вчених (стратегічні положення щодо довгострокового розвитку України пов'язані саме з економікою знань [1–3]) і неодноразово обговорено в засобах масової інформації [19; 50; 51]. Притому в цьому зв'язку дедалі частіше використовується поняття "цифрова нерівність" [47, с. 317] як один з наслідків розвитку Інтернет-технологій. І те, що ряд дослідників наголошують на особливій актуальності проблеми "цифрової нерівності" для соціально-економічного розвитку сучасного українського суспільства [47, с. 313–354; 52], також (поряд із викладеними вище міркуваннями щодо ролі знання/інформації як засобу сприяння обмеженню корупції, "тіньової" частки економіки, одного з важелів впливу на справедливий розподіл національного багатства в інтересах більшості населення, загалом розвитку громадянського суспільства) спонукає досліджувати цей компонент нерівності в Україні. Якраз із урахуванням наведених підстав і було виокремлено в цій роботі особливий аспект дослідження нерівності – "цифрову нерівність" як складову комунікаційно- інформаційних компетенцій населення України.

Доцільно зауважити, що аргументація щодо відставання в царині "цифрової нерівності" країн "третього світу" і таких, що розвиваються (в тому числі України), найчастіше ґрунтується на даних щодо комп'ютеризації населення та користування Інтернетом [47, с. 318]. Водночас експерти відзначають, що названа проблема цим не обмежується. По-перше, вона багатоаспектна – виокремлюються шість основних напрямів, які потребують загальнодержавного системного підходу щодо концентрації зусиль і ресурсів для подолання "цифрової нерівності" в Україні. І серед них не лише організація доступу до Інтернету (з наявністю, природно, відповідної комп'ютерної техніки), а й сприятлива для інформаційно-комунікаційного розвитку політика держави, мотивація населення до збільшення числа користувачів усесвітньої мережі, поширення надання послуг через Інтернет, створення загальнодоступного контенту (електронних інформаційних ресурсів) та набуття потрібних для користування знань і навичок [52].

По-друге, перелічені напрями детерміновані різними факторами (станом технологічних можливостей, платоспроможністю населення, політичною

волею, поширенням у суспільстві усвідомлення переваг володарів інформаційно-комунікативних компетенцій відносно решти населення, станом бізнес-середовища та можливостями фінансування надання електронних послуг і створення контенту, доступністю та якістю навчання навичкам користувачів тощо) і важко передбачити, як і коли вони запрацюють синхронно та достатньою мірою для розв'язання проблеми в цілому. І в цьому зв'язку якраз останній напрям (знання/навички) видається найбільш перспективним з погляду швидкості "цифрового" розвитку суспільства, тому що більше пов'язаний з персональними діями соціальних акторів. Набуття індивідами сучасних інформаційно-комунікативних компетенцій може відбуватися значно швидше завдяки цілком особистим зусиллям, ніж у разі очікувань від держави створення сприятливого середовища. Адже чекати, доки політична воля, інституційна організація та економічний ресурс держави стануть достатніми для реального матеріально-технічного наповнення політики "електронізації" українського суспільства конкретними заходами за всіма шістьма переліченими вище напрямками в масштабі країни, означає втрачати життєві шанси і, передовсім, час для індивідуального розвитку. Принаймні в тому, що переміни навряд чи будуть швидкими, запевняє відомий приклад багаторічних заходів держави щодо впровадження в Україні "електронного уряду" – вони (відповідні державні програми, вельми значні вже здійснені бюджетні видатки, недостатня в результаті сумісність упроваджених баз даних різних міністерств і відомств тощо) донині характеризуються низкою засобів масової інформації як надто суперечливі, піддані впливу багатьох суб'єктивних чинників, такі, що на сьогодні не мають прозорості, зрозумілої перспективи [53]. (Одне з пояснень такого стану справ, окрім звичної вже вітчизняної корупції при закупівлі відповідних послуг за рахунок держбюджету [53], полягає в площині ідеологічного спротиву "електронізації" суспільного життя з боку чиновництва – на думку соціологів РФ, "електронний уряд" призначений за визначенням мінімізувати корупцію у владі, відтак, окремі її представники, добре усвідомлюючи цю функцію, всіляко, хоча й приховано, перешкоджають упровадженню нових технологій у державне управління [54].) Отже, тягар подолання "цифрової нерівності" в Україні поки що значною мірою припадає на самих людей.

По-третє, персональні дії людей щодо подолання "цифрової нерівності" в Україні (як-то набуття знань і навичок, придбання відповідної техніки, організація доступу до Інтернету) обмежені не лише матеріальними (рівень платоспроможності) і технологічними (рівень розвитку мереж доступу) факто-

рами. Значна перешкода – поширеність знання іноземних мов, адже нині лише незрівнянна меншість Інтернет-ресурсів доступні українською. Щоправда, це дещо компенсується поширеністю у вітчизняному соціумі російської мови, але, за даними Internet World Stats, частка Інтернет-користувачів, які її використовують, становила 2010 р. лише 3% (9-е місце в рейтингу 10 найпоширеніших мов в Інтернеті) від загалу Інтернет-користувачів у світі. Очолюють рейтинг англомовні (27,3%) та китайськомовні (22,6%) користувачі, далі ті, хто користується іспанською (7,8%), японською (5%), португальською (4,2%), німецькою (3,8%) та арабською (3,3%) [55].

Варто зауважити, що стосовно мовного питання в середовищі вітчизняних експертів існують різні погляди: частина вважають найбільш доцільним сприяти поширенню вивчення іноземних мов, частина – не обмежуватися цим, а якнайшвидше розвивати національний (україномовний) електронно-інформаційний ресурс [52]. Природно, останній погляд безперечно привабливіший, але, судячи з практики сьогодення (хоча б наведений приклад щодо "електронного уряду"), розвиток цієї абсолютно необхідної діяльності в достатньому для модернізації суспільного життя обсязі (тотальний перехід у доступний українською цифровий формат) – поки що справа невизначеного часу. Відтак, сподівання на подолання "цифрової нерівності" різних прошарків населення всередині країни та розриву України з країнами-лідерами в названій сфері все ж таки поки більше пов'язані з особистими зусиллями людей.

Разом з тим відповідні дії індивідів можуть бути достатньо масштабними лише в тому разі, якщо зиск від опанування інформаційно-комунікативними компетенціями буде очевидним і вкоріненим у суспільній свідомості як прагматичний фактор поліпшення добробуту (як мінімум – конкурентоспроможності на ринку праці, кар'єрного зростання, отримання переваг у вирішенні соціальних проблем, а як максимум, ще й розширення свободи вибору товарів і послуг, економії зусиль і часу в побуті тощо). А якраз щодо цього в суспільній думці немає впевненості через деякі особливості функціонування соціальних ліфтів у вітчизняному соціумі. Адже не секрет, що місце на ринку праці, кар'єрне просування, загалом добробут людини досить часто не пов'язані безпосередньо з володінням нею кращої якості та ширшого кола соціокультурних (у тому числі – суто професійних або інформаційно-комунікативних компетенцій). Досить часто діють суб'єктивні чинники – на трудову кар'єру і доступ до суспільних благ впливають соціальний та матеріальний капітал родини, непотизм, трайбалізм, корупція тощо.

Відтак, зиск від володіння комунікаційно-інформаційними компетенціями може бути не очевидним, тому не усвідомлюватися й не спонукати людину до їх набуття. У цьому зв'язку і необхідно з'ясувати, чи дають окремі комунікаційно-інформаційні компетенції (зокрема, мовні та з користування Інтернетом) якісь переваги їхнім володарям у сучасному українському суспільстві. Для цього з масиву даних моніторингу УІСД/ЦСМ було окремо проаналізовано дані опитування в 2009 р. 10 444 респондентів, які відповіли на запитання стосовно доброго (могли розуміти, читати, писати, спілкуватися) володіння іноземними мовами (крім української чи російської) та користування Інтернетом. За допомоги кластерного аналізу було виокремлено ще дві групи: ті, хто володіють якоюсь іноземною мовою та водночас користуюся Інтернетом і ті, хто не опанував жодної з названих компетенцій. Отримані відповіді представників чотирьох груп зіставлялися з самооцінками матеріального становища родин опитаних та конкурентоспроможності їхньої (отриманої в Україні) освіти в США та країнах Західної Європи, висловленими ними вибором життєвих економічних стратегій та соціальним оптимізмом.

Розподіл щодо знання іноземних мов і користування Інтернетом показав, що за обома показниками співвідношення становить 1:2. Тобто близько двох третин опитаних не користуються Інтернетом, стільки ж не володіють жодною іноземною мовою. Кількість тих, хто володіють обома компетенціями разом (знають якусь іноземну мову та користуюся Інтернетом), приблизно вдвічі менше, ніж володарів кожної однієї з компетенцій, а не володіють жодною з цих двох інформаційно-комунікативних компетенцій трохи більше половини населення (табл. 5.2.29).

Таблиця 5.2.29

Інформаційно-комунікативні компетенції населення України щодо знання іноземних мов та користування Інтернетом у 2009 р., %

Знання іноземних мов та користування Інтернетом	Частка населення
Володіють добре (розуміють, читають, пишуть, спілкуються) якоюсь іноземною мовою (крім української чи російської)	33
Користуються Інтернетом	33
Володіють якоюсь іноземною мовою та користуюся Інтернетом	17
Не володіють жодною іноземною мовою та не користуюся Інтернетом	51

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Відповіді на ключове щодо добробуту запитання "Якщо матеріальне становище середньостатистичної родини України взяти за якийсь середній показник, то як Ви порівняно з ним оцінюєте матеріальне становище Вашої родини?" показали повну перевагу володарів разом обох компетенцій відносно всіх інших аналізованих груп – як порівняно з усіма респондентами безвідносно до обох аналізованих компетенцій, так і порівняно з володарями будь-якої однієї з наведених компетенцій, тим більше – порівняно з тими, хто не володіють жодною іноземною мовою та не користуюся Інтернетом (табл. 5.2.30).

Таблиця 5.2.30

Зв'язок інформаційно-комунікативних компетенцій населення України щодо знання іноземних мов і користування Інтернетом з самооцінками матеріального становища родин у 2009 р., %

Інформаційно-комунікативні компетенції	Матеріальне становище		
	Вище середнього (сума дуже високого, високого та вищого за середнє)	Середнє	Нижче середнього (сума нижче середнього, низького та дуже низького)
Володіють добре (розуміють, читають, пишуть, спілкуються) якоюсь іноземною мовою (крім української чи російської)	7	52	41
Користуються Інтернетом	9	58	33
Володіють якоюсь іноземною мовою та користуюся Інтернетом	10	58	32
Не володіють жодною іноземною мовою та не користуюся Інтернетом	2	39	59
<i>Середня величина щодо всіх опитаних безвідносно до аналізованих компетенцій</i>	5	46	49

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Притому з двох аналізованих компетенцій більш ефективним щодо матеріального добробуту в даному випадку виявилось користування Інтернетом, ніж володіння мовами. Та сама ситуація, що й стосовно оцінок матеріального становища родини, з'ясувалася щодо відповіді на запитання "Чи вважаєте Ви, що та освіта, яку Ви отримали (чи отримуєте зараз) в Україні,

забезпечує (забезпечить) Вам конкурентоспроможність у США та країнах Західної Європи?" (табл. 5.2.31). Знов виявилася повна перевага володарів разом обох компетенцій відносно всіх інших аналізованих груп. Відмінність оцінювання конкурентоспроможності своєї освіти в дальньому зарубіжжі від оцінювання матеріального становища виявилася в несподіваній, на перший погляд навіть нелогічній відсутності визначених переваг володарів мовної компетенції над користувачами Інтернету (однаково по 24% в обох групах вважають освіту конкурентоспроможною).

Таблиця 5.2.31

Оцінки населенням України конкурентоспроможності своєї освіти в США та країнах Західної Європи в зв'язку з інформаційно-комунікативними компетенціями щодо знання іноземних мов та користування Інтернетом у 2009 р., %

Інформаційно-комунікативні компетенції	Свою освіту конкурентоспроможною...					
	У США			У Західній Європі		
	Вважають	Не вважають	Не знають	Вважають	Не вважають	Не знають
Володіють добре (розуміють, читають, пишуть, спілкуються) якоюсь іноземною мовою (крім української чи російської)	24	63	13	24	62	14
Користуються Інтернетом	24	61	15	24	60	17
Володіють якоюсь іноземною мовою та користуюся Інтернетом	29	58	13	29	57	14
Не володіють жодною іноземною мовою та не користуюся Інтернетом	10	74	16	10	73	17
<i>Середня величина щодо всіх опитаних безвідносно до аналізованих компетенцій</i>	16	68	16	16	68	16

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Більш того, важко пояснити ту обставину, що на 2% більше знавців іноземної мови, ніж користувачів Інтернету, не вважають свою освіту конкурентоспроможною в США та Західній Європі. Зважаючи на малі величини стандартних відхилень (максимальна – менше 1%) при такій кількості респондентів (понад 10 тис.) даного опитування, отримані двовідсоткові різниці не могли бути випадковими, відтак потребують вироблення поясню-

вальних гіпотез щодо відсутності переваг володарів мовної компетенції відносно користувачів Інтернету. Однією з них може бути та, що головним чинником переваг користувачів Інтернету над знавцями мови виступає вік. Так, серед представників наймолодшої вікової групи (18–29 років) кількість знавців мов значно менше, ніж кількість користувачів Інтернету – 48 і 60% відповідно (табл. 5.2.32). Менше володарів мовної компетенції і серед представників двох наступних вікових груп, і ця різниця зменшується із збільшенням віку.

Таблиця 5.2.32

Зв'язок інформаційно-комунікаційних компетенцій населення України з віком у 2009 р., %

Інформаційно-комунікаційні компетенції	Серед усіх	Серед вікових груп, років				
		18–29	30–39	40–49	50–59	60+
Володіють добре (розуміють, читають, пишуть, спілкуються) якоюсь іноземною мовою (крім української чи російської)	33	48	38	30	26	19
Користуються Інтернетом	33	60	45	34	22	6
Володіють якоюсь іноземною мовою та користуюся Інтернетом	17	36	22	15	9	2
Не володіють жодною іноземною мовою та не користуюся Інтернетом	51	27	39	50	61	77

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Тільки починаючи з вікової групи 50–59 років, ця тенденція змінюється – серед її представників стає більше володарів мовної компетенції (на 4%), ніж користувачів Інтернету. А в найстаршій групі ця різниця сягає вже 13%. Отже, вельми ймовірно, що саме більший у середньому вік знавців мов виявляється стримуючим чинником, який не дозволяє їм оцінити конкурентоспроможність своєї освіти в зарубіжжі вище, ніж це зробили користувачі Інтернету. Тим більше, що оцінюючи конкурентоспроможність освіти, частина опитаних імовірно психологічно не відділяє фактор освіти окремо від усвідомлення власної конкурентоспроможності за кордоном як людини взагалі. А в цьому випадку всі властивості старшого віку (стан здоров'я, рівень поінформованості, більший життєвий та професійний досвід тощо) зумовлюють і більшу порівняно з молоддю обережність оцінок.

Ту саму закономірність, яка спостережена щодо оцінок матеріального становища родини та конкурентоспроможності отриманої освіти, демонструє

розподіл відповідей на запитання "Яку життєву економічну стратегію Ви обираєте для себе?" (табл. 5.2.33). Тут знов перевага володарів разом обох компетенцій відносно всіх інших аналізованих груп є незаперечною. І так само, як у випадку з оцінками матеріального становища, з двох аналізованих компетенцій більш ефективним щодо вибору життєвих економічних стратегій виявилось користування Інтернетом, ніж володіння мовами.

Таблиця 5.2.33

Вибір населенням України життєвих економічних стратегій залежно від інформаційно-комунікативних компетенцій щодо знання іноземних мов та користування Інтернетом у 2009 р., %

Інформаційно-комунікативні компетенції	Вибір життєвих економічних стратегій	
	Сума переважно активних (ризикувати, терпіти, але заробляти "капітал", мати постійний зарібок, але "робити капітал" додатковим шляхом)	Сума переважно пасивних (мати невелику, але гарантовану заробітну плату, займатися домашніми справами, щоб чоловік/дружина заробляли, інше)
Володіють добре (розуміють, читають, пишуть, спілкуються) якоюсь іноземною мовою (крім української чи російської)	56	44
Користуються Інтернетом	67	33
Володіють якоюсь іноземною мовою та користуюся Інтернетом	69	31
Не володіють жодною іноземною мовою та не користуюся Інтернетом	35	65
<i>Середня величина щодо всіх опитаних безвідносно до аналізованих компетенцій</i>	47	53

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Аналогічна ситуація повторилася і в тому випадку, коли респондентам було запропоновано погодитись найбільшою мірою з якимось одним із трьох тверджень, котрі характеризують рівень соціального оптимізму: знов перевага володарів разом обох компетенцій відносно всіх інших аналізованих груп є незаперечною; знов з двох аналізованих компетенцій більш ефективним щодо соціального оптимізму виявилось користування Інтернетом, ніж володіння мовами (табл. 5.2.34).

Соціальний оптимізм населення України залежно від інформаційно-комунікативних компетенцій щодо знання іноземних мов та користування Інтернетом у 2009 р., %

Інформаційно-комунікативні компетенції	Найбільшою мірою погоджуються з тим, що:		
	Все не так погано і можна жити	Жити важко, але можна і терпіти	Терпіти наш тяжкий стан вже неможливо
Володіють добре (розуміють, читають, пишуть, спілкуються) якоюсь іноземною мовою (крім української чи російської)	16	49	35
Користуються Інтернетом	20	50	30
Володіють якоюсь іноземною мовою та користуюся Інтернетом	22	49	29
Не володіють жодною іноземною мовою та не користуюся Інтернетом	8	49	43
<i>Середня величина щодо всіх опитаних безвідносно до аналізованих компетенцій</i>	12	50	38

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Отже ясно, що володіння сучасними комунікаційно-інформаційними компетенціями виступає чинником нерівності в сучасному суспільстві навіть при наявній недосконалої функціонування соціальних ліфтів, розриві між особистісним потенціалом і можливостями його реалізації, коли добробут і соціальний статус далеко не завжди зумовлені персональними компетенціями.

Тим не менше, носії комунікаційно-інформаційних компетенцій краще оцінюють своє матеріальне становище, конкурентоспроможність освіти; обирають значно активніші життєві економічні стратегії; відрізняються від решти населення більшим соціальним оптимізмом. Можна сподіватися, що подальше збільшення в українському суспільстві частки носіїв сучасних комунікаційно-інформаційних компетенцій слугуватиме зменшенню гостроти проблеми соціально-економічної нерівності, сприятиме розвитку громадянського суспільства, його можливостям позитивного впливу на зменшення корупції, стан прозорості влади, процеси здійснення необхідних реформ в усіх сферах життя.

5.3. Забезпечення конкурентоспроможності та зменшення нерівності в Україні політикою держави щодо сприяння навчанню впродовж життя

Представлені результати дослідження ролі соціокультурних компетенцій в сучасному українському суспільстві показують, що компетенції як сукупність знань, навичок, якостей особистості, мотивів діяльності, ставлення до різних сторін праці й соціального життя являють собою вирішальний прояв людського капіталу в дії та, відповідно, значно детермінують конкурентоспроможність і соціально-економічну нерівність членів суспільства, що проявляється практично в усіх аспектах економічної поведінки та в її матеріальних результатах (доходах, витратах, заощадженнях тощо), а також у нематеріальних факторах сприйняття соціальної реальності (очікуваннях, соціальному оптимізмі, оцінках перебігу власного життя тощо).

У цьому зв'язку в українському суспільстві протягом трансформаційного періоду спостерігається поступове усвідомлення розуміння корисності володіння широким колом соціокультурних компетенцій високої якості як фактора конкурентоспроможності, посилення добробуту, кращої адаптованості до соціально-економічних змін. Особливо яскраво переваги володарів компетенцій проявилися в процесі адаптації до труднощів фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. Зважаючи на те, що кращі компетенції зумовлюють кориснішу економічну поведінку не лише з погляду індивідуального добробуту, а й щодо соціально-економічного зростання держави, потреба в залученні широких верств населення до основного засобу їх набуття – НВЖ, чим далі, тим більше стає актуальним напрямом державної соціально-економічної політики.

Водночас процес залучення населення до НВЖ відбувається більшою мірою стихійно, переважно з ініціативи самих людей та організацій, де вони працюють, і меншою мірою завдяки цілеспрямованій політиці держави. Тому позитивна динаміка цього процесу найбільше спостерігається в періоди економічного зростання, а в важчі часи працівники й роботодавці приділяють навчанню менше уваги. Відбувається парадоксальне явище – учасники НВЖ демонструють значно кориснішу для держави й суспільства економічну поведінку, ніж решта населення, але коли вона особливо потрібна (в часи економічного спаду), процес сукупного набуття всіх разом соціокультурних компетенцій гальмується. Виняток становить професійно спрямоване навчання – потреба в ньому зростає навіть під час фінансово-економічної кризи.

Водночас розуміння компетенцій як інтегрального відображення людського капіталу має достатнє теоретичне обґрунтування і може бути плідним у практичній площині як методологічна основа застосування об'єктивних соціологічних інструментів вимірювання емпіричних показників, придатних для оцінювання державної соціально-економічної політики сприяння нагромадженню людського капіталу. Але для практики вимірювання показників процесу набуття компетенцій в українському соціумі як одного з ефективних засобів зменшення нерівності доцільно фокусуватися на аналізі найбільш актуалізованих компетенцій, якими нині виступають знання/уміння/навички щодо володіння сучасними засобами комунікацій, психофізіологічного самовдосконалення особистості та професійного зростання. Саме такі прикладно-практичні компетенції наразі затребувані переважно, тобто найбільше є передумовами життєвого успіху в сучасному українському суспільстві. Відтак, доцільно зосередити аналіз на перевагах учасників процесу посилення соціокультурних компетенцій відносно решти населення щодо конкурентоспроможності на ринку праці та адаптації до соціально-економічних змін трансформаційного періоду загалом і кризових проявів зокрема. Якраз ці переваги наочно доводять ефективність набуття компетенцій як одного з дієвих засобів зменшення соціально-економічної нерівності в сучасному українському суспільстві. Показником процесу посилення соціокультурних компетенцій у сучасному українському соціумі достатньо надійно може слугувати участь населення в процесі НВЖ.

Усе це запевняє в доцільності запровадження спеціального напрямку державної соціально-економічної політики: сприяння нагромадженню людського капіталу країни через цілеспрямовані заходи щодо забезпечення можливостей широким верствам населення постійно збагачувати арсенал та підвищувати якість власних соціокультурних компетенцій у визначений спосіб – участь у процесі НВЖ. Особливо актуальним є сприяння професійно спрямованому НВЖ якомога більшої кількості бажаючих, передовсім у періоди припинення економічного зростання, загострення кризових соціально-економічних явищ. Очевидно, відповідна державна політика буде підтримана населенням, тому що сприйматиметься як відповідь на потреби багатьох людей адаптуватися до змін на ринку праці. Явно вища конкурентоспроможність учасників професійно спрямованого НВЖ на ринку праці в трансформаційному періоді загалом і в кризовому році зокрема, їхній порівняно вищий соціальний оптимізм, кращі очікування дають підстави вважати, що ця категорія населення найбільше здатна сприяти інноваційному розвитку, посиленню конкурентоспроможності держави в цілому, зменшенню

соціально-економічної нерівності в українському суспільстві. Отже, питання поповнення цієї категорії населення новими суспільними акторами набуває ваги загальнодержавної проблеми.

Разом з тим у контексті проблеми забезпечення державної політики сприяння розвитку конкурентоспроможного людського капіталу в Україні ситуація досить суперечлива. Начебто розроблена ємна законодавчо-нормативна база (вона до недавнього часу найбільше стосувалася системи освіти та науки – сім актів так званого базового законодавства [56–62]), в тому числі щодо системи підготовки, підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів (про докладність законодавства щодо цієї системи свідчить хоча б те, що лише одному питанню документального підтвердження різних форм післядипломного навчання було присвячено три постанови Кабінету Міністрів України [63–65], а до постанови Кабінету Міністрів України "Про документи про освіту і вчені звання" від 12.10.1997 р. № 1260 вносилися протягом 1999–2010 рр. зміни сім разів [66–72]).

Тим не менше, наявність розгалуженого та місткого законодавства сама по собі ще не розв'язує проблему, адже його ефективній реалізації заважають організаційні вади практики застосування, брак ресурсів, проблеми якості навчання тощо. Тому розуміння державою нагальної необхідності вдосконалення чинної системи підготовки та перепідготовки кадрів викликало самим останнім часом розробку нового документу, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 08.09.2010 р. № 831: "Основні напрями реалізації державної політики зайнятості на 2010–2011 роки" [73]. Ним у числі іншого визначено, що станом на початок 2010 р. мають місце: недостатня економічна активність населення (чисельність економічно неактивного населення працездатного віку становить понад 8 млн осіб); низький рівень кваліфікації осіб, які шукають роботу; невідповідність обсягів та напрямів професійного навчання потребам економіки та ринку праці, недостатній рівень якості професійної підготовки як основні причини молодіжного безробіття; "...така ситуація виникла, зокрема внаслідок недосконалого функціонування системи фахової підготовки працівників, спричиненого відсутністю належного механізму її фінансування... основною причиною невідповідності підготовки робочої сили потребам сучасного виробництва є відсутність належної системи професійного навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації. Періодичність підвищення кваліфікаційного рівня працівників становить у середньому 11 років, тоді як у країнах Європейського Союзу – близько 5 років". У цьому зв'язку названим документом серед іншого визначено: "...Забезпечення націо-

нальної економіки кваліфікованими кадрами здійснюватиметься шляхом: розвитку державної системи професійної орієнтації населення (реалізація Концепції державної системи професійної орієнтації населення, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 17.09.2008 р. № 842) ... удосконалення на принципах соціального партнерства механізму взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг (створення системи моніторингу потреби роботодавців у робочій силі, удосконалення системи ліцензування діяльності підприємств, установ та організацій з надання освітніх послуг) (...) підвищення якості професійної підготовки кадрів (оновлення та модернізація навчально-виробничої бази, удосконалення кваліфікаційних характеристик професій та змісту професійної освіти) (...) створення в межах державної системи професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів протягом трудової діяльності (розроблення та реалізація відповідної концепції та нормативно-правових актів); створення правових, організаційних та фінансових засад функціонування системи професійного розвитку зайнятого населення; сприяння підприємствам, установам та організаціям у здійсненні професійної підготовки, перепідготовки та підвищенні кваліфікації працівників; приведення кваліфікаційного рівня працівників у відповідність з потребами виробництва (...) посилення ролі державної служби зайнятості в регулюванні процесів на ринку праці (співпраця з роботодавцями у формуванні банку вакансій, працевлаштуванні безробітних громадян і молоді на перше робоче місце з наданням дотації роботодавцю, професійному навчанні безробітних на замовлення роботодавців та з органами управління освітою у забезпеченні функціонування державної системи професійної орієнтації населення); (...) надання населенню (...) державною службою зайнятості профорієнтаційних і навчальних послуг...".

Згадана в цьому документі Концепція державної системи професійної орієнтації населення констатує: "На сучасному етапі система професійної орієнтації населення не забезпечує належної ефективності формування, відтворення та збереження трудового потенціалу". Визначені шляхи розв'язання проблеми, зокрема: "...формування нормативно-правових, соціально-економічних, інформаційно-методичних, матеріально-технічних і фінансових засад системи професійної орієнтації населення; залучення до участі в управлінні системою професійної орієнтації населення представників громадськості та роботодавців; створення умов для активізації роботи з професійної орієнтації населення та надання на належному рівні профорієнтаційних послуг усім його соціальним групам і віковим категоріям; належне ресурсне забезпечення

профорієнтаційної роботи; диференціація профорієнтаційних і переорієнтаційних заходів відповідно до основних видів праці; широке використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та засобів зв'язку; підготовка та професійний розвиток кадрового ресурсу професійної орієнтації населення, професіоналізація профорієнтаційної діяльності; проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень у сфері професійної орієнтації населення і забезпечення широкого впровадження їхніх результатів у практику; удосконалення механізму науково-методичного та навчального забезпечення з питань професійної орієнтації населення... утворення нових та удосконалення структури існуючих профорієнтаційних підрозділів із метою підвищення ефективності їхньої роботи; створення системи управління якістю профорієнтаційних послуг з урахуванням міжнародного досвіду; розроблення сучасних стандартів і норм профорієнтаційної роботи; розвиток міжнародного співробітництва у сфері професійної орієнтації населення; інформування громадськості про діяльність у сфері професійної орієнтації населення".

Концепцією визначено: "...утворюється Міжвідомча рада з питань професійної орієнтації населення, яка є консультативно-дорадчим органом Кабінету Міністрів України. ... Управління системою професійної орієнтації населення на територіальному рівні забезпечують місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування. На базовому рівні професійна орієнтація населення проводиться навчальними закладами та закладами охорони здоров'я, реабілітаційними установами, центрами зайнятості, центрами професійної орієнтації, молодіжними центрами праці, військкоматами, установами виконання покарань, підприємствами, установами та організаціями... Фінансування заходів із забезпечення розвитку державної системи професійної орієнтації населення здійснюватиметься за рахунок коштів, передбачених в державному і місцевих бюджетах, та інших джерелах. Необхідне матеріально-технічне та кадрове забезпечення розвитку державної системи професійної орієнтації населення повинно здійснюватися під час виконання відповідних галузевих програм, планів заходів, спрямованих на реалізацію Концепції".

Названа Концепція (так само як і згадані вище Основні напрями реалізації державної політики зайнятості) не визначає єдине джерело ресурсів для її реалізації (фінансових, матеріально-технічних, трудових) на рівні централізованої державної цільової комплексної програми. А як свідчить досвід реалізації численних попередніх концепцій, програм, планів, у такому випадку ресурсне забезпечення має ймовірність бути розпороченим по

галузях і місцевим бюджетах (з коштів субвенцій державного бюджету), котрі завжди матимуть більш невідкладні витрати, якщо фінансування реалізації Концепції не передбачатиметься окремим рядком держбюджету й відповідно витрати не контролюватимуться Держказначейством.

Водночас прийняття названих Концепції та Основних напрямів знаходиться в річизі міжнародних зобов'язань України щодо досягнення визначених ООН "Цілей розвитку тисячоліття" та відповідає стратегії інноваційного розвитку країни, що спрямована на забезпечення конкурентоспроможності в суспільстві знань, що в сучасних умовах потребує постійного оновлення й набуття нових, передовсім професійних знань, умінь, навичок.

Разом з тим вагомість і гострота проблеми забезпечення саме постійного процесу навчання всього населення (і не лише професійно спрямованого) спонукає до постановки питання про недостатність наведених актів законодавства з погляду цілісної ідеології НВЖ, визнаної світовим співтовариством [44] і конкретизованої Рекомендаціями Парламенту і Ради Європи 2006 р. [46]. Доцільним видавалося б їх доповнення цільовим національним планом/програмою дій щодо сприяння залученню населення до НВЖ взагалі, в тому числі професійно спрямованого в першу чергу. Складовими такого плану могли б бути: інформування населення щодо економічних переваг НВЖ, заходи щодо забезпечення вільного доступу до нього всіх бажаючих, стимулювання роботодавців та мотивування працівників до участі в НВЖ, розширення функцій центрів зайнятості в цьому напрямі, поступового створення різнорівневої системи НВЖ у масштабах країни на зразок відомих світових практик.

Таким чином зрозуміло, що ресурсні обмеження не дозволятимуть ближчим часом розгорнути цю діяльність у потрібному масштабі, тому варто сфокусуватися в короткостроковій перспективі саме на професійно спрямованому НВЖ. Адже якраз обмеженість ресурсів зумовлює доцільність їхньої концентрації на найбільш ефективних кластерах, здатних продукувати результат якнайшвидше. Очевидно, це потребує наукового обґрунтування адресності фінансування відповідної політики, а зазначена Концепція хоча й передбачає, як уже згадувалося, "...проведення фундаментальних та прикладних наукових досліджень у сфері професійної орієнтації населення і забезпечення широкого впровадження їх результатів у практику...", але за час, що минув з її затвердження (з 17.09.2008 р.), в доступних джерелах поки що не знайдено наукових розробок саме щодо адресності заходів з її реалізації, зокрема щодо визначення найбільш чутливих до НВЖ соціально-демографічних груп українського суспільства. Отже, зважаючи на те, що

заходи з цілеспрямованого сприяння залученню максимально можливої кількості населення до професійно спрямованого НВЖ виявляються особливо актуальними в кризові часи, доцільно дослідити можливості забезпечення максимальної адресності зусиль і ресурсів, а це потребує чіткого уявлення про соціально-демографічні особливості учасників професійно спрямованого НВЖ порівняно з рештою населення країни.

У цьому зв'язку 2009 р. було здійснене спеціальне дослідження, котре показало, що за віковим розподілом найбільше учасників професійно спрямованого НВЖ (майже половина) є представниками наймолодшої групи (віком 18–29 років), хоча серед усього населення питома вага представників цієї групи становить менше чверті (рис. 5.3.1). Тобто, резерв для залучення нових учасників до НВЖ у цій віковій групі в силу ряду причин (проходження навчання в навчальних закладах, недостатня мотивація через відсутність власної сім'ї, матеріальна підтримка батьків тощо) може виявитися не таким уже й значним.

Найменше ж серед учасників професійно спрямованого НВЖ представників найстаршої групи (60 років і старше), хоча питома вага цієї групи в складі населення країни дорівнює чверті. Але з огляду на те, що активність представників цієї групи на ринку праці через природні причини менша, ніж в інших групах, сподіватися на значну ефективність від залучення їх до НВЖ, швидше за все, не варто. Ймовірно, найбільший ефект від заходів сприяння професійно спрямованому НВЖ можна очікувати від концентрації зусиль на віковій групі 30–39 років і, можливо, дещо меншою мірою – 40–59 років.

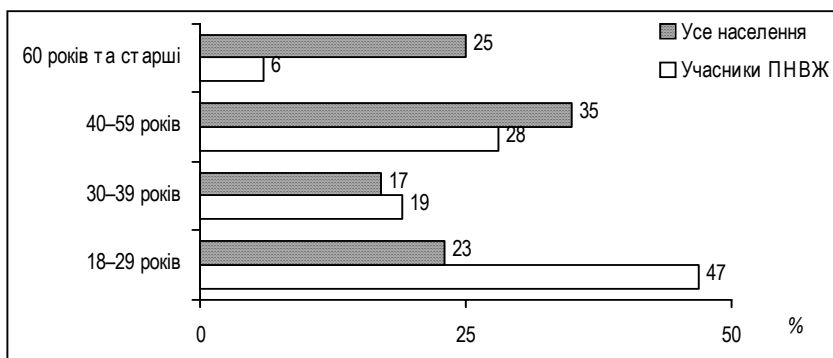


Рис. 5.3.1. Питома вага вікових груп серед учасників професійно спрямованого НВЖ та серед усього населення в 2009 р.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Аналіз освітніх характеристик показав, що за останнє десятиліття освітній рівень населення країни на загал суттєво підвищився (рис. 5.3.2). Так, 2009 р. на 8% зменшилась порівняно з 1999 р. сумарна кількість респондентів, які мали початкову або базову середню освіту, натомість на 6% зросло сумарне число тих, хто має повну вищу освіту та вчений ступінь. Решта 2% зростання прийшлося на найбільш численну категорію – тих, хто має повну загальну та спеціальну середню або базову, або неповну вищу освіту.

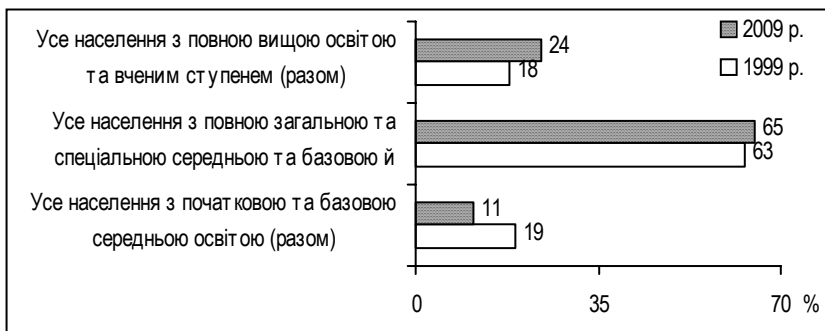


Рис. 5.3.2. Питома вага різних рівнів освіти серед усього населення в 1999 р. та 2009 р.*

* Під час проведення даного дослідження респондентів було розподілено за трьома освітніми рівнями: перший – початкова освіта (менше 7-и та 9-и класів) разом з базовою (неповною) середньою освітою (повних 9 класів та менше 10 класів), включаючи ремісні, фабрично-заводські, професійно-технічні училища після 7–9-и класів; другий – повна загальна середня (або професійно-технічна) освіта (11 класів тощо) разом з базовою вищою освітою (технікуми, спеціальні професійно-технічні училища, професійно-технічні училища, що дають повну загальну середню освіту, вищі навчальні заклади I та II рівнів акредитації) разом з неповною вищою освітою; третій – повна вища освіта (вищі навчальні заклади III та IV рівнів акредитації) разом з тими, хто має вчений ступінь.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Але необхідно зауважити, що йдеться про рівень освіти за формальними ознаками, а експертні оцінки стану справ в українській освіті досить часто визначають його як кризовий [13; 14]. І одна з ознак нинішньої кризи системи вітчизняної освіти якраз полягає в суперечності між збільшенням в останні півтора-два десятиліття кількості людей, формально атестованих дипломами вищої освіти, що за змістовними критеріями якості цьому рівню не відповідає.

Однак головне, що зміни в освітній структурі всього населення за цей час не були тотожними змінам освітньої структури учасників професійно спрямованого НВЖ (рис. 5.3.3).

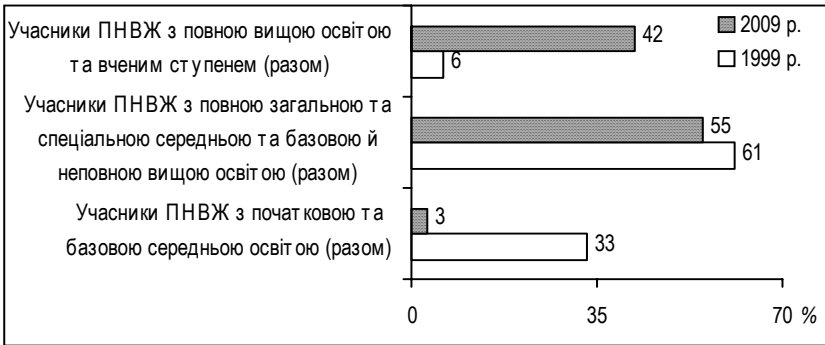


Рис. 5.3.3. Питома вага різних рівнів освіти серед учасників професійно спрямованого НВЖ в 1999 р. та 2009 р.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки.

Так, сумарна кількість респондентів, які мали початкову або базову середню освіту, попри те, що зменшилася серед усього населення лише на 8%, серед учасників професійно спрямованого НВЖ зменшилася в 11 разів (33% 1999 р. проти 3% 2009 р.). Кількість тих, хто має повну загальну та спеціальну середню або базову, або неповну вищу освіту, попри те, що дещо (на 2%) зросла в складі всього населення, серед учасників професійно спрямованого НВЖ зменшилася (на 6%). А кількість респондентів із повною вищою освітою та вченим ступенем, яка серед населення збільшилася лише на 6%, серед учасників професійно спрямованого НВЖ зросла всемеро. Відтак, зрозуміло, що ефективність заходів сприяння професійно спрямованому НВЖ може бути більшою, якщо сконцентрувати увагу передовсім на людях, які не мають вищої освіти. По-перше, вони становлять найбільш численну категорію населення, отже, тут ширший вибір тих, хто не лише потребує НВЖ, не лише здатен успішно навчатися, а й має для цього психологічну мотивацію. Крім того, люди з вищою освітою, як правило, мають більше можливостей перепідготовки та/або підвищення кваліфікації, краще володіють навичками самоосвіти, самовдосконалення власних компетенцій. А завдяки ширшого кругозору мають більш об'єктивну основу для самооцінки наявних знань, умінь, навичок, відповідно можуть робити ефективніший для свого стану на ринку праці вибір напрямів навчання більш усвідомлено й реалістично. До того ж і кількісно це не найбільш численна категорія (менше чверті респондентів), а частка учасників професійно спрямованого НВЖ серед них і так уже найбільша.

Розподіл за основним по відношенню до ринку праці родом занять показує, що серед учасників НВЖ питома вага 50% належить представникам переважно розумової праці, хоча їхня частка в складі всього загалу опитаних становить лише 27% (рис. 5.3.4).

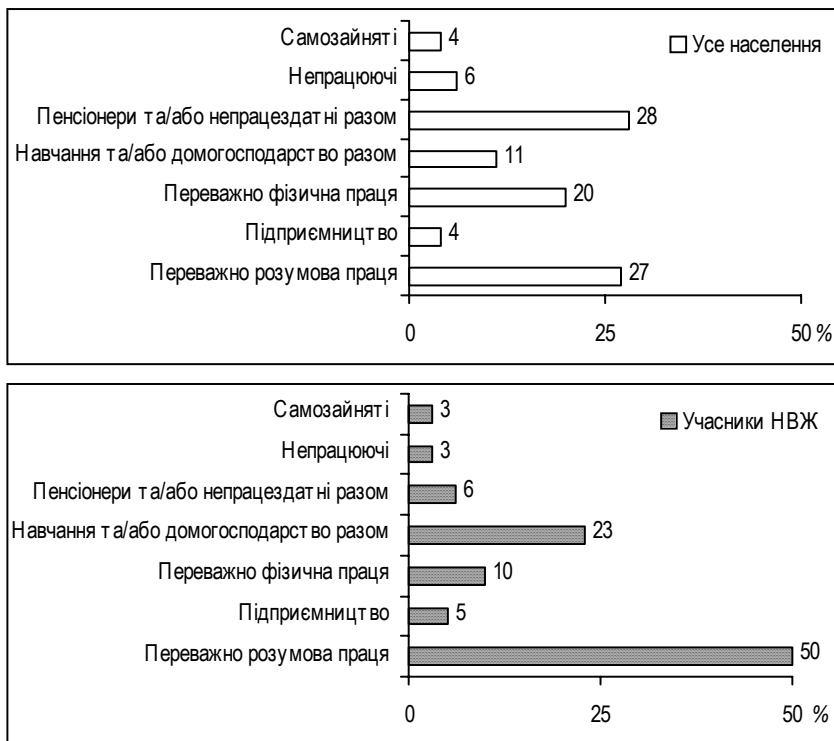


Рис. 5.3.4. Розподіл за основним родом занять* серед учасників професійно спрямованого НВЖ та серед усього населення в 2009 р.

* Для цілей даного дослідження в групу представників переважно розумової праці поєднано керівників та фахівців технічного й гуманітарного профілю з вищою або середньою фаховою освітою, службовців тощо, а в групу представників переважно фізичної праці поєднано кваліфікованих та некваліфікованих робітників, включаючи працівників сільського господарства, технічний персонал тощо.

Джерело: за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідний рік.

Виявляється й інша диспропорція – багато учнів/студентів разом з тими, хто веде домогосподарство: 11% серед усіх респондентів порівняно з 23% серед учасників професійно спрямованого НВЖ.

Певна пропорційність спостерігається лише щодо підприємців та самозайнятих. Найменше, що природно, представлені серед учасників професійно спрямованого НВЖ групи пенсіонерів (працюючих та непрацюючих) разом з непрацевдатними (6%), хоча їхня частка в складі населення найбільша (28%). Але так само непропорційно мало представників переважно фізичної праці, а також групи непрацюючих: питома вага представників кожної з цих двох груп серед учасників професійно спрямованого НВЖ наполовину менша, ніж серед усіх респондентів. Відтак, можна припускати, що саме вони мають найбільше резервів щодо рекрутування нових учасників професійно спрямованого НВЖ. Важливо, що група непрацюючих хоча й не дуже численна (6% респондентів), але складається з безробітних (як офіційно зареєстрованих, так і не зареєстрованих у центрах зайнятості), тобто людей, працевлаштування яких значно пов'язане з набуттям нових умінь, знань, навичок, що власне і є сутністю процесу НВЖ.

Таким чином, участь у професійно спрямованому НВЖ не відповідає розподілу населення за основним стосовно ринку праці родом занять – відносна пропорційність спостерігається лише щодо підприємців і самозайнятих. А респонденти з переважно розумовим характером праці, учні/студенти разом з тими, хто веде домогосподарство, представлені серед учасників професійно спрямованого НВЖ набагато більше, ніж їхня питома вага в складі населення. Натомість непропорційно мало серед учасників професійно спрямованого НВЖ представників переважно фізичної праці та непрацюючих, тобто саме вони можуть являти собою найбільш значний резерв рекрутування нових учасників професійно спрямованого НВЖ. Крім того, при розробці заходів сприяння залученню населення до професійно спрямованого НВЖ варто враховувати, що кращий ефект можуть дати зусилля, спрямовані на людей старше 29 років і молодше 60 років, а також тих, хто не має вищої освіти.

Особливий аспект доцільності формування цілеспрямованої державної політики сприяння професійно спрямованому НВЖ полягає в її ефективності як антикризової стосовно тих категорій працівників, які в першу чергу страждають при посиленні негативних тенденцій ринку праці – нещодавно звільнених, тих, кому загрожує звільнення, працюючих у режимі неповного робочого часу, мало оплачуваних тощо. Ключову роль у цьому може відіграти Державна служба зайнятості через те, що має зараз систему досить дієздатної централізованої організації та управління з прийнятною нормативною базою, розвиненою мережею базових центрів зайнятості, порівняно достатньо (по вітчизняним, звичайно, міркам) забезпечених кадрами та ма-

теріально-технічними умовами для роботи. Але досвід фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. показав, що внаслідок зростання безробіття на тлі браку коштів багато базових центрів змушені були обмежувати якраз фінансування програм перенавчання на користь першочергових потреб, передовсім забезпечення виплат допомоги по безробіттю. До того ж традиційні програми перенавчання, що реалізують базові центри, передбачають набуття нових професій переважно на базі діючих навчальних закладів, для яких ця діяльність часто не є основною. Заклади мають свої навчальні програми й терміни підготовки (буває – кількामісячні), що потребує значної оплати з боку центрів. Крім того, заклади не завжди можуть забезпечити потрібні обсяги перенавчання та/або терміново перебудувати навчальні програми відповідно до змін на місцевих ринках праці, тому надана підготовка ще не гарантує подальшого працевлаштування.

Досвід кризового періоду показав, що є сенс більше зорієнтувати процес перенавчання на короткострокову (в межах місяця) підготовку безпосередньо на робочому місці в організаціях, де потрібні працівники, з відшкодуванням роботодавцю частини заробітної плати робітнику під час такого навчання, тим більше, що схожий досвід центри мають стосовно окремих (квотних) категорій працевлаштованих. Особливо прийнятним такий порядок може виявитися в разі виникнення потреби запровадження громадських робіт у принципово інших обсягах, ніж це робить Державна служба зайнятості традиційно (така потреба може актуалізуватися як через зовнішні причини – чергову хвилю світової фінансово-економічної кризи, так і внаслідок внутрішніх чинників, наприклад, диспропорцій ринку праці).

Оскільки в суспільстві є запит на ці роботи (лише 22% населення відмовляються від участі в громадських роботах, тоді як 56 згодні на них працювати, а ще 22% не визначилися зі своїм вибором, тобто потенційно також можуть бути залучені до громадських робіт за певних умов¹⁶), цілком імовірно, що це може бути ефективним компонентом системи антикризових заходів. Однак для цього Державній службі зайнятості доцільно заздалегідь мати стратегію використання трудового потенціалу громадських робіт якомога ефективно. Однією з складових такої стратегії могло б бути розширення варіантів зайня-

¹⁶ За узагальненими даними опитувань, проведених низкою провідних соціологічних агенцій України (Київського інституту проблем управління ім. Горшеніна, Національного інституту стратегічних досліджень, Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, фонду "Демократичні ініціативи та фірми "Юкрейніан соціолоджі сервіс", центру "Соціальний моніторинг" та Українського інституту соціальних досліджень) з середини грудня 2008 р. до початку лютого 2009 р.

тості порівняно з тим переліком, яким базові центри зайнятості опікуються традиційно. Наприклад, працевлаштування не лише на умовах основної зайнятості (зокрема в потужних будівельних, аграрних тощо проектах, які можуть бути ініційовані виконавчою владою, в тому числі в місцях, віддалених від місць проживання працівників, з використанням оргнабору, вахтового методу тощо), а й на умовах часткової, вторинної, додаткової зайнятості в місцях проживання, передовсім, в організаціях соціальної сфери, комунального господарства тощо, котрі відчувають нестачу кадрів, але не мають потрібного фінансування. Можлива, наприклад, організація таких громадських робіт, як погодинна робота в лікарнях, соціальних службах, інших місцевих організаціях соціальної сфери, та/або навіть новостворення там, де є потреба, робочих місць та/або закладів для надання послуг нужденним (безпритульним, бездоглядним, у тому числі дітям і молоді, старим одинакам, непрацюючим пенсіонерам, інвалідам, малозабезпеченим сім'ям, особливо неблагополучним, багатодітним, з хронічно хворими тощо). За такого підходу можна зайняти та/або збільшити доходи не лише безробітних, а й мало оплачуваних, молоді, яка навчається, працівників, що змушені перебувати в тимчасових неоплачуваних відпустках, працювати в режимі неповного робочого часу тощо. Подібні роботи не лише забезпечують зайнятість, а й сприяють пом'якшенню нерівності щодо найбільш нужденних верств населення через їхню соціальну підтримку. Зрозуміло, для таких соціальних громадських робіт потрібна відповідна підготовка бажаючих, яку найефективніше влаштувати як короткострокову, безпосередньо на робочому місці під керівництвом тих, хто володіє потрібними навичками, основами певних професій.

Уведення такого відгалуження напряму діяльності Державної служби зайнятості з професійної підготовки й перепідготовки потребує певного вдосконалення організаційно-управлінського та нормативного регламентування програм перенавчання та незначного порівняно з бюджетом Служби збільшення фінансування, але здатне справити значний соціально-економічний ефект у складні періоди загострення кризових явищ.

Щодо періодів економічної стабільності та зростання, то довгостроковий процес практичного втілення задекларованих державних гарантій у сфері НВЖ як однієї з Цілей тисячоліття має найбільше концентруватися на двох напрямках. По-перше, в напрямі дотримання вимог законодавства щодо системи підвищення кваліфікації (зокрема й періодичного – раз на п'ять років навчання), що потребує зміцнення відповідних галузевих інститутів як у площині осучаснення їхньої матеріально-технічної бази, так і в сенсі підвищення якості навчання.

Другий напрям полягає в орієнтації системи освіти на безперервність навчального процесу високої якості протягом усього часу перебування в дошкільній та шкільній у широкому розумінні її ланках, які мають прищепити навички та сформувати потребу постійного соціокультурного зростання у професійній сфері та поза нею протягом усього життя.

У цьому контексті актуалізується потреба формування державної освітньої політики, яка, з одного боку, враховує світові тенденції посилення наукомісткості та інформатизації навчання, а з іншого – оптимізує відповідні зусилля в найближчі роки з огляду на труднощі бюджетного фінансування матеріально-технічної та кадрової бази освітньої системи на потрібному сучасному рівні. Перспективним видається концентрація ресурсів на підтримці кількох кращих вищих навчальних закладів країни як бази відтворення й подальшого продукування висококваліфікованих кадрів. У подальшому для розвитку національної системи підготовки наукової еліти без жодних обмежень доступності (за винятком рівня особистих здібностей учнів/студентів), доцільно тимчасово використати метод організації кількох експериментальних "інкубаторів" на базі передових закладів, спроможних забезпечити сучасну наукомісткість, інформатизацію, прищеплення сучасних інформатизаційно-комунікативних навичок усім, хто навчається; продукувати висококваліфіковані наукові, інженерні, викладацькі кадри у тих предметних областях фундаментальних природничих і технічних наук, де Україна має передумови для розвитку потенціалу конкурентоспроможності. Пріоритетна концентрація в цих "точках" кадрового, методичного, фінансового, інформаційного, матеріально-технічного тощо ресурсу держави має забезпечити не лише власне навчальну та дослідницьку роботу. Не менш важливим є надання цим закладам функцій організації безперервного навчання від початкової школи і далі та накопичення бази знань і методик для подальшого поступового поширення досвіду на всю систему національної освіти. Саме тут варто розвивати інститути підвищення кваліфікації, післядипломної освіти як довгострокову форму навчання та короткострокові курси, тренінги тощо, міцно прив'язані до профільних виробництв та сучасних наукових досягнень, інші форми надання освітніх послуг протягом життя. За такої цільової політики з'являтиметься перспектива розв'язання "вічної" проблеми інтеграції освіти, науки й виробництва, задоволення попиту ринку праці в конкурентоспроможних кадрах, здатних забезпечити власний добробут і достатні податкові відрахування для зменшення соціально-економічної нерівності найбільш незахищених членів суспільства.

СТАН РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ЯК ВАЖЛИВА ДЕТЕРМІНАНТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ

Матеріали шостого розділу аналізують стан розвитку організацій громадянського суспільства як важливої детермінанти соціально-економічної нерівності. Здійснюючи дослідження, автори у першу чергу звертають увагу на те, що серед дослідників існують різні точки зору щодо визначення основного поняття – поняття "громадянське суспільство". Автори цього дослідження виходять з методологічних позицій, які базуються на тому, що громадянське суспільство не є лише інституціональним феноменом, а характеризує якісний стан суспільства в цілому з точки зору його самоорганізації, ступеня розвитку демократії, реалізації прав і свобод людини як громадянина.

Враховано також, що громадянське суспільство крім того, що являє собою усю сукупність міжособистісних відносин в цілому, містить також розгалужену систему незалежних від держави громадських організацій, які повсякденно реалізують важливі соціально-економічні суспільні проблеми, зокрема пов'язані із соціально-економічним розшаруванням. Автори визначають ці структури як "соціальні організації громадянського суспільства" або більш спрощено – "організації громадянського суспільства". Отже, можна стверджувати, що стан організацій громадянського суспільства є однією з важливих детермінант соціально-економічної нерівності.

У ході дослідження автори розділу намагаються вирішити такі завдання:

– показати, що за сучасних умов у процесі економічних перетворень у розвинених країнах світу організації громадянського суспільства активно залучаються до вирішення болючих проблем, породжених соціально-економічною нерівністю, є важливою детермінантою формування суспільних настроїв, цінностей в умовах соціального розшарування;

– довести, що в сучасній Україні, як і в інших країнах пострадянського простору, держава, суспільство в цілому ще недостатньо використовують можливості організацій громадянського суспільства як детермінанти майнового розшарування;

– визначити можливі напрями впливу держави на організації громадянського суспільства у їх діяльності щодо вирішення важливих соціально-економічних проблем в умовах соціальної нерівності;

– показати, що зміни у напрямках роботи та соціальних функціях громадських об'єднань можуть суттєво вплинути на соціально-економічну нерівність;

– проаналізувати статистичні дані та здійснити вторинний аналіз соціологічних даних щодо відчуття та оцінки різними категоріями населення можливостей впливу організацій громадянського суспільства на вирішення проблем, породжених соціально-економічною нерівністю;

– довести необхідність становлення громадянського суспільства як дієвого чинника трансформації детермінант соціально-економічної нерівності в Україні.

6.1. Збільшення кількості організацій громадянського суспільства – необхідна передумова зростання їх впливу на вирішення важливих соціально-економічних проблем в умовах майнового розшарування: зарубіжний досвід та українські реалії

Актуальність дослідження піднятих у цьому розділі проблем визначається тим, що нині громадянське суспільство стає важливим чинником трансформації детермінант соціально-економічної нерівності. Звичайно, в умовах громадянського суспільства нерівність не зникає, проте значною мірою зменшуються негативні наслідки соціально-економічного розшарування. Адже, з одного боку, в суспільстві, в якому основною рушійною силою є громадяни з високим рівнем економічних, соціальних, політичних, культурних і моральних властивостей, де рівноправні громадяни, які не залежать від держави, але взаємодіють з нею заради спільного блага, де головною цінністю є людина та її інтереси, право свободи, рівноправність і захищеність усіх форм власності, економічна свобода громадян та їх об'єднань, інших суб'єктів виробничих відносин у виборі форм і здійсненні підприємницької діяльності, свобода і добровільність праці, надійна й ефективна система соціального захисту кожної людини, ідеологічна й політична свобода (а саме це декларується основними засадами сучасного громадянського суспільства), звичайно ж набагато легше вирішувати проблеми соціально-економічної нерівності порівняно з тими суспільствами, де цього взагалі немає, або існує в обмеженій формі.

Необхідно враховувати й те, що громадянське суспільство крім сукупності міжособистісних відносин містить також розгалужену систему незалеж-

них від держави громадських структур, які повсякденно реалізують індивідуальні та колективні потреби і націлені на вирішення в суспільстві важливих соціально-економічних питань, зокрема і тих, котрі пов'язані із соціально-економічним розшаруванням.

Важливою рисою організацій громадянського суспільства є також те, що вони позитивно впливають на виховання у своїх членів інтересу до політики. Так, за даними моніторингу Інституту соціології НАН України, якщо серед громадян, які є членами певних громадських організацій, 26% заявляють, що вони "дуже цікавляться політикою", то серед тих, хто не є членами жодної громадської організації, таких становить у два з половиною рази менше – 11%. Перша категорія громадян є більш соціально активною порівняно з другою: так, наприклад, за даними того ж моніторингу, серед громадян, які не є членами громадських об'єднань, лише 7% опитаних вважають, що зможуть щось зробити, коли уряд ухвалить рішення, яке суперечить їхнім інтересам, проте серед членів громадських об'єднань таких 13%. Якщо серед членів громадських об'єднань 51% респондентів вважають, що у разі значного погіршення умов життя слід виходити на вулицю з протестом, то серед не членів таких об'єднань цей показник становить 39%. Серед тих, хто є членами громадських об'єднань, 46% впевнені у власних силах, а серед тих, хто не є членами таких об'єднань, – 39% [1, с. 389, 391].

Актуальність запропонованої теми визначається також і тим, що, з одного боку, проблема соціально-економічного розшарування нині є дуже болючою для українського суспільства. Так, якщо у 2006 р. за межею бідності перебувало 30% українців, то на початок 2010 р. – уже 78%. Номінальна заробітна плата у грудні 2009 р. становила у доларах США лише 280 і була набагато гіршою не тільки порівняно з розвиненими країнами світу, але навіть однією з найнижчих серед країн СНД. Наприклад, в Росії вона становила 796, в Казахстані – 540, в Білорусі – 384 дол. Якщо впродовж 2009 р. середня номінальна зарплата в Білорусі зросла на 13%, в Казахстані – на 10, в Росії – на 9, то в Україні – лише на 6% [2]. До речі, за підрахунками газети "Сегодня", якщо з урахуванням інфляції в 1998 р. середня зарплата жителя України становила 3000 грн, то в середині 2010 р. – лише 2110 грн [3]. Сумарна ж вартість активів 20 найбагатших українців, за даними видання "Фокус", становить 30 млрд дол. і дорівнює доходній частині українського держбюджету [4]. І це при тому, що, за даними журналу "Кореспондент", впродовж 2009 р. швидкість падіння доходів українських мільярдерів і мільйонерів була втричі більшою, ніж у середньому у світі: якщо найбагатші українці за

рік в середньому збідніли на 75%, то мільярдери у всьому світі, за даними американського ділового журналу "Форбс", в середньому втратили 23% вартості своїх активів. Прийнято вважати, що концентрація капіталу в багатій на олігархів Росії – одна з найвищих в світі. Проте 10 найбагатших росіян володіють підприємствами, які в сумі коштують лише трохи більше 3% ВВП Російської Федерації, тоді як в Україні десятка найбагатших людей володіє майном понад 10% ВВП країни [5].

З іншого боку, в Україні ще дуже мало робиться як державними органами, так і суспільством в цілому для вирішення цих проблем, зокрема не вивчається та не використовується у практичній роботі досвід діяльності організацій громадянського суспільства як важливого чинника трансформації детермінант соціальної нерівності, який уже існував в історичному минулому країни, а також кращий світовий досвід, зокрема тих країн, в котрих відбувається активне становлення громадянського суспільства. А такий досвід є і його необхідно широко використовувати.

Аналізуючи історіографію запропонованої теми необхідно підкреслити, що проблеми розвитку громадянського суспільства, його вплив на соціально-економічні процеси вже давно стали об'єктом дослідження широкого кола науковців, починаючи від загальнофілософського їх осмислення і закінчуючи певними конкретними питаннями.

Ідеї громадянського суспільства почали розробляти ще в Давній Греції та Римі. Тією чи іншою мірою цим займалися Аристотель, Платон, Цицерон, Марк Аврелій. У середні віки стосовно цих проблем цікаві погляди виклав італійський політичний мислитель Н. Макіавеллі, а потім громадянське суспільство активно вивчали Т. Гоббс, Дж. Локк, Дж. Харрінгтон, А. Фергюсон, А. Сміт, І. Кант, Ж.-Ж. Руссо, Ш.-Л. Монтеск'є, Г. Гегель, А. де Токвіль, К. Маркс, А. Грамші та ін.

Наприкінці XIX – в першій половині XX ст. дискусії щодо відносин особистості і громадянського суспільства дещо вщухли, але в другій половині XX ст. знову актуалізувалося питання про місце держави та особистості у громадянському суспільстві. Наприкінці XX ст. в процесі розгортання демократичної перебудови світового співтовариства загальний інтерес до проблематики громадянського суспільства значно зріс. При цьому наукове дослідження громадянського суспільства, його інститутів проводиться у невід'ємному зв'язку з проблематикою правової держави. Західні й вітчизняні політологи знайшли принципово нові підходи до аналізу названих понять, внаслідок чого політико-правова теорія збагатилася новими положеннями. Серед тих,

хто в цей час активно займався та займається дослідженнями проблем розвитку громадянського суспільства, можна виділити американських учених Дж. Александера, Е. Арата, О. Енкарнасьона, Т. Карозерса, Дж. Коена, Р. Нозіка, Р. Патнема, англійських дослідників Е. Гелнера, Д. Гріна, Дж. Кіна, німецьких учених В. Деттлінга, В. Реєзе-Шефера, Ю. Хабермаса, чехів В. Гавела та Я. Тесаржа, словацького вченого Р. Рошко, угорського дослідника Ф. Міслівца, польського соціолога Є. Шацького, російських дослідників В. Вітюка, М. Матузова, С. Перегудова та В. Хороса.

З середини 90-х рр. минулого століття ця тема стала предметом активного дослідження вітчизняних науковців. Після подій "помаранчевої революції" напрям громадянського суспільства взагалі став ледь не пріоритетним в українській політології та соціології. Серед останніх вагомих досліджень можна назвати здобутки таких авторів, як В. Бабкін, В. Барков, І. Бекешкіна, В. Бортніков, І. Горбатенко, В. Денисенко, І. Кресіна, М. Михальченко, Ф. Рудич, С. Рябов, В. Селіванов, А. Сіленко, В. Трипольський, В. Шинкарук, Г. Щедрова та ін.

Певна увага приділяється проблемам співпраці державних органів з організаціями громадянського суспільства. Цей напрям досліджень плідно розробляють В. Бебик, О. Вінніков, О. Кіндратець, А. Колодій, А. Кудряченко, М. Лациба, Т. Розова, В. Степаненко, С. Тимченко та ін.

Разом з тим, низка питань щодо впливу громадянського суспільства на хід конкретних соціально-економічних процесів вивчена ще мало і потребує більшої уваги з боку науковців. До таких, зокрема, належить проблема впливу організацій громадянського суспільства на зменшення негативних наслідків соціально-економічного розшарування. На сьогоднішній день, незважаючи на те, що вона є досить актуальною для суспільного розвитку, на жаль, вітчизняні політологи, соціологи, економісти не залишили помітного сліду в історіографії цього питання.

Пристаючи до дослідження можливостей впливу організацій громадянського суспільства на зменшення негативних наслідків соціально-економічного розшарування, необхідно нагадати, що серед дослідників існують різні точки зору щодо визначення основного поняття – поняття "громадянське суспільство" [6, с. 3–5].

Автори цього дослідження виходять з методологічних позицій, які ґрунтуються на тому, що громадянське суспільство не є лише інституціональним феноменом поряд з такими суспільними інститутами, як держава, партія, громадська організація. Поняття "громадянське суспільство" дає характерис-

тику якісного стану суспільства в цілому з точки зору його самоорганізації, ступеня розвитку демократії, реалізації прав і свобод людини як громадянина, виконання громадянами своїх політичних, громадянських обов'язків, усвідомлення себе носієм суверенітету, джерелом влади, свідомим суб'єктом політичної діяльності, людиною, відповідальною за наслідки своїх дій, за майбутнє своєї країни і світової спільноти в цілому. Поняття "громадянське суспільство" узагальнено можна ще визначити, як самоорганізовану систему соціально-економічних і політичних відносин, яка функціонує у правовому режимі соціальної справедливості, свободи, задоволення матеріальних та духовних потреб людини як вищої цінності суспільства [7]. Це має бути таке суспільство, члени якого, як підкреслював німецький філософ К. Ясперс, "несуть відповідальність за те, як ними керують" [8, с. 49]. Формування взаємодій громадян з державою у такому суспільстві вдало сформулював лауреат Нобелівської премії американський учений М. Фрідман: "... суспільство таке, яким його робимо ми самі. Лише від нас залежить створення такого суспільства, яке оберігає та розширює свободу людської особистості, не допускає надмірного розширення влади держави і стежить за тим, щоб уряд завжди залишався слугою народу, а не перетворювався на його господаря" [9].

Необхідно підкреслити, що громадянське суспільство – це закономірний етап, вища форма самореалізації індивідів. Воно визріває у міру економічного, соціального, політичного розвитку країни, росту достатку, культури та самосвідомості народу. Найважливішою передумовою формування громадянського суспільства є ліквідація кастових привілеїв та зростання значення людської особистості, людини, яка перетворюється з підданого на громадянина з рівними юридичними правами зі всіма іншими громадянами.

Отже, громадянське суспільство містить усю сукупність міжособистісних відносин, а також розгалужену систему незалежних від держави громадських організацій, які повсякденно реалізують індивідуальні та колективні потреби. Від повноти прав і свобод людини та громадянина, міри їх гарантування, послідовності реалізації багато в чому залежить розвиток, поглиблення найважливіших характеристик громадянського суспільства як правового, демократичного, як суспільства істинної свободи та соціальної справедливості.

Головною функцією громадянського суспільства є найбільш повне задоволення матеріальних, соціальних та духовних потреб його членів.

Більш детально з поглядами авторів нашого дослідження щодо цієї проблеми можна ознайомитися у низці інших робіт, зокрема тих, котрі були викладені 2006–2007 рр. у журналі "Український соціум" [10].

Необхідно підкреслити, що подібне бачення громадянського суспільства останнім часом знаходить все більше прибічників як серед дослідників, так і політиків, а також широкої громадськості.

Так, наприклад, відомий російський дослідник М. Матузов стверджує: "Термін "громадянське суспільство" має в літературі особливий зміст і в сучасному трактуванні відображає певний тип (стан, характер) суспільства, його соціально-економічну, політичну і правову природу, міру розвиненості, завершеності. Інакше кажучи, під цим поняттям треба розуміти суспільство, що відповідає ряду критеріїв, які напрацьовані історичним досвідом. Громадянське суспільство – це більш високий щабель у розвитку соціуму, міра його зрілості, розумності, справедливості, людяності..."

Серед найбільш загальних ідей та принципів, на яких базується будь-яке громадянське суспільство, незалежно від специфіки тієї чи іншої країни, назвемо такі: 1) економічна свобода, різноманітність форм власності, ринкові відносини; 2) безумовне визнання і захист природних прав людини і громадянина; 3) легітимність і демократичний характер влади; 4) рівність всіх перед законом і правосуддям, надійна юридична захищеність особистості; 5) правова держава, яка базується на принципі розподілу та взаємодії влади; 6) політичний та ідеологічний плюралізм, наявність легальної опозиції; 7) свобода слова та преси, незалежність засобів масової інформації; 8) невтручання держави в особисте життя громадян, їх взаємні зобов'язання та відповідальність; 9) класовий мир, партнерство і національна згода; 10) ефективна соціальна політика, що забезпечує гідний рівень життя людей. Громадянське суспільство – це не державно-політична, а, головним чином, соціально-економічна і особиста, приватна сфера життєдіяльності людей, а також відносини, котрі реально складаються між ними; це – вільне демократичне правове цивілізоване суспільство, де немає місця режиму особистої влади, волонтаристським методам правління, класовій ненависті, тоталітаризму, насиллю над людьми, де поважається закон і мораль, принципи гуманізму і справедливості; це – ринкове багатукладне конкурентне суспільство зі змішаною економікою, суспільство ініціативного підприємництва, розумного балансу інтересів різних соціальних верств...

Громадянське суспільство починається з громадянина і його свободи. Сама назва ГРОМАДЯНИН свого часу звучала як синонім незалежності, рівноправності, гідності та самоповаги особистості. Вона протиставлялася можливим кастовим чинам, привілеям, відмінностям, сприймалася як виклик пригнобленому становищу людей, нерівності та обмеженням у правах.

Статус "підданих", кріпосних був принизливим чи принаймні таким, який ущемлював їх, не кажучи вже про становище рабів. У той же час звання громадянина символізувало почуття обов'язку, відповідальності, служіння народові, суспільству.

Громадянське суспільство – це відкрите, демократичне, антитоталітарне, таке, яке розвивається саме по собі, суспільство, в якому центральне місце займає людина, громадянин, особистість [11, с. 6, 12–13].

Такий же підхід сповідується і в низці офіційних видань, документів. Так, зокрема, у "Словнику термінів за тематикою громадянське суспільство", розміщеному на сайті Кабінету Міністрів України "Громадянське суспільство і влада", подається таке тлумачення цього поняття: "Громадянське суспільство – суспільство громадян з високим рівнем економічних, соціальних, політичних, культурних і моральних властивостей, яке утворює розвинені правові відносини з державою; суспільство рівноправних громадян, яке не залежить від держави, але взаємодіє з нею заради спільного блага.

Громадянське суспільство також є інтегрованим позначенням всієї сукупності існуючих у суспільстві відносин, які не є державно-політичними, такого боку життєдіяльності суспільства та окремих індивідів, який перебуває поза сферою впливу держави, за межами її директивного регулювання й регламентації. Громадянське суспільство – це механізм соціальної взаємодії, що складається з системи місцевого самоврядування, різноманітних об'єднань, суспільних рухів і публічної комунікації, місце соціальних дій, відносно автономних від держави. Серед основних ознак громадянського суспільства можна навести такі: визнання в ролі головної цінності суспільства людини, її інтересів, прав, свобод; рівноправність і захищеність усіх форм власності; економічна свобода громадян та їх об'єднань, інших суб'єктів виробничих відносин у виборі форм і здійсненні підприємницької діяльності; свобода і добровільність праці на основі вільного вибору форм і видів трудової діяльності; надійна й ефективна система соціального захисту кожної людини; ідеологічна й політична свобода, наявність демократичних інститутів і механізмів, які забезпечують кожній людині можливість впливати на формування і здійснення державної політики" [12].

Таке бачення громадянського суспільства укорінюється не лише у вітчизняному правовому полі, але стає базовим і в інших країнах. Наприклад, у Концепції розвитку громадянського суспільства в Республіці Казахстан на 2006–2011 роки записано: "Громадянське суспільство – суспільство, де головною діючою особою та суб'єктом процесів і відносин,

що відбуваються в ньому, виступає людина зі всією системою її потреб, інтересів та цінностей... Становлення громадянського суспільства і розвиток демократії в країні перебувають у тісному взаємозв'язку: чим більше розвинене громадянське суспільство, тим демократичніша держава... Метою громадянського суспільства є захист інтересів кожного члена суспільства, представлення його інтересів перед лицем влади і суспільства, суспільний контроль за діяльністю влади і формування внутрішньої і зовнішньої політики цього суспільства" [13].

Отже, громадянське суспільство стає важливим чинником трансформації детермінант соціально-економічної нерівності, хоча, звичайно, в його умовах вона повністю не зникає, проте негативні наслідки соціально-економічного розшарування значною мірою все ж зменшуються. Адже, з одного боку, в суспільстві, в якому основною рушійною силою є громадяни з високим рівнем економічних, соціальних, політичних, культурних і моральних властивостей, де головною цінністю є людина та її інтереси, звичайно ж набагато легше вирішувати проблеми соціально-економічної нерівності порівняно з тими суспільствами, де цього немає.

З іншого боку, громадянське суспільство гарантує наявність демократичних механізмів (організацій), які забезпечують кожній людині можливість впливати на формування і здійснення державної соціальної політики, захищати права і свободи різних верств населення, зменшувати негативні наслідки соціально-економічного розшарування. Отже, ці організації є важливим чинником, детермінантою вирішення проблем майнового розшарування. Перш ніж приступити до дослідження цієї детермінанти, автори пропонують спочатку визначитися з понятійним апаратом, зокрема з поняттям "організації громадянського суспільства", окресливши їхнє місце та роль в соціальній структурі суспільства, в його основних інститутах.

Нині в соціології поняттю "соціальний інститут" відводиться центральне місце. Соціальний інститут визначається як базовий компонент соціальної структури суспільства, який інтегрує та координує величезну кількість індивідуальних дій людей та упорядковує соціальні відносини в окремих сферах суспільного життя. Як вважає більшість соціологів, будь-яке суспільство базується на таких п'яти основних фундаментальних соціальних інститутах:

- інститут сім'ї та шлюбу;
- політичні інститути, держава;
- економічні інститути, виробництво;

- інститути освіти в широкому розумінні цього слова, тобто включаючи науку і культуру;
- інститут релігії.

Саме ці інститути, як сукупність норм та механізмів, задовольняють найважливіші (фундаментальні) життєві потреби суспільства [14, с. 41].

Якщо ж досліджувати суспільство, яке претендує на статус "громадянського", то стає очевидним, що в цьому переліку немає інституту, котрий би задовольняв таку важливу потребу, як активна життєва позиція кожного громадянина, зокрема, та рівень самоорганізації громадян, захист їхніх прав, ступінь розвитку демократії в суспільстві в цілому. Але уявити сучасне демократичне суспільство без такого інституту просто неможливо. Таким чином, автори пропонують обов'язково включити до переліку фундаментальних соціальних інститутів також інститут громадянського суспільства, який має стати "формою організації і засобом здійснення спільної діяльності громадян, спрямованої на захист власних прав та інтересів" [11].

Соціологія розглядає інститути не лише як взаємопов'язану систему ролей, але й діяльність певних формальних та неформальних структур – організацій. У зарубіжній і вітчизняній літературі встановилася традиція сприймати соціальний інститут, окрім іншого, ще й як систему соціальних організацій. Соціальна організація тлумачиться як такий спосіб спільної діяльності людей, за якого вона набуває форми жорстко упорядкованої, врегульованої, скоординованої та спрямованої на досягнення конкретної мети взаємодії. У соціології такі структурні підрозділи нерідко можуть називатися або соціальними організаціями, або неголовними чи неосновними соціальними інститутами [15, с. 204]. Тому, на думку авторів, більш правильно є назва "соціальні організації". При цьому, під терміном "соціальна", звичайно, ми маємо на увазі не лише те, що така організація націлена на вирішення важливих проблем певних соціальних груп (наприклад, інвалідів, пенсіонерів, багатодітних сімей тощо), а в більш узагальненому сенсі цього слова, як суспільна, громадська структура. Щодо таких соціальних організацій громадянського суспільства, автори пропонують називати їх "соціальними організаціями громадянського суспільства", або більш коротко – "організації громадянського суспільства".

Перелік соціальних організацій інституту громадянського суспільства є досить великим. В Україні, з одного боку, їх по-різному називають, а з іншого – не завжди вірно наповнюють перелік. Що стосується назви, то нерідко використовують такі: "інститути громадянського суспільства", "організації

громадянського суспільства", "неурядові організації", "недержавні організації", "неприбуткові організації", "некомерційні організації", організації "третього сектору" тощо. Ми вважаємо, що найбільш правомірною є назва "організації громадянського суспільства". До речі, і в світі "Третій сектор" називають по-різному: "неприбутковий, безприбутковий та непрофітний"; "третій і громадський"; "благодійний та філантропічний"; "незалежний, недержавний та неурядовий"; "громадянського суспільства" (Бразилія); "добровільний" (Велика Британія); "сектор асоціацій" (Німеччина); "громадянські структури" (Єгипет); "додатковий" (Індія); "третя система" (Італія); "звільнений від аналогів" (США); "соціальне господарство" (Франція); "соціальні корпорації" (Японія) [16].

Стосовно переліку організацій можна було б зупинитися на запропонованому у "Дороговказях становлення українського громадянського суспільства", ухвалених на IV Всесвітньому форумі українців у серпні 2006 р., що містить:

- громадські організації та об'єднання громадян;
- політичні партії, що прийшли до влади;
- благодійні організації;
- громадські ЗМІ;
- самоврядні територіальні громади;
- сусідські товариства (органи самоорганізації населення);
- трудові та навчальні колективи;
- професійні та творчі колективи;
- об'єднання роботодавців;
- релігійні об'єднання [17, с. 3].

До цього списку віднесено політичні партії (не зовсім правомірно адже у Рекомендаціях Комітету Міністрів держав – членів Ради Європи від 10 жовтня 2007 р. про правовий статус неурядових організацій в Європі сказано, що до числа цих організацій політичні партії не входять [18]), а також трудові та навчальні колективи.

На нашу думку, найбільш продуктивним є підхід відбору, за яким Український незалежний центр політичних досліджень на підставі організаційно-правової форми відніс до організацій громадянського суспільства, які діють нині в Україні, 12 видів юридичних осіб:

- громадські організації;
- спілки громадських організацій;
- релігійні організації;
- благодійні організації;

- профспілкові організації;
- організації роботодавців;
- об'єднання профспілок;
- творчі спілки (інші професійні організації);
- органи самоорганізації населення;
- приватні установи;
- установи об'єднань громадян, або релігійних організацій, або профспілок;
- підприємства громадських організації інвалідів [19, с. 19].

Ми вважаємо, що, використовуючи значною мірою підхід відбору, який базується на меті діяльності організацій, цей перелік необхідно доповнити громадськими радами та іншими консультативно-дорадчими й експертними органами, консультаційними групами та спостережними комісіями для забезпечення врахування думки громадськості, що створюються при центральних і місцевих органах влади, а також незалежними засобами масової інформації.

Особливу увагу необхідно звернути на громадські ради. У країнах з розвиненим громадянським суспільством їх діяльність посідає особливе місце у політичній структурі суспільства, наприклад, у США успішно діють понад 1000 формувань, майже 400 з яких створено на президентському рівні [20, с. 121]. Україна поки що не може похвалитися подібними успіхами – на 1 січня 2009 р. при центральних та місцевих органах виконавчої влади діяло лише 77 громадських рад [21, с. 45], наразі і вони вже починають відігравати певну роль серед соціальних організацій громадянського суспільства – протягом 2006–2008 рр. громадськими радами подано 4950 пропозицій та рекомендацій [22].

Необхідно підкреслити, що з метою розширення взаємодії влади з громадськістю, врахування потреб та інтересів громадян під час розробки державної політики і здійснення громадського контролю за діяльністю органів влади у деяких країнах, зокрема тих, що входять до складу СНД, створюються ще такі важливі соціальні організації, як громадські палати: наприкінці 2004 р. утворено Громадську палату Російської Федерації, наприкінці 2007 р. – Громадську палату Казахстану, наприкінці 2008 р. – Громадську палату Киргизстану. Проте в Україні, на жаль, поки що не існує такої важливої структури громадянського суспільства, тож ми не будемо зупинятися на її аналізі. Додаткового аналізу заслуговують також незалежні засоби масової інформації.

Враховуючи важливість усіх вище названих соціальних організацій громадянського суспільства, автори цього розділу монографії вважають за необхідне більш детально зупинитися на розгляді громадських організацій. Їх примушує це зробити, по-перше, той факт, що саме ці організації виконують важливу соціальну роль у суспільному житті, зокрема і в процесах, пов'язаних з вирішенням проблем соціальної нерівності, а по-друге, до цього спонукає їх масовість, поширеність серед усіх форм соціальних інститутів, які нині існують у системі громадянського суспільства.

На громадські організації покладається виконання низки важливих соціальних функцій. У "Кодексі кращих практик участі громадськості у процесі прийняття рішень", ухваленому на конференції міжнародних неурядових організацій Ради Європи 1 жовтня 2009 р., підкреслюється: "Основні види діяльності неурядових організацій зосереджені на принципах соціальної справедливості, правах людини, демократії та верховенства права. У цих сферах метою неурядових організацій є поліпшення життя людей і сприяння цьому" [23].

На думку авторів, найважливішими соціальними функціями громадських організацій є:

– вирішення наболілих соціально-економічних проблем як членів своїх організацій, так і суспільства в цілому, при цьому серед основних напрямів діяльності громадських об'єднань у розвинених демократичних країнах нині виокремлюються зокрема ті, що стосуються вирішення питань, пов'язаних з майновим розшаруванням: боротьба з бідністю; надання оперативної допомоги тим верствам населення, які її потребують; створення програм додаткової освіти, професійної перепідготовки та соціальної підтримки, спрямованих на поліпшення підготовки робочої сили; благодійницька діяльність;

– організація змістовного дозвілля, відпочинку членів своїх організацій;

– захист прав і свобод громадян, у першу чергу, членів своїх організацій;

– формування ідеологічної основи громадянського суспільства: виховання почуття власної відповідальності за вирішення суспільних проблем, розуміння свого місця і ролі в процесах, що відбуваються в суспільстві та державі тощо;

– громадський контроль за діяльністю органів влади, недопущення неефективного державного управління та корупції.

Автори вважають, що найважливішими соціальними функціями організацій громадянського суспільства як детермінанти соціально-економічної

нерівності є: соціально-економічна діяльність; контроль; захист; координація; виховання та навчання (табл. 6.1.1).

Таблиця 6.1.1

Функції організацій громадянського суспільства як детермінанти соціально-економічної нерівності

Соціально-економічна діяльність	Контроль	Захист	Координація	Виховання та навчання
Створення підприємств ОГС – вирішення проблем безробіття	За діяльністю органів державної влади	Боротьба з корупцією	Діяльність Національної тристоронньої соціально-економічної ради	Виховання громадян, спроможних захищати свої права
Залучення ОГС до надання соціальної допомоги	За діяльністю органів місцевого самоврядування	Дотримання законодавства в цілому	Здійснення соціального діалогу на місцевому рівні	Залучення громадян до навчання впродовж життя
Робота ОГС із соціально вразливими та маргінальними групами населення	За діяльністю власників підприємств та адміністрації на виробництві	Захист прав працівників приватних і державних підприємств та організацій		Підготовка лідерів організацій громадянського суспільства
Залучення волонтерів до роботи ОГС				

Джерело: розроблено автором.

Необхідно підкреслити, що якщо перші із наведених соціальних функцій за громадянського суспільства важливі і, звичайно, потребують підтримки з боку державних органів, то остання в цьому переліку функція за умов становлення громадянського суспільства стає особливо важливою, тому що в суспільстві шляхом об'єднання в громадських організаціях зростає кількість людей (громадян), спроможних утворювати "громадянський простір сенсів і дій" (громадянську сферу), готових враховувати не лише особистий, груповий чи корпоративний, але й суспільний інтерес та спроможних діяти для реалізації цього суспільного інтересу (вирішення суспільних проблем), а отже, викликати глибокі соціальні зміни (хай і на дуже локальному рівні), змінюючи ситуацію на хоч трохи справедливішу [24]. Під цю функцію за

громадянського суспільства починають масово діяти так звані моніторингові, сторожові ("watch-dog") організації громадського контролю. Вони серед своїх завдань особливо виокремлюють функцію громадського контролю переважно за діяльністю органів влади різного рівня.

Європейська система, що передбачає розбудову структур громадянського суспільства, базується на засадах Загальної декларації прав людини (прийнятої ООН у 1948 р.), Міжнародного пакту про громадянські і політичні права (прийнятого ООН в 1966 р.), Конвенції про захист прав і основних свобод людини (прийнятої Радою Європи у 1950 р.), Європейської соціальної хартії (прийнятою Радою Європи у 1961 р. та переглянутою у 1996 р.) та ряду інших міжнародних документів. У жовтні 2007 р. Комітет Міністрів Ради Європи ухвалив Рекомендацію державам-членам стосовно правового статусу неурядових організацій у Європі № CM/Rec(2007)14, де визначено основні засади та стандарти, на яких мають базуватися національні закони про діяльність організацій громадянського суспільства країн-членів Ради Європи. За визначенням Рекомендації, термін "неурядові організації" містить в собі "добровільні самоврядні об'єднання або організації, створені для реалізації некомерційних завдань їхніх засновників або членів" [18].

Результативність, дієвість роботи організацій громадянського суспільства, їхній вплив на вирішення важливих соціально-економічних проблем в умовах зростаючого майнового розшарування значною мірою залежать від масштабів їх діяльності в цілому. Необхідно підкреслити, що в процесі розвитку громадянського суспільства кількість, масовість цих організацій зростає небувалими темпами: впродовж останнього десятиліття у світі їх кількість зросла в 40 разів [25]. Наприкінці ХХ ст. їх роль почала набувати все більшого значення в міжнародних відносинах: якщо на початку 50-х років минулого століття нараховувалося не більше 800 міжнародних неурядових організацій, то в 1990 р. їх діяло 6 тис., у 1996 р. – 26 тис., а в 2001 р. – уже 40 тис. [26, с. 3]. Вони перемістилися в центр уваги міжнародних організацій та об'єднань: з 1996-го по 2007 р. майже втриє (з 1041 до 2865), збільшилася кількість неурядових організацій, які мають консультативний статус при Економічній і соціальній раді ООН [27], усього ж на сьогоднішній день понад 13 тис. організацій громадянського суспільства підтримують партнерські стосунки з цією структурою ООН [28], при ЮНЕСКО офіційний статус мають 580 неурядових організацій, ЮНІСЕФ підтримує офіційні стосунки із 191 неурядовою організацією, майже в половині проектів, які нині фінансуються Світовим банком, задіяні громадські

організації [29], майже 370 неурядових організацій мають статус консультантів при Раді Європи (2003 р.) [30].

Зростає кількість громадських об'єднань і в окремих країнах, зокрема тих, що раніше належали до соціалістичного табору, були республіками СРСР. Навіть у Китаї наприкінці 2001 р. зареєстровано 129 тис. організацій [31, с. 53]. Одним із лідерів за цим показником серед постсоціалістичних країн раніше була Польща: у 2004 р. членами неурядових організацій були 7–7,5 млн поляків [32]. На початок 2008 р. в країні діяло майже 68 тис. неурядових організацій. Слід зауважити, що впродовж останнього часу цей процес дещо погіршився: якщо впродовж 2003 р. у цій країні було зареєстровано понад 4 тис. громадських асоціацій та 900 фондів, то впродовж 2007 р. – уже лише майже 3 тис. асоціацій та майже 650 фондів, що на 25% менше [33]. Подібні процеси відбуваються в Чехії та Угорщині [34]. У тому ж напрямі із пострадянських країн йде Росія: з 2001-го до 2006 р. кількість структур громадянського суспільства зросла на 34% [35, с. 5], проте якщо станом на 1 січня 2007 р. тут було 176,7 тис. громадських і релігійних організацій (об'єднань), то на 1 січня 2008 р. їх стало уже 157,3 тис. [36, с. 42], а на 1 жовтня цього ж року – 147,1 тис. [37, с. 49]. Наразі продовжується процес значного зростання неурядових організацій у Казахстані: якщо у 1990 р. тут їх було 100, на початок 2007 р. – 5 тис. [38], то на кінець 2009 р. стало понад 13 тис. [39].

Як відомо, Європейська Комісія зініціювала створення в межах програми "Східне партнерство" Форуму громадянського суспільства з метою "розвитку контактів між організаціями громадянського суспільства та сприяння їх діалогу з органами державної влади" в Азербайджані, Білорусі, Вірменії, Грузії, Молдові та Україні [40]. Форум має стати інформаційним і координаційним майданчиком для діяльності громадських організацій у просторі "Східного партнерства".

Стосовно України необхідно зазначити, що впродовж останнього часу тут ставлення населення до них залишається досить стабільним: за даними моніторингу Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, майже чверть опитаних постійно заявляють, що вони довіряють громадським організаціям (табл. 6.1.2). За даними останнього опитування, проведеного в жовтні 2009 р., цей показник становив 27%.

Трохи нижчі показники засвідчують матеріали моніторингового опитування, що проводиться Інститутом соціології НАН України (табл. 6.1.3), проте і вони є досить стабільними – на рівні 12–16%.

Таблиця 6.1.2

**Динаміка відповідей респондентів на запитання:
"Чи довіряєте Ви громадським організаціям?", %**

Дата опитування	Варіант відповідей				
	Повністю довіряю	Скоріше довіряю	Скоріше не довіряю	Повністю не довіряю	Важко відповісти
Жовтень 2001 р.	5	18	28	28	21
Жовтень 2002 р.	5	24	22	30	19
Вересень 2003 р.	7	25	21	20	27
Жовтень 2004 р.	6	26	24	21	23
Жовтень 2005 р.	3	26	29	18	24
Жовтень 2006 р.	3	24	31	21	21
Вересень 2007 р.	3	23	24	24	26
Грудень 2008 р.	2	20	30	29	19
Жовтень 2009 р.	3	24	32	24	17

Джерело: за матеріалами моніторингу Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?pollid=81>>.

Таблиця 6.1.3

Динаміка відповідей респондентів на запитання: "Який рівень Вашої довіри до благодійних фондів, громадських асоціацій і об'єднань?", %

Варіант відповіді	2004	2005	2006	2008	2010
Зовсім не довіряю	27,3	22,7	23,2	19,3	22,2
Переважно не довіряю	22,5	25,7	26,8	23,7	25,2
Важко сказати, довіряю чи ні	34,9	37,8	37,8	40,6	36,9
Переважно довіряю	12,2	12,0	10,3	15,0	13,7
Цілком довіряю	3,0	1,5	1,9	1,3	1,8
Не відповіли	0,1	0,2	0,0	0,1	0,2
Середній бал	2,4	2,4	2,4	2,6	2,5

Джерело: за даними національних щорічних моніторингових опитувань, які проводить Інститут соціології НАН України, за відповідні роки.

За даними моніторингу Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, 13,8% опитаних громадян вважають, що їхні інтереси у суспільних процесах в першу чергу мають представляти громад-

ські організації. Хоча вони менше від політичних партій (їм віддають перевагу 26,4% опитаних), але трохи більше від профспілок (13,5) та окремих політиків (11,9%). Цей же моніторинг показав, що 41% респондентів вважають, що якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти, то для досягнення більшого ефекту їм необхідно створити громадську організацію або приєднатися до вже існуючої. Ще 21% опитаних переконані, що необхідно діяти спільно неформально (не реєструючи свою діяльність і не створюючи організацій). І лише 8% наполягають на тому, що кожен має діяти індивідуально.

Отже, в Україні з року в рік зростає кількість об'єднань громадян, як із всеукраїнським та міжнародним статусом (рис. 6.1.1), так і з місцевим: якщо станом на 1 січня 2005 р. було 47 920 місцевих громадських організацій та осередків всеукраїнських організацій, то на 1 січня 2010 р. – уже 71 850, або на 50% більше [41, с. 8].

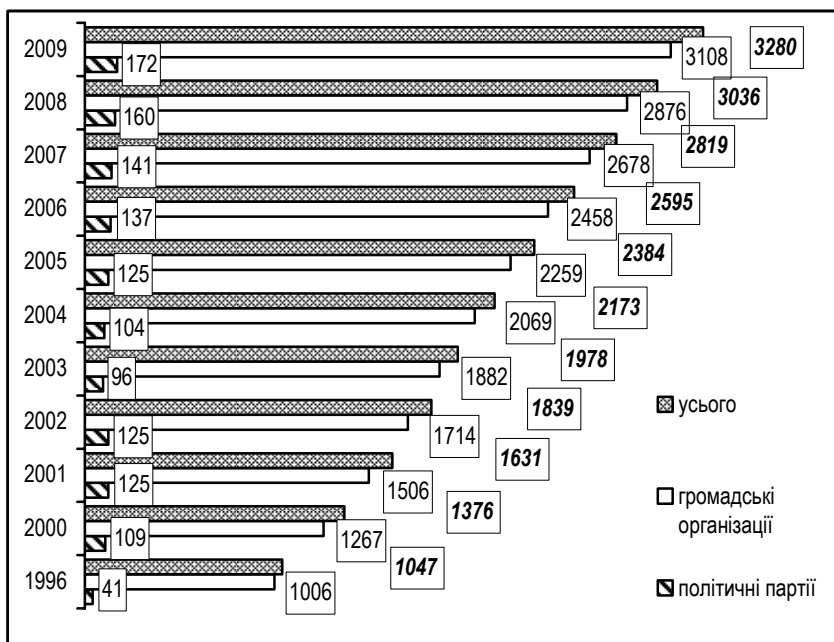


Рис. 6.1.1. Кількість об'єднань громадян (політичних партій, всеукраїнських та міжнародних громадських організацій), легалізованих Міністерством юстиції України, шт.

Джерело: Громадські організації в Україні у 2009 році : стат. бюл. – К. : Держкомстат України, 2010. – С. 7.

При цьому, такий процес притаманний як для України в цілому, так і для кожної області зокрема: наприклад, в Одеській області протягом цього часу кількість громадських організацій зросла на 93%, у Київській та Кіровоградській областях – на 70%, у Чернівецькій – на 69%. На початок 2010 р. найбільше громадських організацій з місцевим статусом та осередків громадських організацій було в Донецькій області та в м. Києві – відповідно 5909 та 5639 (табл. 6.1.4).

Разом з тим, як на нашу думку, рівень розвитку структур громадянського суспільства в тій чи іншій області справедливіше визначати не за кількістю зареєстрованих громадських організацій, а на базі коефіцієнту розвитку громадського руху (КРГР), який ми пропонуємо визначати шляхом перерахунку кількості громадських організацій на 10 тис. населення. Здійснений за цим коефіцієнтом аналіз розвитку громадських об'єднань в областях країни показав, що на початок 2010 р. найкраща ситуація була у м. Севастополі: тут КРГР становить 27,8 бала, тоді як, наприклад, в Донецькій області – 13,2, а в Дніпропетровській – 12,5 бала. У той же час ці області значно випереджають м. Севастополь за кількістю громадських організацій – в Донецькій області їх 5909, в Дніпропетровській – 4208, а в м. Севастополі – лише 1058 (табл. 6.1.5).

Необхідно також підкреслити, що в суспільстві досить поширеними є стереотипи, які свого часу інтенсивно насаджувалися певними політичними силами: члени громадських організацій – це "грантоїди" (адже для цього існують й об'єктивні причини: за даними опитування неурядових організацій України, яке проводить Творчий центр ТЦК¹, на сьогодні більше половини українських неурядових організацій працюють із міжнародними донорськими організаціями, причому частка організацій, які отримують гранти від міжнародних організацій, зростає – з 49% у 2002 р. до 55% у 2008 р. [42, с. 58, 91]) або якісь маргінали, котрі не знайшли собі місця в суспільному житті. Отож не дивно, що кількісно членство в громадських організаціях досить низьке: за даними моніторингу Інституту соціології НАН України, воно впродовж усіх років незалежності становило лише 12–17% (для порівняння – на сьогодні в США понад 70% громадян є членами організацій

¹ Дослідження "Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України, 2002–2009 роки" проведене Творчим центром ТЦК у межах проекту "Об'єднаємося заради реформ (UNITER)", що фінансується Агентством США з міжнародного розвитку (USAID), у вересні 2009 р. В опитуванні взяли участь лідери 579 громадських організацій (515 з них зареєстровані як громадські, а 64 – як благодійні організації), що репрезентують усі області України, АР Крим та м. Київ.

Кількість громадських організацій з місцевим статусом та осередків громадських організацій станом на 1 січня відповідного року, *шт.*

Регіон	2005	2007	2010	2010, порівняно з 2005 р., %
Україна	47920	57124	71850	149,9
АР Крим	2863	3279	3687	128,8
Вінницька	1302	1602	2152	165,3
Волинська	924	1168	1521	164,6
Дніпропетровська	2745	3199	4208	153,3
Донецька	4362	5000	5909	135,5
Житомирська	1343	1569	1985	147,8
Закарпатська	1543	1767	2182	141,4
Запорізька	2024	2353	2940	145,3
Івано-Франківська	1364	1608	2007	147,1
Київська	1689	2111	2868	169,8
Кіровоградська	1171	1487	1991	170,0
Луганська	2161	2576	3115	144,2
Львівська	2914	3322	4218	144,8
Миколаївська	1709	1978	2458	143,8
Одеська	1992	2876	3837	192,6
Полтавська	1520	1770	2251	148,1
Рівненська	1180	1413	1846	156,4
Сумська	1236	1498	1888	152,8
Тернопільська	876	1041	1276	145,7
Харківська	3123	3551	4319	138,3
Херсонська	1010	1214	1657	164,1
Хмельницька	1144	1397	1850	161,7
Черкаська	1331	1640	2004	150,6
Чернівецька	714	890	1208	169,2
Чернігівська	1149	1470	1776	154,6
м. Київ	3836	4541	5639	147,0
м. Севастополь	695	804	1058	152,2

Джерело: за даними Держкомстату України за відповідні роки.

Таблиця 6.1.5

Ранжування областей України за коефіцієнтом розвитку громадського руху (КРГР) станом на 1 січня 2010 р.

Реґіон	Кількість населення (тис. осіб)	Кількість громадських організацій	Місце області за кількістю громадських організацій	Коефіцієнт розвитку громадського руху (КРГР)	Місце області за КРГР
Україна	45962,9	71850	–	15,6	
АР Крим	1965,3	3687	7	18,7	5
Вінницька	1650,6	2152	14	13,0	25
Волинська	1036,7	1521	24	14,7	19
Дніпропетровська	3355,5	4208	5	12,5	26
Донецька	4466,7	5909	1	13,2	24
Житомирська	1285,8	1985	18	15,4	16
Закарпатська	1244,8	2182	13	17,5	6
Запорізька	1811,7	2940	9	16,2	9
Івано-Франківська	1380,7	2007	15	14,5	20
Київська	1721,8	2868	10	16,7	7
Кіровоградська	1017,8	1991	17	19,6	4
Луганська	2311,6	3115	8	13,5	23
Львівська	2549,6	4218	4	16,5	8
Миколаївська	1189,5	2458	11	20,7	2
Одеська	2391,0	3837	6	16,1	11
Полтавська	1499,6	2251	12	15,0	18
Рівненська	1151,6	1846	22	16,0	12
Сумська	1172,3	1888	19	16,1	10
Тернопільська	1088,9	1276	25	11,7	27
Харківська	2769,1	4319	3	15,6	14
Херсонська	1093,4	1657	20	15,2	17
Хмельницька	1334,0	1850	21	13,7	21
Черкаська	1295,2	2004	16	15,5	15
Чернівецька	904,4	1208	26	13,7	22
Чернігівська	1109,7	1776	23	16,0	13
м. Київ	2785,1	5639	2	20,3	3
м. Севастополь	380,5	1058	27	27,8	1

Джерело: за даними Держкомстату України за відповідні роки.

громадянського суспільства, 50% беруть активну участь у діяльності двох і більше асоціацій [43]). Навіть спалах соціальної активності в період "помаранчевої революції" не спричинив перехід цієї енергії в організовані структури громадських організацій: упродовж 2005–2010 рр. лише 16% опитаних відповіли, що вони задіяні в певних громадських організаціях [44, с. 500]. При цьому необхідно зауважити, що цей відсоток трохи вищий серед економічно активного населення – 2010 р. у цій групі він становив 17,9%, тоді як серед тих, хто не є економічно активним – 15,0%.

Як показало міжнародне порівняльне соціологічне дослідження, що проводилося в межах загальноєвропейського моніторингового проекту "Європейське соціальне дослідження", одразу ж після революції у березні–квітні 2005 р., Україна за показником громадської активності істотно відстає від країн розвинутої демократії: лише 2,2% українців доводилося в останні перед опитуванням 12 місяців працювати в об'єднанні чи в організації іншій, ніж політична партія або рух, тоді як наприклад в Ісландії таких було 48,7%, у Фінляндії – 31,2, Норвегії – 25,2, Данії – 23,6% [45, с. 20]. Подібна ситуація, за матеріалами цього моніторингу, спостерігається і надалі: 2007 р. в Україні цим займалося 1,4% опитаних (це третє місце з кінця серед 25 країн, що брали участь в опитуванні), а 2009 р. – 2,1% [46, с. 20]. Практично такі ж результати показало моніторингове дослідження Інституту соціології НАН України: у квітні 2009 р. лише 2,4% респондентів відповіли, що вони протягом останніх 12 місяців особисто брали участь у роботі громадських організацій [47, с. 525].

Однією з особливостей громадської активності населення України є набагато більша розвиненість та дієвість порівняно з громадськими організаціями структур політичних партій. За даними Європейського соціального дослідження, із 25 країн, задіяних у ньому, лише в трьох країнах впродовж останнього року населення активніше брало участь в діяльності політичних партій порівняно з іншими громадськими організаціями, причому лише в Україні ця різниця була більш ніж у півтора раза вищою [45, с. 20]. При цьому необхідно врахувати, що опитування проводилося на початку 2005 р., коли легалізація партійних осередків набула особливої активності, а в країні йшла підготовка до перших в її історії парламентських та місцевих виборів за партійним принципом, що відбулися в березні 2006 р. Отож, упродовж саме цього року було зареєстровано ще майже стільки ж осередків політичних партій, скільки їх діяло на початку року [48, с. 8].

Далі цей процес поглиблювався: якщо на початку 2005 р. в країні було зареєстровано 104 політичні партії, на початку 2010 р. їх діяло 172 [41, с. 7], то в серпні цього ж року в Єдиному реєстрі громадських формувань Міністерства юстиції України їх стало вже 182 [49]. На місцевому рівні нині лише в м. Севастополі кількість громадських об'єднань переважає партійні структури, тоді як у цілому по країні партійних структур більше, ніж структур громадських організацій, у 3,5 раза, а, наприклад, у Тернопільській області їх більше в 7,2 раза, у Волинській – в 6,6, в Житомирській – в 6,4, у Вінницькій та Хмельницькій областях – в 5,7, в Полтавській області – в 5,1 раза [41, с. 18, 19].

Такий ухил у розвитку громадських об'єднань свідчить про значну заполітизованість їх діяльності та зменшення уваги до вирішення актуальних соціально-економічних проблем на рівні громад і суспільства в цілому, зокрема й тих з них, що стосуються питань соціально-економічної нерівності.

Незважаючи на вищенаведені статистичні дані про зростання в Україні кількості громадських організацій, та ж статистика свідчить, що за цим показником Україна нині ще суттєво відстає не лише від розвинених країн, але навіть від тих, які зовсім недавно також належали до соціалістичного табору: так, якщо в Україні на 10 тис. населення зараз існує 11 зареєстрованих організацій, то в Угорщині – 46, в Чехії – 55, в Хорватії – 85, в Естонії – 201 [50, с. 6]. Хоча рейтинг розвитку громадянського суспільства, визначений міжнародною незалежною організацією "Freedom House" у 2008 р. в межах дослідження "Nations in Transit", в Україні кращий (2,75 бала), або значно кращий, ніж в інших пострадянських країнах (окрім країн Балтії): в Азербайджані він становить 5,25 бала, у Білорусі – 6,5, у Вірменії та Грузії – по 3,5, у Казахстані – 5,5, у Киргизії – 4,5, у Молдові – 3,75, у Російській Федерації – 5,5, у Туркменістані та в Узбекистані – по 7,0 балів [51].

При цьому, говорячи про статистичні характеристики "третього сектору" України, необхідно враховувати й те, що, за вдалою оцінкою американських дослідників Ф. Мішлівеця та Д. Єнсена, у нас, як і в деяких інших посткомуністичних країнах, лише демонструється "статистично міцне громадянське суспільство". На жаль, статистика не завжди відображає реальний стан справ [52, с. 332]. Так, за підсумками 2009 р. перед органи статистики про результати своєї діяльності відзвітували 19 174 центральні органи громадських організацій з різним статусом, що становить лише 37,5% загального числа центральних органів громадських організацій, зареєстрованих органами юстиції. Інші ж не були знайдені за реєстраційними адресами і додат-

кові відомості про їх місце знаходження не відомі. Отже, їх напевно можна вважати "паперовими", тобто формально зареєстрованими, а не такими, що діють реально. При цьому необхідно підкреслити, що впродовж останніх років ці показники навіть погіршуються: якщо за підсумками 2004 р. відвітували 42,8% організацій, за підсумками 2006 р. – 39,2%, 2007 р. – 38,6%, то 2009 р. – 37,5% [41, с. 9]. За експертними оцінками, активні і постійно діючі громадські організації становлять лише 8–9% загальної зареєстрованої кількості [20, с. 110]. Автори досить ґрунтовного дослідження "Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України, 2002–2009 роки" переконані, що на кінець 2009 р. в країні діяло не більше 3–4 тис. організацій, що менше порівняно з 2006 р., коли таких організацій діяло 4–5 тис. (і це при тому, що на цей час Держкомстатом було зареєстровано понад 70 тис. таких структур!). До "активно діючих" вони відносили організації, які відповідають таким критеріям: є офіційно зареєстровані; працюють не менше 2 років; мають досвід виконання не менше 2 програм чи проектів; мають успішний досвід виконання проектів та відомі в регіоні [42, с. 18].

На жаль, переважаюча більшість громадських організацій не веде детального аналізу свого членського складу, значна частина з них взагалі не має фіксованого членства. Проте, за даними національних моніторингових опитувань, які проводить упродовж 1992–2010 рр. Інститут соціології НАН України, якщо всіх членів громадських організацій узяти за 100%, то за статтю серед них переважають жінки (у 2010 р. вони становили 55,9%), за освітою – люди з середньою загальною освітою (34,2), за місцем проживання – міські жителі (71,6), за матеріальним статком – ті, хто вважає його середнім (41,3), за віком – 30–44-річні (31,9%). Рівень участі населення в громадських організаціях вищий на Заході (19,2%) та дещо менший у решті регіонів: 17,0 – у Центрі та на Півночі, 15,3 – на Сході, 14,0% – на Півдні. Громадсько активнішими є жителі міст – у містах з населенням понад 250 тис. осіб 17,6% опитаних заявили, що вони є членами певних громадських об'єднань (у м. Києві – 26), тоді як серед сільських жителів – 14,3%. Активнішу участь у діяльності громадських об'єднань беруть більш забезпечені громадяни – такими є серед людей зі статком "вище за середній" 21,1%, а серед тих, хто вважає його "середнім" – 20,2, тоді як серед "бідних" таких лише 12,8%. За сферою занять більший відсоток членів громадських організацій серед працівників державного сектора (24%) та серед тих, хто поєднує роботу в обох секторах (26), серед тих, хто працює в приватному секторі, членство в громадських організаціях поширене

менше – 16 і ще менше серед тих, хто не працює – 11%. Громадська активність спадає за віком опитаних: якщо серед 18–29-річних 21,1% є членами певних громадських об'єднань, то серед 30–44-річних – 17,4, а серед 45–60-річних – 14,2%.

Для того щоб виявити місце і роль громадських організацій у процесах, спрямованих на зменшення негативних наслідків соціально-економічного розшарування, необхідно проаналізувати спрямування та види їх діяльності. Впродовж останнього часу суттєвих змін тут не відбувається: серед усіх громадських організацій, зареєстрованих Міністерством України та місцевими реєструючими органами, у 2009 р. найбільша питома вага (16,6%) припадала на оздоровчі та фізкультурно-спортивні об'єднання (у 2004 р. їхня частка – 16,2%), об'єднань професійної спрямованості було 10,3, а стало 10,4%, молодіжних організацій було 10,5, а стало – 9,9%, об'єднань ветеранів та інвалідів було 9,5, а стало – 8,7, освітніх, культурно-виховних, культурних об'єднань було 5,6%, а стало – 5,2% [41, с. 8–9; 47, с. 8].

За даними дослідження "Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України, 2002–2009 роки", серед "активно діючих" організацій ці проблеми займають досить значне місце: так, сектором своєї діяльності назвали "права людини" та "вирішення соціальних питань" по 26% опитаних організацій; серед видів діяльності поширеним є "захист інтересів та їхнє лобювання", який обрали 41% респондентів у 2009 р. (у 2003 р. таких було 44), "надання соціальних послуг" – 21 та (26), "правова допомога" – 19 (20%) [42, с. 24–26].

На завершення необхідно підкреслити, що у динаміці розвитку громадянського суспільства в Україні впродовж останніх років переважають позитивні тенденції. Зростає кількість організацій громадянського суспільства та їх особовий склад, зміцнюється їх матеріально-технічна база та організаційна спроможність, розширюється сфера діяльності, удосконалюється нормативно-правова база. За загальноновизнаними міжнародними критеріями оцінки Україна впевнено стає одним із лідерів розвитку громадянського суспільства на пострадянському просторі.

Подальший прогрес у даному напрямі гальмується низкою проблем: недосконалою структурою фінансування та його недостатній обсяг; недостатнім інформуванням громадян про можливості використання організацій громадянського суспільства для захисту власних інтересів; низьким рівнем довіри до них громадян та участі у їх діяльності; недосконалістю окремих положень законодавчого регулювання.

Нормативно-правова база діяльності організацій громадянського суспільства в Україні у деяких своїх принципових положеннях все ще не відповідає стандартам Ради Європи, зафіксованим у її офіційних документах. Виправити таке становище має, зокрема, прийняття нового, базового для організацій громадянського суспільства, Закону України "Про громадські організації". Однак, розгляд його проекту в парламенті невинуватено затягується.

З метою сприяння найшвидшому вирішенню вказаних проблем пропонується ініціювання розроблення Стратегії розвитку громадянського суспільства в Україні, яка враховуючи досвід розроблення та впровадження Концепції сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства, містила б системний підхід до розв'язання вказаних проблем.

6.2. Взаємодія органів влади та "третього сектору" у вирішенні проблем соціально-економічної нерівності в суспільстві

Взаємодія органів державної влади з організаціями громадянського суспільства на основі партнерства необхідна для розвитку України як правової, демократичної і соціальної держави. Соціальний прогрес, демократичний розвиток, економічне піднесення важко реалізувати без активної участі з боку суспільства. Вирішення проблем соціально-економічної нерівності також неможливо уявити без тісної співпраці органів влади та "третього сектору".

Не будемо наразі детально оцінювати значимість і важливість цих соціальних організацій у суспільному житті. Звичайно, в ході становлення громадянського суспільства роль громадських організацій як першої ланки соціального контролю починає суттєво зростати. Але органи влади все ж залишаються порівняно з ними потужнішими соціальними організаціями і, в першу чергу, це стосується законотворчих можливостей, монополії на насилля як засобу володарювання, доступу до матеріальних і фінансових ресурсів. Проте підкреслимо, що саме від співпраці цих важливих соціальних організацій значною мірою залежить розвиток громадянського суспільства в цілому.

Зауважимо, що в умовах громадянського суспільства ця співпраця має відзначатися ще однією особливістю. Як твердить відомий німецький філософ і соціолог Ю. Хабермас, "сучасна модель взаємин держави і громадян

має вибудовуватися не за традиційним принципом суб'єкт-об'єктних відносин (керуючі – керовані), а на механізмах "комунікативної поведінки", тобто на суб'єкт-суб'єктних відносинах, на принципах визначення рівноправності як людини суспільної, так і людини "приватної", що передбачає як головну демократичну процедуру "діалогову комунікацію" державної влади і "вільної громадськості" [53, с. 30–31].

Ця співпраця також не повинна призводити до утворення так званих організацій ГОНГО – аббревіатура, що останнім часом стала досить поширеною і позначає псевдогромадські організації, які працюють на інтереси влади (ГОНГО – від англ. Government Organized Non-Government Organization, або GONGO, що в перекладі – урядом створені неурядові організації).

Для того щоб не виникала така ситуація, важливим стає розроблення, прийняття та впровадження необхідних правових, законодавчих актів стосовно громадських організацій та прийняття політичних рішень органами влади і громадськими організаціями щодо їхньої співпраці.

Упродовж останнього десятиліття збільшується кількість країн, в яких приймаються політичні рішення про співпрацю органів влади з громадськими організаціями. Започатковано цей процес 1998 р. у Великій Британії, де було підписано договори про співпрацю між неурядовими організаціями та урядами Англії, Уельсу, Шотландії та Північної Ірландії. Пізніше подібні документи були прийняті в інших країнах: в Естонії – "Урядова концепція розвитку громадянського суспільства", у Хорватії – "Урядова програма співпраці", у Канаді – "Угода", в Угорщині – "Урядова стратегія співпраці з громадським сектором", у Данії – "Хартія взаємодії між данськими волонтерськими/громадськими організаціями та публічним сектором", у Франції – "Хартія неурядових організацій" [54, с. 4], в Казахстані – "Концепція розвитку громадянського суспільства в Республіці Казахстан на 2006–2011 роки" [55], в Латвії – Національна програма "Зміцнення громадянського суспільства 2005–2009" [56, с. 47].

З року в рік зростає державне фінансування соціальних організацій громадянського суспільства. Так, у країнах Європи нині склалася практика виділяти 2–3% державного бюджету на підтримку проектів громадських об'єднань. Наприклад, за даними 2003 р., частка державного фінансування в бюджетах громадських організацій становила 20% у Швеції та Норвегії, 70% – у Голландії, Бельгії та Ірландії [57], 57 – у Фінляндії, 83% – у Німеччині [58, с. 99]. У Росії в 2007 р. бюджетні кошти становили 29% фінансування некомерційних організацій [59, с. 20].

З точки зору політики фінансування існує принципова різниця між тими видами послуг, які держава за законом повинна надавати громадянам, і тими, які вона за законом надавати не зобов'язана. Проте в багатьох країнах ця різниця не є досить чіткою. Нерідко якась послуга стає обов'язком держави внаслідок успішного лобювання громадською організацією її внесення до законодавства. Той факт, що громадська організація надає послуги, які входять в обов'язок держави, сам по собі не дає організації права на державну підтримку.

Існують два основних типи державного фінансування громадських організацій: прямий та непрямий. Прямим фінансування називається тоді, коли кошти виділяються з бюджету центрального чи місцевого рівня безпосередньо організації. Це не означає, що кошти надходять безпосередньо з рахунку Державного казначейства на рахунок громадської організації. Як правило, вони проходять через різні державні структури (міністерства, державні та інші фонди тощо). Одним із різновидів прямої державної підтримки є субсидії – державне фінансування, націлене на підтримку діяльності громадської організації в цілому, яке не пов'язане з конкретним проектом. Нині така форма фінансової підтримки використовується все рідше. Більш прогресивним вважається принцип грантів. Гранти, як правило, не використовуються на покриття операційних витрат організації, а призначені для фінансування конкретного проекту, який відповідає програмним цілям уряду і через це вважається таким, що має публічну цінність. Гранти на відміну від субсидій розподіляються не адміністративним рішенням центральних чи місцевих чиновників, їх виділяють за результатами відкритого конкурсу шляхом подання замовлень [57].

Непряма фінансова підтримка не передбачає безпосереднього перерахування коштів чи передачі майна, а являє собою пільгу, яка дозволяє громадській організації використовувати свої кошти на виконання статутних цілей, а не на оплату інших фінансових зобов'язань. До форм непрямой підтримки можна віднести використання державного майна безкоштовно чи за зниженими ставками, звільнення від податку на прибуток, податкове стимулювання філантропії, механізм так званих "процентних відрахувань" тощо.

Аналіз взаємодії органів влади та громадських організацій як необхідного чинника розбудови в Україні громадянського суспільства потрібно, на нашу думку, розпочинати із загальної оцінки двох основних, фундаментальних соціальних інститутів – інституту держави та інституту громадянського суспільства, до яких відповідно належать такі соціальні організації як, з одного боку,

органи законодавчої влади (Верховна Рада України), органи виконавчої влади (Кабінет Міністрів України, інші центральні та місцеві органи виконавчої влади), органи судової влади, з іншого боку – громадські організації.

Необхідно зазначити, що, безумовно, впродовж майже двадцятирічної новітньої історії незалежної України в країні відбулося становлення як органів влади, так і громадських організацій. Однак вони далеко ще не відповідають необхідним сучасним стандартам. Для підтвердження цієї тези не робитимемо детальний їх аналіз, а наведемо лише деякі оцінки міжнародних експертів та громадськості, українського загалу.

У травні 2007 р. Всесвітній центр конкурентоспроможності Інституту розвитку менеджменту IMD-Lausanne (Лозанна, Швейцарія) опублікував результати щорічного звіту щодо конкурентоспроможності країн світу – IMD World Competitiveness Yearbook 2007. Україна вперше за 19 років існування рейтингу увійшла до нього й посіла 46-те місце серед 55 прорейтингованих країн. За показниками макроекономічної динаміки вона зайняла 43-тє місце, за показниками ефективності влади – 48-ме. Низька ефективність влади та регуляторного середовища є, на думку експертів, головним чинником низького рівня конкурентоспроможності України [60, с. 2]. За даними рейтингу Всесвітнього економічного форуму, якщо протягом 2004–2006 рр. позиції України дещо підсилювалися і вона піднялася у рейтингу з 86-го до 69-го місця, то за 2007–2009 рр. втратила 13 позицій, опустившись на 82-ге місце в 2009 р. Серед 12 складових, які використовуються для визначення рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності ВЕФ, на рівень конкурентоспроможності України негативно впливає, у першу чергу такий чинник, як рівень розвитку інституцій (120-те місце) [61, с. 89]. За даними міжнародного порівняльного соціологічного дослідження, виконаного Інститутом соціології НАН України в межах загальноєвропейського моніторингового проекту "Європейське соціальне дослідження", в якому у березні – квітні 2005 р. брали участь 24 держави ЄС та Україна, за рівнем задоволеності населення роботою уряду своєї країни Україна зайняла 9-те місце з кінця, а за рівнем довіри працівникам центральних та місцевих органів державного управління та їх чесності – останнє місце [45, с. 13, 29]. З 2005-го до 2007 р. середній бал задоволеності роботою уряду, який вираховується за шкалою, де 0 означає "зовсім незадоволений", а 10 – "повністю задоволений", скоротився з 4,25 до 2,17 і Україна посіла останнє місце серед 25 країн, які брали участь в опитуванні 2007 р. У 2009 р. цей коефіцієнт становив лише 1,55 бала. За таким же коефіцієнтом Україна з показником 2,32 опинилася на передостанньому місці і за довірою до Парламенту країни.

У 2007 р. лише 8,4% опитаних відповіли, що протягом останніх 12 місяців їм прийшлося звертатися до політиків, представників уряду чи місцевої влади – це третє місце з кінця у переліку країн, що брали участь в опитуванні [46, с. 16–19]. За даними жовтневого 2009 р. опитування, проведеного Українським інститутом соціальних досліджень ім. О. Яременка, 94% населення країни вважали, що в умовах економічної та фінансової кризи Президент України неефективно справлявся зі своїми обов'язками. Така ж оцінка була надана 93% опитаних стосовно Верховної Ради України, 85% – Уряду України, 73% – місцевих органів влади [62, с. 168].

Дані ІС НАНУ 2010 р. щодо рівня довіри Президенту, Уряду та Верховній Раді показують певні позитивні зрушення у порівнянні з даними попередніх останніх років, але вони значною мірою пояснюються тим, що зміна влади завжди супроводжується зростанням довіри на підставі позитивних очікувань (рис. 6.2.1). Це, зокрема, підтверджують дані моніторингу, який проводиться Центром економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова: у серпні 2010 р. порівняно з травнем цього ж року істотно знизився рівень підтримки дій органів влади і вищих посадових осіб держави – так, частка респондентів, які повністю підтримують діяльність Президента України, знизилася з 40% у травні до 23% у серпні; частка тих, хто повністю підтримує діяльність Уряду – з 27 до 14%, а частка тих, хто повністю підтримує діяльність Верховної Ради України – з 19 до 11% [63].



Рис. 6.2.1. Розподіл відповідей на запитання: "Який рівень Вашої довіри ...?", середній бал

(за 5-бальною шкалою, де 1 – зовсім не довіряю, а 5 – повністю довіряю)

Джерело: Балакірева О.М., Головенько В.А., Дмитрук Д.А. та ін. Сприйняття населенням напрямів соціально-економічного розвитку країни як передумова готовності до системних реформ та модернізації // Український соціум. – 2010. – № 4(35). – С. 24.

Цікавим є також той факт, що якщо рівень довіри до основних владних структур, з одного боку, є досить низьким, а з іншого – зазнає значних коливань залежно від подій, які відбуваються в політичному, соціально-економічному житті країни, то рівень довіри до громадських організацій постійно залишається хоча й не дуже високим (на рівні 15%), але стабільним (табл. 6.2.1).

Таблиця 6.2.1

Рівень довіри населення України до органів влади та громадських організацій, %*

Назва соціального інституту	2004	2005	2006	2008	2010
Президент України	15	49	30	23	31
Кабінет Міністрів України	11	37	16	19	20
Верховна Рада України	9	29	15	12	14
Благодійні фонди, громадські асоціації та об'єднання	15	14	12	16	16

* Сума відповідей "Цілком довіряю" та "Переважно довіряю".

Джерело: за даними моніторингу громадської думки ІС НАНУ за відповідні роки.

Необхідно зауважити, що український загальний покладає певні надії на те, що розширення діяльності громадських організацій, інших структур громадянського суспільства може посприяти виходу суспільства з фінансової та економічної кризи. Хоча впродовж кризи рівень довіри до громадських організацій й упав, але, з одного боку, не настільки низько, як до інших соціальних інститутів (за даними Центру економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова, якщо до політичних партій рівень довіри українського загалу з грудня 2007-го до грудня 2008 р. скоротився ледь не вдвічі – з 21 до 12%, то до громадських організацій трохи більше, ніж на третину – з 36 до 22%), а з іншого боку, довіра до них зростає швидше, ніж до інших інститутів (якщо в грудні 2008 р. її рівень становив 22%, у березні 2009 р. – 21, то в липні цього ж року – уже 31, тоді як стосовно політичних партій він становив відповідно 12, 8 та 16%).

Загалом для українського суспільства характерними є досить високі оцінки ролі громадських організацій та необхідності як участі громадян в їх діяльності, так і важливості посилення контролю з боку громадян (через організаційно оформленні об'єднання громадян) за органами влади. Разом

з тим, за даними моніторингу громадської думки УІСД/ЦСМ, три чверті дорослого населення не обізнані з тим, яким чином слід діяти, щоб впливати на вирішення тих чи інших питань, що є актуальними або турбують громадян, як впливати на діяльність місцевих органів влади (більше 80%), на вирішення питань державної політики (до 90%). Більше того, тривала тенденція самооцінки неспроможності протистояти рішенням Уряду та місцевої влади, які утискають законні права та інтереси, також є свідченням практичної відсутності позитивних зрушень у формуванні зрілого громадянського суспільства в Україні (рис. 6.2.2).

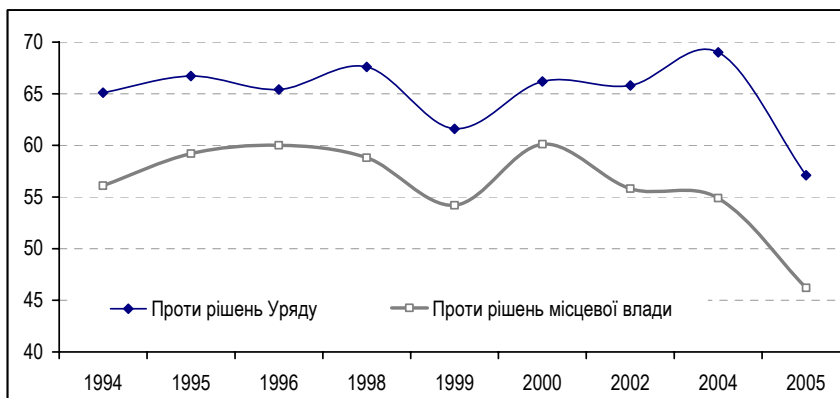


Рис. 6.2.2. Питова вага тих, хто відповів, що нічого не зміг би зробити, якби уряд України/місцева влада ухвалили рішення, яке утискає його законні права та інтереси, %

Джерело: Балакірева О.М., Головенько В.А., Дмитрук Д.А. та ін. Сприйняття населенням напрямів соціально-економічного розвитку країни як передумова готовності до системних реформ та модернізації // Український соціум. – 2010. – № 4(35). – С. 24.

Позитивної оцінки заслуговує те, що в Україні впродовж останніх років співпраця державних органів та громадських організацій певною мірою поглиблювалася. Так, зокрема, про позитивну динаміку свідчать кількісні показники змін законодавства щодо організацій громадянського суспільства: загальна кількість законодавчих актів, що впливають на утворення і діяльність організацій громадянського суспільства, затверджених упродовж 2008 р., становила 180 (порівняно зі 155 актами у 2007 р.), Верховна Рада ухвалила 12 законів та 5 постанов, Президент України видав 25 указів, а Кабінет Міністрів ухвалив 46 постанов та 36 розпоряджень щодо ор-

ганізацій громадянського суспільства. Загалом ці органи 2008 р. ухвалили 4652 акти, з яких 122 (2,6% загальної кількості) стосуються організацій громадянського суспільства. Ці показники також дещо вищі, ніж у 2007 р., коли з 4074 ухвалених Верховною Радою, Президентом і Кабінетом Міністрів актів 99 (2,4%) стосувалися організацій громадянського суспільства. Інші центральні органи виконавчої влади видали 49 актів, що впливають на утворення і діяльність організацій громадянського суспільства (порівняно із 42 у 2007 р.). Упродовж 2008 р. зареєстровано також 122 законопроекти (у 2007 р. – 65), що можуть впливати на утворення і діяльність організацій громадянського суспільства, зокрема 6 було подано Президентом, 22 – Кабінетом Міністрів та 94 – народними депутатами. 3-поміж цих законопроектів 5 набрали чинності закону, 7 ухвалено в першому читанні, а стосовно 22 одержано подання профільних комітетів про розгляд [64, с. 8–9].

За інформацією центральних та місцевих органів виконавчої влади протягом 2009 р. ними проведено понад 5500 консультацій з громадськістю (у 2008 р. – 1105), за результатами яких надійшло близько 12000 пропозицій та зауважень, з котрих враховано близько 10000, що становить 82,3% (у 2008 – 78,4%) [65].

До найважливіших позитивних змін, які сталися впродовж останніх років у відносинах між державними органами та організаціями громадянського суспільства, громадськими організаціями, необхідно віднести ухвалення Кабінетом Міністрів України 21 листопада 2007 р. Концепції сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства [66] та 5 листопада 2008 р. Порядку сприяння проведенню громадської експертизи діяльності органів виконавчої влади [67].

28 травня 2008 р. Кабінет Міністрів України своїм розпорядженням затвердив план заходів щодо реалізації 2008 р. Концепції сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства, який передбачав реалізацію 24 заходів. Моніторинг, проведений Українським незалежним центром політичних досліджень, засвідчив, що впродовж року виконано 6 заходів (25%), частково виконано і не виконано по 9 заходів (37,5%). Загалом виконання плану заходів становить 62,5%, що для українського уряду є дуже гарним показником порівняно з практикою в інших напрямках політики. Проводилася відповідна робота і стосовно вироблення подібного плану на 2009 р., проте було зроблено певний крок назад: 3 квітня 2009 р. Віцепрем'єр-міністр України І. Васюник своїм дорученням зобов'язав усі органи виконавчої влади розробити і ухвалити відомчі і обласні плани заходів на

2009 р. з виконання Концепції сприяння розвитку громадянського суспільства. Отже, єдиного урядового плану не стало і громадські організації розпочали співпрацю з міністерствами і обласними адміністраціями з метою внесення до річних планів діяльності цих органів заходів, необхідних для розвитку громадянського суспільства [68, с. 18–19].

За даними дослідження "Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України, 2002–2009 роки", наприкінці 2009 р. 97% "активно діючих" громадських організацій заявили, що вони регулярно (формально чи неформально) контактують з державними структурами. Ініціаторами спілкування в більшості випадків (65%) виступають обидві сторони (у 2007 р. цей показник становив 60%), щоправда ця ініціатива надходить у майже третині випадків (32%) виключно з боку громадських організацій, тоді як з боку державних структур – майже ніколи. Кількість організацій, які не мали спільних проектів з державними структурами, зменшилася з 36% у 2006 р. до 24% у 2009 р. Лише 5% представників громадських організацій зазначили, що співпраця між громадськими організаціями та урядом відбувається на високому рівні. Серед причин невисокого рівня співпраці майже половина керівників громадських організацій (47%) відмітили нерозуміння корисності такої співпраці з боку владних структур, 57% опитаних такою причиною назвали небажання співпрацювати з боку владних структур, причому цей показник зріс порівняно з 2005 р., коли він становив 47% [42, с. 50].

За даними цього ж дослідження, рівень співпраці між громадськими організаціями та державними структурами на місцевому рівні є вищим, ніж на національному рівні: якщо відсоток респондентів, що зазначили відсутність співпраці на національному рівні, становив 7%, то на регіональному рівні – лише 2%, а відсоток тих, хто вважає, що рівень співпраці є середнім, на національному рівні становив 30%, тоді як на місцевому рівні – 45% [42, с. 51].

Необхідно підкреслити, що останнім часом, зокрема протягом 2005–2009 рр., становлення громадянського суспільства в Україні характеризувалося в цілому позитивною динамікою. Зростання кількості організацій громадянського суспільства поєднувалося з розвитком їхньої інституційної спроможності та розширенням спектра діяльності. Удосконалювалися механізми взаємодії органів державної влади з громадськістю. Ці процеси стимулювалися політичними ініціативами Глави держави та створенням сприятливішої нормативно-правової бази функціонування інститутів громадянського суспільства [69, с. 80].

Прихід до влади на початку 2010 р. нових політичних сил вніс певні корективи у відносини між державними органами влади та організаціями громадянського суспільства. Ці зміни переважно стосуються структури органів влади, відповідальних за діалог з громадянським суспільством. На жаль, більшість інституційних змін мала непослідовний або суто негативний характер. Так, на рівні Кабінету Міністрів України забезпечення прозорості і відкритості діяльності органів виконавчої влади, розвитку комунікації влади і суспільства, сприятливих умов для розвитку громадянського суспільства було віднесено до компетенції віце-прем'єр-міністра В. Семиноженка. Однак на початку липня 2010 р. його було звільнено з роботи, а така важлива для діалогу між владою та інститутами громадянського суспільства посада ліквідована.

Негативний вплив на цей діалог справили й інші зміни у Секретаріаті Кабінету Міністрів України: спочатку підвищення в березні 2010 р. статусу управління зв'язків з громадськістю до департаменту, а вже в червні – ліквідація у зв'язку з "непотрібністю".

Низкою указів Президента України у квітні 2010 р. ліквідовано численні консультативно-дорадчі органи, пов'язані із громадянським суспільством – зокрема, Національну комісію із зміцнення демократії та утвердження верховенства права, Раду громадськості, Національну раду з питань культури і духовності тощо. Задекларованими підставами для цього стало бажання скоротити бюджетні витрати та залишити тільки дієві органи замість "баласту" з деяких органів, представники яких практично не збиралися на засідання.

Також з мотивів скорочення бюджетних витрат у квітні 2010 р. ліквідовано управління з моніторингу прав людини в Міністерстві внутрішніх справ. У складі цього управління 40% працівників були представниками правозахисних організацій. Оскільки цей підрозділ мав повноваження, зокрема, щодо участі в інспектуванні установ виконання покарань та прямого зв'язку з міністром, правозахисні організації дуже негативно оцінили це рішення.

На жаль, новий уряд не декларує навіть намірів створити цільовий державний фонд для фінансової підтримки громадянського суспільства на конкурсних засадах, адже такі ж фонди успішно діють не лише в східноєвропейських країнах (Естонії, Угорщині, Хорватії, Чехії), а й в Азербайджані, триває підготовка до створення таких фондів у Молдові та Росії [70, с. 12].

Необхідно зазначити, що впродовж останнього часу у співпраці державних органів з організаціями громадянського суспільства відбуваються не лише негативні, але й певні позитивні процеси: так, у лютому 2010 р. утворено Національний антикорупційний комітет при Президентові України, до складу якого включено одного представника громадських організацій, у тому ж місяці Указ Президента України "Про громадську гуманітарну раду" уповноважив цю раду на ініціювання громадських обговорень проектів нормативних актів у гуманітарній сфері та залучення громадськості до підготовки пропозицій. Необхідно також підкреслити, що влітку 2010 р. підготовка нового проекту Закону України "Про громадські організації" та проекту постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку проведення конкурсу з визначення програм і заходів, розроблених громадськими організаціями, для виконання яких надаватиметься державна фінансова підтримка" відбувалася із широким залученням громадськості.

На сьогодні правові та організаційні основи щодо діяльності громадських організацій в країні регулюються Законом України "Про об'єднання громадян", який застарів і не гарантує дотримання європейських стандартів у сфері діяльності громадських організацій. За визначенням Європейського суду, цей закон є дуже нечітким і непрогнозованим щодо його виконання та залишає надто багато можливостей для органу влади на власний розсуд приймати рішення стосовно того, реєструвати чи не реєструвати громадську організацію. Зважаючи на це, у Міністерстві юстиції України розроблено проект Закону України "Про громадські організації", який протягом 2005–2008 рр. широко обговорювався громадськістю країни. У листопаді 2008 р. законопроект у встановленому порядку внесено Урядом України на розгляд Верховної Ради України. Як сказано в пояснювальній записці до проекту, основним його завданням є "визначення правових та організаційних основ реалізації права на свободу об'єднання, створення сприятливих умов для утворення і діяльності громадських організацій та розвитку громадянського суспільства в цілому" [71]. Розроблений на основі положень базових міжнародних документів та Конституції України законопроект сповідує прогресивний підхід до діяльності громадських організацій без обмежень за територіальною ознакою, передбачає нову концепцію легалізації громадських організацій, суттєво змінює підхід до контролю повноважень держави стосовно діяльності громадських організацій, пропонує введення низки інших новацій. Отже, можна сказати, що громадські організації, в цілому громадськість країни з нетерпінням чекає прийняття цього закону, котрий

сприятиме становленню громадянського суспільства в країні, суспільному розвитку в цілому. Проте, Верховна Рада затягує цей процес. Закон до цього часу не прийнятий. Хоча, відповідно до Плану дій Україна – ЄС на 2005–2007 рр., Україна взяла на себе зобов'язання прийняти такий закон ще до кінця 2005 р. [72, с. 359].

Що стосується фінансової підтримки громадських організацій з боку державних органів, то необхідно зазначити, що в цілому видаткова частина державного бюджету на підтримку громадських організацій є мізерною: в 2007 р. виділено всього 173 млн грн, у 2008 р. – 177,2 млн грн, а в 2009 р. – 151,6 млн грн, або 0,06% загальних бюджетних витрат [73, с. 16], в той час як у країнах Європи склалася практика витратити на підтримку організацій громадянського суспільства із державного бюджету приблизно 2–3% [74, с. 40]. Більше того, в Україні частка коштів, виділених з державного бюджету, у щорічних витратах громадських організацій скорочується: якщо в 1996 р. вона становила 12,6%, то в 2007 р. – 7,1, в 2008 р. – 6,8, а в 2009 р. – лише 4,4% [41, с. 10].

Не менш очевидною стає необхідність розроблення прозоріших механізмів розподілу таких бюджетних асигнувань та контролю над їх використанням – на сьогодні бюджетне фінансування виконує переважно функції субсидій, які прямо не залежать від очікуваних чи досягнутих громадськими організаціями результатів. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" дає право місцевій владі залучати громадські організації до виконання місцевих соціальних програм і самостійно визначати зміст таких програм та виконавців. Однак фінансування діяльності на контрактній основі не є обов'язковою та реальною практикою. Законодавство не визначає, як має здійснюватися розподіл цих коштів. Фінансова підтримка громадських організацій відбувається більше за принципом "хто краще попросить". Ініціаторами в таких відносинах виступають громадські організації, а не місцеві органи влади, до функцій яких належить визначення пріоритетів соціальних програм відповідно до потреб регіону та організація соціального замовлення. Органи виконавчої влади мають можливість розподіляти кошти між громадськими організаціями в ручному режимі, без визначення публічних пріоритетів та процедур, часто – в умовах конфлікту інтересів. Лише 9 із 65 центральних органів виконавчої влади та 14 із 465 міст проводили 2009 р. конкурси в рамках державного фінансування громадських організацій [73, с. 17]. Тільки незначна кількість організацій громадянського суспільства має доступ до державної фінансової підтримки: 2009 р. лише 3 організації

(або менше 0,004%) із зареєстрованих в Україні організацій громадянського суспільства стали переможцями тендерів у рамках державних закупівель на суму 2,96 млн грн. Це непропорційно мала кількість порівняно з бізнес-компаніями, близько 26 тис. з яких (або майже 5% зареєстрованих підприємств) одержали понад 100 млрд грн державних коштів [74, с. 17]. Оцінити, чого досягають громадські організації за кошти платників податків і як це сприяє задоволенню інтересів громадян, неможливо.

Щодо непрямого фінансування державними органами громадських організацій в Україні також існують суттєві проблеми, котрі випливають з того, що в країні склалася складна ситуація з оподаткуванням у цілому: за загальною оцінкою прозорості та адміністрування системи оподаткування на 2009 р., здійсненою Світовим банком, Україна посіла 180-е місце у світі. На середину 2009 р. громадські організації могли бути платниками 11 загальнодержавних та 7 місцевих податків і зборів, що ускладнює їх звітність та потребує значних витрат на бухгалтерські та юридичні послуги в разі суперечок з органами контролю. Сучасна система українського оподаткування не містить стимулів для донорів громадських організацій, вона надто складна, і більшість бізнес-компаній просто воліють не мати з нею справу: за даними Міністерства фінансів тільки 384 з понад 700 тис. зареєстрованих в Україні підприємств (або 0,005%) користалася чинною "пільгою" впродовж 2008 р. [75, с. 6–7].

У цілому необхідно зазначити, що фінансування громадських організацій в Україні відбувається за східно-азіатською моделлю, тобто головним джерелом є приватні субсидії (бюджет організацій громадянського суспільства на 75–85% забезпечується місцевими благодійниками та іноземними донорами), які дозволяють надавати послуги за мінімального державного фінансування й низької спроможності надавати послуги (річний бюджет середньої української громадської організації становить близько 50–60 тис. грн, тоді як у країнах Східної Європи – 560–670 тис. грн) [76, с. 5]. Державна політика щодо фінансування громадських організацій характеризується дискримінаційністю, нестабільністю і фрагментарністю. Найближчими до України, як показують міжнародні дослідження, за структурою фінансування громадських організацій є Росія, країни Південної Азії та Східної Африки. За цим показником Україна далека навіть від латиноамериканських країн [77, с. 30–31].

Зважаючи на сказане вище, необхідно підкреслити, що такі відносини між органами влади та організаціями громадянського суспільства негативно впливають на потенційні можливості останніх у вирішенні проблем соціаль-

ної нерівності в суспільстві. Робота у цьому напрямі мала б здійснюватися, у першу чергу, шляхом залучення організацій громадянського суспільства до соціальної роботи, благодійницької діяльності, а також їх активної участі в контролі за діяльністю органів влади, дотримання діючого законодавства, особливо у сфері прав та свобод громадян.

Разом з тим, за даними щорічного опитування неурядових організацій України, яке проводить Творчий центр ТЦК, на сьогодні дещо знижується роль громадських організацій у вирішенні проблем соціальної нерівності. Так, якщо 2004 р. серед "активно діючих" організацій сектором своєї діяльності "права людини" назвали 34% організацій, то в 2009 р. – 26%, "вирішення соціальних питань" – 31 (26%). Подібне спостерігається і навколо мети створення організацій (якщо в 2006 р. 71% опитаних відповіли, що метою створення їх організації є "бажання допомогти іншим", 75 – "можливість вплинути на розвиток суспільства", 38 – "допомогти членам організації", то у 2009 р. – відповідно 67, 73 та 36%), в оцінці видів їх діяльності – якщо у 2004 р. "захист інтересів та їх лобювання" був притаманний 45% організацій, то в 2009 р. – 41, "надання соціальних послуг" – 26 (21%), "правова допомога" – для 27 (19%) [42, с. 24, 32].

Більш глибокий аналіз здійснення позитивної функції у вирішенні проблем соціальної нерівності шляхом залучення організацій громадянського суспільства до вирішення соціальних проблем громадян авторами буде проведений у наступному параграфі цього розділу дослідження.

Стосовно визначеного нами другого напрямку цієї діяльності необхідно підкреслити, що в нинішніх умовах він потребує особливої уваги з боку інститутів громадянського суспільства. У Доповіді про соціальне становище, заслуханій на сесії Генеральної Асамблеї ООН влітку 2005 р. підкреслюється: "Кількість і вплив неурядових організацій за останні десятиліття значно збільшився. Активність громадянського суспільства допомогла також краще усвідомити свої права та факт наявності відносної нерівності між людьми, при цьому це усвідомлення посилилося в останні роки під впливом зростаючого інтересу до прав людини та розширення доступу до інформації в глобальних масштабах" [78, с. 140].

Для нинішньої України це особливо важливо. Адже, з одного боку, як свідчать дані соціологічних досліджень, значних позитивних змін у сфері дотримання прав і свобод громадян поки що не відбувається: за даними моніторингу інституту соціології НАН України, впродовж 2002–2010 рр. щорічно майже 70% опитаних свідчили, що їм не вистачає дотримання чинних

у країні законів. Більше того, тут спостерігається навіть певне погіршення: так, за даними соціологічних досліджень, проведених Українським центром економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, якщо в 2007 р. 28% опитаних відповіли, що впродовж попереднього року їх права порушувалися, то в 2009 р. про це сказали уже 35% респондентів. Як свідчать дані табл. 6.2.2, погіршення відбувається стосовно різних видів прав та свобод. Звичайно, це негативно впливає на вирішення проблем соціальної нерівності в суспільстві.

Таблиця 6.2.2

Баланс змін громадської думки в оцінці ситуації щодо дотримання прав та свобод громадян*

Напрямок прав та свобод громадян	2006	2007	2009
Базові права особистості (право на життя, особисту свободу, свободу слова і переконань, свободу пересування, недоторканість особи, на таємницю листування тощо)	-1,0	5,7	-31,2
Політичні права (право обирати владу та бути обраним, контролю за представницькими органами влади тощо)	-2,9	-1,6	-43,7
Соціальні та економічні права (права на працю, достатній життєвий рівень, соціальний захист, на ведення власного бізнесу тощо)	-30,9	-17,2	-70,4
Культурні права	-12,3	-4,6	-28,6
Екологічні права	-28,5	-26,3	-46,3

* Баланс змін – розраховується як різниця між часткою респондентів, які вважають, що ситуація поліпшилася, і часткою тих, хто вважає, що ситуація погіршилася.

Джерело: за даними моніторингу, що проводить Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=447>.

З іншого боку, хоча, як показують соціологічні дослідження, частка населення, яка вважає, що саме громадські організації мають допомагати їй захищати свої права, хоча й менша порівняно з владними структурами, правозахисними органами, проте досить велика – вона становить майже чверть населення (табл. 6.2.3). Отже зрозумілою є важливість саме цього напрямку діяльності громадських організацій на сучасному етапі, в котрому наразі значних успіхів ми не спостерігаємо: так, за даними соціологічних досліджень, лише кожний десятий респондент заявив, що йому "дуже просто" чи "просто" під час звернення до суду отримати допомогу фахівців неурядо-

вих правозахисних організацій (у 2006 р. про це висловилося 11% опитаних, у 2007 р. – 10, у 2008 р. – 12 і в 2009 р. – 11%), про складнощі в отриманні такої допомоги свідчать у 6–7 разів більше опитаних².

Таблиця 6.2.3

Динаміка відповідей респондентів на запитання "Хто повинен допомагати громадянам України захищати їх права?", %

Назва інституту	2006	2007	2008	2009
Президент України	47	42	47	52
Прем'єр-міністр України	–	24	29	34
Голова Верховної Ради	–	15	18	21
Уряд України	40	28	31	29
Верховна Рада України	35	24	31	29
Народні депутати	44	34	42	39
Суд	67	61	65	59
Юристи, адвокати	57	59	61	55
Міліція	57	51	59	46
Прокуратура	45	37	44	40
Неурядові правозахисні організації	22	20	23	24
Міжнародні організації	18	15	18	21
Уповноважений Верховної Ради з прав людини	29	34	31	30
Профспілки	39	31	31	27
Політичні партії	18	13	18	15
Інше	3	1	2	3
<i>Важко відповісти</i>	3	4	3	6

Джерело: за даними моніторингу, що проводить Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=209>.

Зважаючи на те, що, на думку загалу, джерелом істотних порушень прав людини в Україні є структури влади, офіційні правозахисні органи (табл. 6.2.4), організації громадянського суспільства мають, у першу чергу, звернути увагу на контроль за їхньою діяльністю.

² Моніторинг Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова.

В Україні в цій сфері останнім часом досягнуто певних результатів, хоча вони залишаються ще досить мізерними. З 77 громадських рад, створених при центральних та місцевих органах виконавчої влади, значна частина існує суто формально – так, протягом 2009 р. лише близько половини з них регулярно збиралися на засідання [20, с. 45]. Однак ці громадські ради вже починають відігравати певну роль серед соціальних організацій громадянського суспільства – впродовж 2006–2008 рр. ними було подано 4950 пропозицій та зауважень, з яких враховано 3465, що становить 70% [22].

Таблиця 6.2.4

Динаміка відповідей респондентів на запитання "Хто на сьогодні є джерелом істотних порушень прав людини в Україні?", %

Назва інституту	2006	2007	2008	2009
Президент України	25	32	29	55
Прем'єр-міністр України	–	25	16	37
Голова Верховної Ради	–	18	10	20
Уряд України	33	34	23	36
Верховна Рада України	29	30	29	37
Народні депутати	35	40	45	49
Місцева Влада	44	46	40	28
Міліція	41	43	45	35
Прокуратура	22	18	24	20
СБУ	11	9	9	11
Збройні сили	5	5	5	4
Бізнес	21	17	21	16
Кримінальні структури	49	50	52	41
Самі громадяни	25	22	28	15
Інше	2	2	2	1
Ніхто	2	0,3	2	1
<i>Важко відповісти</i>	<i>10</i>	<i>10</i>	<i>10</i>	<i>10</i>

Джерело: за даними моніторингу, що проводить Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=204>.

Позитивним прикладом діяльності організацій громадянського суспільства щодо громадського контролю роботи державних структур може бути моніторинг проведення зовнішнього незалежного оцінювання та вступної

кампанії до ВНЗ. У 2008 р. громадські організації спільними зусиллями забезпечили контроль за впровадженням цієї реформи. Оскільки новації в освітній системі мали значний суспільний резонанс, громадськість виступила активним учасником процесу. Загалом у моніторингу було задіяно понад 2,5 тис. громадських спостерігачів. Під час вступної кампанії до ВНЗ на національному рівні діяла Коаліція громадських організацій, до складу якої увійшли 12 громадських організацій. Головні зауваження щодо поліпшення системи проведення зовнішнього незалежного оцінювання, що були підготовлені низкою громадських організацій, враховано на системному рівні та закріплено в процедурних документах [79, с. 22].

Українські громадські організації за часів незалежності накопичили значний досвід контролю за роботою під час виборчих кампаній із забезпечення чесних та прозорих виборів, але тільки під час виборів до Верховної Ради у березні 2006 р. це було вперше унормовано – рішенням ЦВК 16 громадських організацій отримали офіційний статус спостерігачів. Реалізація їх активності у даному напрямі отримала тоді, в цілому, схвальну оцінку як з боку державної влади та основних політичних партій, так і безпосередньо самих виборців. Так, згідно із загальнонаціональним опитуванням, проведеним Фондом "Демократичні ініціативи" та Київським міжнародним інститутом соціології у червні 2006 р., на запитання стосовно доцільності діяльності незалежних від політичних партій громадських організацій з контролю за проведенням чесних виборів 37% респондентів відповіли, що вважають її "дуже потрібною", а 37% – "переважно потрібною". Тобто, загалом 74% опитаних дали позитивну оцінку діяльності НУО у цьому напрямі [80]. Дострокові парламентські вибори 2007 р. підтвердили високу суспільну репутацію громадських організацій, що займаються забезпеченням чесних та прозорих виборів: 14 організацій набули тоді статусу спостерігача за виборами, зокрема 8 – на всій території України [21, с. 120].

Разом з тим у цій сфері існують проблем, які так і не вирішуються, незважаючи на насиченість останніх років виборчими кампаніями. Перш за все, це:

- невизначеність статусу громадських організацій як спостерігачів на виборах на законодавчому рівні;
- необов'язковість реагування владних інституцій на критичні зауваження громадських організацій під час проведення виборів;
- відсутність дієвого механізму імплементації пропозицій громадських організацій з удосконалення виборчого процесу.

Громадські організації намагаються залучатися і до антикорупційної діяльності, що є особливо важливим для нашої країни зокрема під час вирішення проблем соціальної нерівності. За даними Transparency International, Україна закінчила 2009 р. рік на 146-му місці у своєрідному рейтингу 180 найменш корумпованих держав світу. Цій позиції відповідають 2,2 бала готовності протидіяти корупції з 10 можливих, що означає тотальну корупцію в державі [81, с. 36]. Однак, владні структури постійно намагаються не допустити широкого контролю громадськості над їх діями. За даними соціологів, у цьому переконана переважна більшість населення: так, відповідаючи на запитання "Чи прагне місцева влада не допустити контроль громадських організацій над її діями?" 16% опитаних відповіли, що це відбувається завжди, 31% – що це відбувається часто і 15% – що це відбувається рідко, у тому ж, що цього не трапляється ніколи або майже ніколи, переконані лише 8% опитаних. З іншого боку, дещо зростає кількість тих, хто переконаний, що й саме суспільство поки що не готове активно виступати проти політичної корупції – якщо в 2008 р. про це висловилося 13% опитаних, то в 2009 р. – 16%³. У суспільній думці значення громадських організацій у протидії поширенню корупції мінімізоване – їхніми послугами скористалися лише 2,5% респондентів і тільки 2,8% вважають їх відповідальними за боротьбу з цим явищем [20, с. 125].

Новий антикорупційний закон, прийнятий 11 червня 2009 р., надав можливість кожному громадському активісту чи його об'єднанню стати активним учасником реалізації державної антикорупційної політики. Відповідно до цього закону відповідальність за запобігання та протидію корупції відтепер несуть підприємства, установи, організації незалежно від підпорядкованості та форми власності, їх посадові особи, а також громадяни та об'єднання громадян за їх згодою. Антикорупційне законодавство передбачає, що громадський контроль може здійснюватися шляхом:

- обов'язкового громадського обговорення законопроектів та проектів нормативно-правових актів, що передбачають надання пільг, переваг окремим суб'єктам господарювання, а також делегування функцій, повноважень органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування, у тому числі недержавним організаціям;

- проведення громадської антикорупційної експертизи проектів нормативно-правових актів;

³ Моніторинг Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова.

– внесення пропозицій суб'єктам права законодавчої ініціативи щодо вдосконалення законодавчого регулювання відносин, що виникають у сфері запобігання та протидії корупції;

– виконання іншої діяльності, не забороненої законом.

У країні вже існують поодинокі приклади того, як громадські організації, опанувавши інструменти протидії корупції, що закладені в цьому законі, вже сьогодні ефективно захищають права українців у різних сферах життя – від освіти, медицини чи земельних питань і до ведення бізнесу, отримання публічних послуг чи, скажімо, роботи комунальних установ [80, с. 36]. Разом з тим, ефективність антикорупційних акцій, проведених організаціями громадянського суспільства, в Україні залишається на низькому рівні: лише 11,4% респондентів підтвердили свою обізнаність у таких заходах. Серед головних перешкод, які ускладнюють ефективний вплив організацій громадянського суспільства в означеній сфері, є брак матеріальних ресурсів (щодо цього висловлюються 77% опитаних) та відсутність реакції (перешкоджання) з боку влади (43%) [20, с. 126].

Отже, як бачимо, певні позитивні кроки зроблено. Однак спочатку закон мав набути чинності 1 січня 2010 р., потім – 1 квітня цього ж року, а вже оновлена після президентських виборів парламентська коаліція ще раз відтермінувала виконання закону до 1 січня 2011 р.

Підсумовуючи вище сказане, необхідно ще раз підкреслити, що досвід демократичних країн світу засвідчує, що лише за широкої суспільної участі, за активної співпраці державних органів різних рівнів та напрямів діяльності з громадськими організаціями можна домогтися більшої ефективності в багатьох сферах суспільного життя, в реалізації соціальної політики, зокрема і у вирішенні наболілих проблем майнового розшарування.

Відстоювання прав людини допомагає організаціям громадянського суспільства ефективно захищати соціально-економічні права громадян. Соціальна справедливість досягається лише шляхом безпосередньої масової участі членів громадських організацій та асоціацій у громадському контролі за розподілом та використанням публічною владою суспільного багатства.

Останнім часом ступінь співпраці громадських організацій і органів влади має в цілому певну позитивну тенденцію. Політики, що перебувають при владі, все більше турбуються про свою легітимність перед громадянами і потребують їх підтримки, розуміють, що без врахування світового досвіду стосовно необхідності тісної співпраці органів влади і організацій громадянського суспільства неможлива інтеграція України у світову спільноту, а гро-

мадські організації стають усе більш професійними та орієнтованими на клієнта і результат. Це обумовлює більш послідовну й результативну співпрацю органів влади та громадських організацій, зокрема у питаннях згладжування протиріч, що породжуються майновим розшаруванням у суспільстві.

Для поліпшення ж ситуації мають відбутися три такі обов'язкові процеси:

1) суспільство, населення країни має усвідомити, що для поліпшення суспільного життя, для вирішення проблем соціальної нерівності, крім усього іншого, кожний має стати відповідальним громадянином своєї держави, готовим до участі в громадській діяльності, до створення нових громадських організацій та розвитку їх спроможності, а не просто безініціативним мешканцем, якому випала доля жити на території певної країни;

2) влада повинна ефективно використовувати потенціал громадських організацій, в цілому соціальних організацій громадянського суспільства для розроблення та впровадження політики і законів, вирішення назрілих соціально-економічних проблем, зокрема тих, що виникають у процесі поглиблення майнового розшарування;

3) громадські організації мають стати необхідними для влади – розробляти такі продукти і надавати такі послуги, які влада без них належним чином зробити не має змоги.

6.3. Соціально-економічна діяльність організацій громадянського суспільства як механізм впливу на нерівність

У країнах з розвиненим громадянським суспільством відбуваються значні зрушення в економічній поведінці населення, що позитивно впливає на стан соціального розшарування. Цей вплив значною мірою проявляється у тому, наскільки широко організації громадянського суспільства залучені до економічної діяльності, наскільки активно вони надають вразливим верствам населення соціальну допомогу.

Американський дослідник М. Вальцер правомірно підкреслює: "... гарним життя може бути лише у громадянському суспільстві, царстві фрагментації і боротьби, але також конкретних та істинних солідарностей, де ми... стаємо соціальними чи колективними чоловіками і жінками... Картина містить людей, які вільно об'єднуються та спілкуються один з одним, які формують та реформують групи всіх видів, не заради якоїсь окремо взятої форми – сім'ї, племені, нації, релігії, комуни, братства чи сестринства, групи інтересів або

ідеологічного руху, а заради соціальності як такої" [82]. Таким чином, не ринок, держава чи нація дають задовільні відповіді на запитання про щасливе життя, а лише громадянське суспільство, яке заперечує і вбирає в себе ці окремі відповіді.

Разом з тим, проблема залучення громадських організацій до економічної діяльності, надання соціальної допомоги стала актуальною не лише тепер на етапі становлення та розвитку громадянського суспільства. Ще в доіндустріальний період наймані працівники або входили у цехи ремісників, або створювали свої об'єднання за зразком цехів ремісників, товариств та організацій взаємодопомоги і застосовували колективні дії дуже подібні до тих, які використовуються нині. В Англії такого роду асоціації існували як мінімум з часу пізнього Середньовіччя. До початку XVIII ст. такі професійні об'єднання кваліфікованих робітників, які нерідко маскувалися під товариствами взаємодопомоги, поховальними клубами та іншими подібними організаціями, з'явилися в багатьох галузях виробництва. Поряд з діяльністю, пов'язаною із взаємодопомогою, ранні робітничі організації були органами боротьби, які використовували інколи радикальні методи. Наприкінці XVIII – початку XIX ст. ці асоціації виступали організаторами багатьох страйків, бунтів та повстань. Владні структури почали забороняти такі організації. Тоді масово почали виникати профспілкові організації робітників. Проте, поряд з ними почали активно діяти різноманітні кооперативи, інші організації трудящих, які займалися питаннями соціального забезпечення, культурного розвитку та освіти. Наприклад, в Німеччині в 1920-х роках до споживчих кооперативів у великих містах входило до 40% сімей [83].

Однак, в період між двома світовими війнами в суспільствах більшості країн відбулися значні зміни, які вплинули на співвідношення інститутів громадянського суспільства, економіки та держави. Для економіки розвиненого індустріального суспільства характерною стала глибока комерціалізація більшості галузей та видів людської діяльності разом із видозмінами у виробничих і трудових відносинах. За словами відомого німецького соціолога М. Вебера, відбулася "заміна внутрішньої схильності до звичних вподобань та звичаїв на планомірне пристосування до корисного інтересу" [82]. Змінювалася мотивація багатьох людських вчинків. Якщо в доіндустріальний та ранньоіндустріальний період діяльності у сфері відтворення соціальні зв'язки між людьми здійснювалися головним чином на базі безоплатного самовиробництва, самопомоги та взаємодопомоги, то широке поширення комерційних відносин призвело до того, що все більше людських потреб стало

задовольнятися на ринку. Соціальна сфера (взаємодопомога, медицина, освіта, догляд тощо), що була до того прерогативою громадянського суспільства, все більше ставала об'єктом отримання прибутку, тобто ринкової діяльності. Поряд з широкою комерціалізацією відбувалися глибокі зміни в самій системі організації виробництва. Впровадження нових індустріальних технологій (перш за все, конвеєрних та інших методів "масового виробництва") вело до ускладнення господарського процесу і працівник все менше міг уявити сенс та цілі своєї роботи. Відповідно, зменшувалася надія на те, щоб контролювати хід виробництва. Конфлікти між працею і капіталом усе більше переносилися із сфери виробництва у сферу розподілу та споживання. Знаряддям та інструментом такої політики ставала держава. Вона, як підкреслював італійський дослідник М. Равелі, перетворювалася в "гаранта" розподілу "додаткового продукту та була "терпимою" рівновагою на базі загального співвідношення сил між класами. Виробники повністю утримувалися від боротьби за "контроль над процесом виробництва, над власним тілом і душою", який був серцевиною попереднього "бунту професій" проти приведення їх у відповідність з фабричною системою, в обмін на зростаючу участь у споживанні" [83]. Одним із наслідків "масового суспільства" стала десолідаризація, котра постійно зростала. Громадські структури все менше могли ефективно займатися питаннями соціальної сфери: взаємодопомогою, підтримкою безробітних, хворих, "соціально слабких", освітою і культурою тощо.

Комерціалізація та широкий розвиток індустрії послуг в ХХ ст. стали економічною складовою атомізації суспільства, що постійно розвивалося, але платні соціальні послуги були доступними далеко не всім. У цих умовах держава вимушена була взяти на себе здійснення соціальних функцій, без яких суспільство просто перестало б існувати. Починаючи з періоду після Великої кризи кінця 1920-х – початку 1930-х років, і особливо після Другої світової війни вона у більшості країн взяла в свої руки соціальні функції, які "масове суспільство" виконувати вже не могло. Так, наприклад, у Великій Британії після Другої світової війни була створена всеохоплююча система гарантій, що містила в собі пенсійне і соціальне забезпечення, національну службу охорони здоров'я, виплату допомоги на дітей і програми забезпечення зайнятості, йшлося про соціальний захист "від колиски до могили". У ФРН створену систему страхування (пенсійного, медичного тощо) та допомоги (безробітним, на дітей, на придбання житла тощо) нерідко визначали як "соціальну мережу", покликану страхувати кожного члена суспільства від можливих ризиків, як сітку, яка натягнута під канатом і страхує канатохідця [83].

У таких умовах організації громадянського суспільства перетворювалися на організованого партнера держави і ринку, учасника своєрідного діалогу, в ході якого погоджувалися умови компромісу, який базувався на перерозподілі вироблених суспільно значимих благ та послуг. Профспілки стали тепер корпоративним органом, якому трудящі "делегували" право представництва своїх "партикулярних" інтересів у загальному механізмі пошуку консенсусу. Саме в цей час у багатьох країнах були створені тристоронні інститути, які склалися з представників держави, спілок підприємців і профспілок та обслуговували головні питання економічної і соціальної політики.

Проте вже в кінці 1960-х – 1970-х років виявилось, що система компромісу у межах "соціальної держави" може успішно функціонувати лише в умовах стабільного економічного зростання – такого, яке відбувалося у провідних промислово розвинених країнах у перші післявоєнні десятиліття. Як тільки це зростання сповільнилося, боротьба в суспільстві довкола проблем розподілу загострилася. Підприємці, представники ліберальних і консервативних політичних кіл стали все голосніше нарікати на те, що політика "соціальної держави" неефективна, веде до зростання інфляції та дефіциту державного бюджету, послаблює економіку та її конкурентоспроможність, сприяє соціальному "утриманству". Уже в 1970-х роках уряди багатьох економічно розвинених країн, стикнувшись зі зростанням бюджетного дефіциту, приступили до заморожування чи скорочення витрат на соціальні потреби. Але якщо промислові кола турбувала, в першу чергу, ринкова неефективність та збитковість "соціальної держави", а точніше, недостатність, на їхню думку, частки "суспільного пирога", яку вони отримували за його розподілу, то рядових громадян усе більше турбувала саме бюрократична неповороткість створених інститутів і механізмів, їх віддаленість від суспільства та нездатність суспільства дієво їх контролювати.

Широке відчуття незадоволеності у зв'язку з "бюрократизацією суспільства" стало одним із найважливіших мотивів "бунту кінця 1960-х років". Девіз "самоуправління" став у ті дні майже загальним. Свідченням розриву між суспільними очікуваннями та їх виявленням у межах демократичної системи став підйом в 1970-х – 1980-х роках хвилі так званих "нових соціальних рухів" – екологічні, антиатомні, антимілітаристські, "альтернативні" (включаючи спроби створити острівки "альтернативного" способу життя, комуни, кооперативи, розвивати комерційну культуру тощо). Багато їх учасників були переконані в тому, що існуюча держава та модель "представництва" інтересів не відображають їх потреби. Характерним є те, що в надрах "но-

вих соціальних рухів" відбувалося формування власної системи цінностей та власної культури. Вона базувалася на ідеях громадського самоуправління та участі у прийнятті всіх значимих рішень у соціумі.

У 1980-х і особливо в 1990-х роках практично в усіх країнах світу відбулося повернення до політики, яка отримала назву "неолібералізму". В її межах розвернулася широкомасштабна приватизація державного сектора та скорочення прямого адміністративного втручання в економіку, трудові відносини тощо. За передаванням у приватні руки державних промислових підприємств і банків стався широкий допуск приватного капіталу до соціальної сфери – соціальних послуг, соціального страхування, медицини, освіти тощо. Одночасно скорочувалися державні витрати на соціальні потреби. Відбулися зміни в цій сфері у співвідношенні між державою, ринком та інститутами громадянського суспільства. І хоча громадські організації ще не можуть повною мірою здійснювати те, що робила раніше держава, проте їх роль зростає. У Доповіді про соціальне становище, заслуханій на сесії Генеральної Асамблеї ООН влітку 2005 р., підкреслюється: "Соціальні умови склалися на користь недержавних суб'єктів та сприяли посиленню тенденції до партнерства у виконанні багаточисленних функцій, які раніше здійснювала виключно держава. Величезного значення набула участь на національній і міжнародній аренах організацій громадянського суспільства, що захищають інтереси груп, голос яких в інший спосіб так ніколи і не був би почутий" [78, с. 141].

У більшості країн світу уряди визнали, що недержавні організації здатні ефективніше, ніж державні структури, надавати соціальні послуги, тому що краще розуміють потреби населення та швидше на них реагують. Державним структурам це складніше робити через неминучу бюрократію та корупцію. Тому держава намагається делегувати надання дедалі більшої кількості соціальних послуг недержавному сектору. Наприклад, у Німеччині 60% гарантованих державою соціальних послуг надаються неурядовими організаціями [84, с. 5].

Іншу роль відіграє громадянське суспільство у разі використання діяльності його соціальних організацій щодо захисту вразливих груп від всевладного ринку, зокрема концепцій "народна економіка" та "солідарна економіка", що базуються на принципах добровільної участі, на демократично організованих та зорієнтованих на самопомогу проектах, які забезпечують цим суспільним групам робочі місця, виключені в обіг на ринку праці. Важливими стають такі нові форми зайнятості, як сімейні підприємства,

кооперативи, програми зайнятості всередині громади, підприємства, котрі утворюються благодійними організаціями, ініціативи самопомоги безробітним тощо. Наприклад, у Німеччині місцеві органи влади стають активними учасниками ринку праці, формуючи власну політику зайнятості. Вони пропонують роботу безробітним членам громади в межах різноманітних програм, таких як реконструкція старих приміщень, переробка відходів та екологія. Нерідко має місце тісна кооперація місцевих органів влади, соціальної роботи громади і громадських організацій. Значне місце посідають проекти для частково зайнятих або тимчасово не зайнятих [82].

У міжнародній практиці значним потенціалом для розвитку і зміцнення демократії в суспільстві, вирішення важливих соціальних проблем, в тому числі й питань надання соціальної допомоги нужденним групам населення, послаблення наслідків майнового розшарування вважається волонтерська діяльність. Наприклад, в Німеччині, відповідно до звіту Федерального міністерства у справах сім'ї, осіб похилого віку, жінок та молоді за 2003 р., кожний тиждень населення витрачає на неоплачену працю більше часу, чим на оплачену найману працю. Вартість неоплаченої праці, за розрахунками активісток німецького жіночого руху, перевищила загальний обсяг брутозаробітків і окладів у дрібнотоварному виробництві та сфері послуг на 60% [83]. У Канаді впродовж останніх років внесок волонтерів у ВВП країни становить від 1,4 до 1,7% [85, с. 41]. Держава надає волонтерству всебічну підтримку. Завдяки цьому розвиваються інфраструктури, які підтримують роботу волонтерів, захищають їхні права та інтереси. Наприклад, у більшості європейських країн, Америці, Японії діють національні центри волонтерства, національні ради волонтерських організацій, формується мережа місцевих волонтерських агенцій.

На думку багатьох дослідників, у нинішніх умовах у цілому ефективна економіка можлива лише за активної участі організацій громадянського суспільств. Німецький дослідник Е. Альтфатер підкреслює, що ні "невидима рука" (система вільного ринку), ні "видима рука" (державне втручання) не гарантують "досягнення найкращого розподілу факторів виробництва, знаходження найліпшого шляху інновації та еволюції, досягнення максимально можливих темпів економічного зростання, тобто забезпечення матеріального благополуччя", тому можливе вирішення, на його думку, лежить у "третьій руці", яка "включає всі неринкові структури різноманітного виробництва, наприклад, суспільних благ...". Такі неринкові фактори, як соціальний мир і матеріальна інфраструктура, можливі лише "поки існує інституціональна структура громадянського суспільства" [82].

Ефективність роботи організацій громадянського суспільства в економіці пояснюється тим, що:

- послуги, які надають організації громадянського суспільства, як правило, дешевші;
- громадські організації швидше адаптуються до потреб людей, для яких вони працюють;
- ці структури володіють знаннями про реальні потреби населення.

У демократичних країнах громадянське суспільство виступає в ролі рівноправного партнера держави й бізнесу у вирішенні соціальних і суспільних проблем. Наприклад, у США, Великій Британії, Франції, Німеччині послуги неприбуткових недержавних організацій формують у середньому майже 10% ВВП [86, с. 61], а в Нідерландах частка некомерційних організацій у ВВП країни становить 15% [87]. Цього, правда, не скажеш про пострадянські країни: так, за даними Росстату, частка некомерційного сектора у валовому внутрішньому продукті Росії становила 1,2% в 2002 р., потім знизилася до 0,5% в 2005 р. і зупинилася на цьому рівні без змін в 2006–2007 рр. [36, с. 46].

У більшості країн, які стали членами Європейського Союзу до 2004 р. (Австрія, Велика Британія, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Франція та Швеція), закони не встановлюють спеціальних обмежень щодо господарської діяльності неурядових організацій. У країнах, які недавно приєдналися до ЄС, таких, наприклад, як Естонія та Литва, загальне право вести таку діяльність визначено законодавчо. Головним обмеженням є заборона розподілу прибутку та здійснення підприємницької діяльності як основної мети. Аналогічні норми містяться в законах латиноамериканських країн (зокрема, Аргентини, Бразилії, Венесуели та Мексики), а також Австралії, Канади, Ізраїлю і Південної Африки. Серед пострадянських країн найбільш ліберальний підхід закріплено в Грузії [88, с. 28].

У "третьому секторі" США працює 7 млн чол. Це більше, ніж в урядових установах. Недержавні неприбуткові організації відкритого типу функціонують у сфері здоров'я (неприбуткові госпіталі, лікарні складають більше половини всіх діючих), освіти (неприбуткові школи, коледжі, університети), мистецтва, науки, соціального забезпечення. У недержавних неприбуткових організаціях Японії працює приблизно 4 млн чол., Німеччини, Англії, Франції – по 1 млн чол. У середньому "третій сектор" формує близько 3,4% робочих місць [89, с. 67]. У Франції в громадському секторі задіяно більше людей, ніж у секторі будівництва або транспорту [84, с. 5]. Частка зайнятих в некомерційному секторі серед економічно активного населення становить: в Ізраїлі – 10,2%, в Нідер-

ландах – 10,1, Канаді – 9,0, Японії – 6,4, Франції – 5,9, США – 5,8, у Великій Британії – 5,1, Німеччині – 3,7, Швеції – 2,5, Італії – 2,4% [90, с. 25].

Значно меншою ця частка є у постсоціалістичних, пострадянських країнах. Так, наприклад, у Польщі 2/3 неурядових організацій взагалі не мають постійних, тих, які мають зарплату, штатних працівників, усього ж у польських фондах та громадських об'єднаннях нині працює майже 64 тис. чол., або 0,5% всіх працевлаштованих у національній економіці (без урахування національного фермерства) [91]. У 2009 р. в Росії в недержавних некомерційних організаціях за наймом на умовах повного чи неповного робочого дня (повного чи неповного робочого тижня) працювало 1,13% економічно активного населення Росії [90, с. 24].

Найбільша частина витрат недержавних некомерційних організацій йде, як правило, на освіту та науку: на початку XXI ст. в Японії на це припадало 40% усіх їх витрат, в Англії – 43 у Німеччині – мінімум 12%. Соціальні послуги становлять майже 20% витрат недержавних некомерційних організацій (коливання від 10% у США до 30% у Франції). Витрати на мистецтво, культуру і відпочинок коливаються у більш великих межах – від 3 до 60%. При цьому спостерігається тенденція великих витрат на культуру в постсоціалістичних країнах. Якщо в США ці витрати становлять 3,2%, Франції – 18, Англії – 21, то в Угорщині – 57% [89, с. 67].

На сучасному етапі розвитку беззаперечним постає твердження, що демократія неможлива без "соціалізації" держави, надання їй функції соціального регулятора. Сходження сучасних розвинених демократичних країн свідчить, що вони з певною часовою різницею, проте всі без винятку прийшли до необхідності інституціоналізації механізмів подолання соціальних протистоянь і катаклізмів, забезпечення соціальної злагоди й миру. Подібна практика отримала розвиток у вигляді різних форм взаємодії, моделей відповідно до умов та потреб кожного суспільства завдяки утвердженню інституту соціального партнерства.

Ця система виникає між найманими робітниками та роботодавцями за посередницької ролі держави з узгодженням інтересів у соціально-трудовій сфері та врегулювання соціально-трудова конфліктів. Відомі дві моделі соціального партнерства – трипартизм і біпартизм. У тих країнах, де роль держави в регулюванні трудових відносин невелика (США, Канада, Велика Британія), практикується двостороння співпраця між об'єднаннями роботодавців і організаціями трудящих. Держава за такої моделі соціальних відносин виступає лише в ролі арбітра або посередника при виникненні соціальних

конфліктів. Найбільш розвинена й поширена система соціального партнерства трипартизму існує в таких європейських країнах, як Німеччина, Швеція, Австрія та деяких інших. Тобто за такої інституціоналізації у врегулюванні соціально-трудових відносин беруть однаково важливу участь три сторони: організації, що представляють інтереси найманих працівників; об'єднання роботодавців; держава. Тим самим забезпечується управління та регулювання соціальними відносинами, їх закріплення й відтворення відповідно до чинного законодавства. Іншими словами, інститут соціального партнерства постає суттєвим наслідком послідовної політики держави, а його формування можливе лише за певних передумов. Новітня практика функціонування інституту соціального партнерства у провідних країнах остаточно сформувалася в 60–70-х роках ХХ ст. Покликанням інституту соціального партнерства є ціннісне, нормативно-правове та морально-естетичне наповнення взаємовідносин і поведінки великих груп людей, забезпечення спадкоємності соціального досвіду, утвердження культури толерантності та громадського консенсусу, зокрема в умовах соціального розшарування [20, с. 145].

Дієвість соціального партнерства зростає тоді, коли держава проводить активну соціальну політику в інтересах більшості населення, коли розвиненими є консенсусні форми демократії та організації громадянського суспільства, що забезпечують представництво інтересів різних соціальних груп, коли організації найманих працівників (партії, профспілки) мають достатню силу й користуються належним авторитетом у суспільстві.

Аналізуючи трансформацію стратегій економічної поведінки в умовах розбудови громадянського суспільства, необхідно також підкреслити, що його соціальною основою є середній клас. Результуючим чинником ідентифікації представника середнього класу є його активна громадянська позиція, готовність до активних форм захисту прав та свобод, вирішення проблем соціальної нерівності. У більшості країн з розвинутою економікою, сталим громадянським суспільством частка середнього класу дорівнює близько 60% населення [90].

Що стосується України, то необхідно відмітити, що з одного боку, діяльність громадських організацій щодо вирішення соціально-економічних проблем, зокрема тих, які пов'язані із соціальним розшаруванням, благодійницькою роботою, має глибокі історичні корені. Так, діяльність благодійних організацій України була започаткована в часи християнізації Київської Русі. Саме в цей час з'являється термін "благотворительство", що означає в перекладі зі старослав'янської мови "творити благо" чи "благо деянь". Особливе значення для благодійності мав Статут князя Володимира (996 р.), котрий

служив підставою для створення благодійних установ аж до XVIII ст. У XVI–XVIII ст. формується нова верства українського суспільства – козаки, і розпочинається міщансько-братський період. Силами міських братств створюються благодійні лікарні, притулки, школи. У цей час поряд із системою благодійних організацій, створюваних державою, такі організації виникали також за ініціативи приватних осіб чи організованих груп громадськості, чому сприяв Царський указ про утворення приватних і громадських благодійних організацій, прийнятий 1775 р. Активного розвитку благодійні організації набули у другій половині XIX ст. Створюються такі благодійні організації, як товариства допомоги бідним, товариства поширення в народі писемності, товариства допомоги нужденним студентам. Перша світова війна ще більше прискорила розвиток благодійництва і викликала до життя створення благодійних організацій у масовому порядку. За радянських часів благодійницька діяльність хоча й була затаврована як атрибут експлуататорського суспільства, проте бажання допомагати ветеранам, пенсіонерам виховували ще з піонерської організації шляхом залучення до тимурівського руху. Після проголошення України незалежною державою відбувся новий виток у становленні та розвитку законодавства про благодійництво, підвалини якого визначає Конституція України, базові закони "Про об'єднання громадян" та "Про благодійництво і благодійні організації".

Проте, з іншого боку, нинішня Українська держава поки що не бачить в громадських організаціях реальних партнерів у вирішенні болючих соціально-економічних проблем, питань, породжених з року в рік зростаючою соціальною нерівністю.

По-перше, необхідно підкреслити, що наразі неможливо чітко вказати кількість громадських організацій, які надають соціальні послуги вразливим групам людей. Офіційна статистика не веде обліку недержавних суб'єктів надання соціальних послуг. Також в Україні не проводилося спеціальних досліджень щодо виявлення недержавних організацій, які надають соціальні послуги, їх спроможності, кількості та видів послуг, їхніх клієнтів, вартості послуг, котрі сьогодні надаються громадськими організаціями. Проте, як свідчить соціологія, зокрема за даними дослідження "Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України, 2002–2009 роки", наприкінці 2009 р. лише 26% "активно діючих" громадських організацій заявили, що вони займаються вирішенням соціальних питань. Це менше, ніж було напередодні кризи, у 2007 р., (30%) і значно менше, ніж у 2006 р. (38) та у 2003 р. (36%) [42, с. 24].

І це при тому, що в країні останнім часом спостерігається зростання кількості осіб, які потребують соціального захисту. Відповідно зростає по-

треба у збільшенні кількості, видів та диверсифікації шляхів надання соціальних послуг. Недержавний сектор України здатний сьогодні взяти на себе частину функцій із надання соціальних послуг на місцевому рівні – дані вище названого дослідження свідчать, що громадські організації створюються, перш за все, для представлення інтересів громадськості, вирішення важливих соціальних питань: три чверті опитаних відповіли, що метою створення їх організацій є можливість вплинути на розвиток суспільства, майже стільки ж (67%) стверджують, що утворили свої організації через бажання допомогти іншим [42, с.32].

Вітчизняне законодавство надає право недержавним організаціям брати участь на ринку соціальних послуг, залучати бюджетні кошти для здійснення такої діяльності й отримувати плату за послуги. Однак головним гальмуючим чинником у цьому контексті є недостатня фінансова база суб'єктів громадянського суспільства. Адже саме від наявності фінансових і матеріальних ресурсів, а також від ефективного їх використання значною мірою залежать змістовні характеристики діяльності громадських організацій, реалізація їхнього потенціалу. В Україні існує лише 20% недержавних організацій, котрі вирішують соціальні проблеми, отримують фінансову підтримку від органів влади [93]. З року в рік скорочується частка коштів, виділених з державного бюджету: якщо 1996 р. у щорічних витратах громадських організацій вона становила 12,6%, то в 2009 р. – лише 4,4% (надходження з державного бюджету становили 98,3 млн грн при загальній сумі всіх надходжень 2 218,6 млн грн). При цьому, наприклад, громадські організації Запорізької та Івано-Франківської областей упродовж 2009 р. взагалі не фінансувалися з державного бюджету, в Одеській області таким структурам було виділено 10,9 тис. грн, в Черкаській – 14,3 тис. грн [41, с. 10, 54, 55]. Звичайно, це в жодному разі не можна порівняти з розвиненими демократичними країнами, де держава бере на себе зобов'язання створити сприятливі правові умови для діяльності організацій громадянського суспільства та забезпечує значну частину фінансування їх діяльності – наприклад, у країнах Євросоюзу 40–60% бюджету організації формується завдяки державному фінансуванню [77, с. 11].

Фінансування послуг громадських організацій з боку держави могло б здійснюватися у вигляді закупівлі послуг, субсидій, грантів на виконання соціальних проектів, замовлення виконання програм із надання соціальних послуг (контрактування). У багатьох розвинених країнах світу влада обирає шлях "купувати" соціальні послуги в недержавних організацій, а не надавати їх напряму. Такий же механізм закупівлі соціальних послуг у недержав-

них постачальників застосовується, наприклад, у Нідерландах, Сполучених Штатах Америки, Польщі. В Україні закупівля товарів, робіт або послуг здійснюється у підприємств та організацій громадських організацій інвалідів. При цьому законодавство України стосовно державних закупівель надає таким підприємствам преференції у тендерах перед іншими виробниками [93]. Державні закупівлі соціальних послуг у недержавних неприбуткових організацій чинним українським законодавством не передбачені. З іншого боку, недержавні організації не готові до рівних тендерних умов і конкуренції з комерційним сектором. Найбільш слабким місцем громадських організацій є недостатній професіоналізм щодо надання соціальних послуг, відсутність кваліфікованих соціальних працівників, менеджерів, низька культура звітності та виконання договірних зобов'язань. Бракує також фахового контролю за якістю навчання та практики. Як правило, такі функції в багатьох країнах світу держава делегує відповідним професійним асоціаціям. Однак в Україні немає єдиної, визнаної всіма Національної асоціації соціальних працівників. Дотепер, навіть у державній системі соціального захисту на різних її щаблях працюють переважно люди, які не мають спеціальної освіти. Як результат, протягом 2009 р. громадські організації використали на соціальну допомогу лише 73,6 млн грн, або 3,7% від загальнорічних витрат [41, с. 65, 68].

Шляхом до оптимізації системи надання соціальних послуг має стати впровадження нових механізмів взаємодії державного та недержавного секторів, використання вже існуючих ресурсів і потенціалу громадських організацій, які надають соціальні послуги у громаді. Нинішня правова база, що регулює питання соціального захисту, є досить розгалуженою: діяльність суб'єктів у відповідній сфері соціальних відносин регламентується, зокрема, законами України "Про соціальні послуги", "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії", "Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям", "Про основи соціального захисту бездомних громадян і безпритульних дітей" та іншими нормативно-правовими актами. Проте, на жаль, чинне законодавство містить чимало недоліків та перешкод на шляху забезпечення ефективного функціонування недержавної соціальної інфраструктури. Так, за два роки дії закону "Про соціальні послуги" жодна громадська організація не змогла отримати ліцензію на надання соціальних послуг. Отже, закон потребує суттєвих змін. Необхідно визначити послуги, які можуть бути делеговані недержавним суб'єктам надання послуг, а також переглянути вимоги щодо ліцензування діяльності надавачів соціальних послуг: має бути визначений короткий перелік видів послуг, котрі необхідно ліцензувати, вимоги щодо ліцензування повинні стосуватися рівною мірою державних і недержавних суб'єктів.

У квітні 2007 р. прийнята Концепція реформування системи соціальних послуг в Україні, яка передбачає застосування гнучких бюджетних процедур, впровадження ринкових механізмів, демонополізацію соціальних послуг та розширення кола постачальників послуг, децентралізацію управління та підвищення ролі місцевого самоврядування у розв'язанні соціальних питань.

Згідно з Концепцією, політика держави має бути спрямована на зміцнення комунального та громадського сектора надавачів соціальних послуг, розвиток і пріоритетну підтримку невеликих соціальних агенцій у громаді. Впровадження ринкових відносин у сферу соціального захисту в поєднанні з децентралізацією надасть можливість залучати місцеві громадські організації, фінансуючи їх із регіональних та місцевих бюджетів.

Аналіз положень Концепції вказує на те, що вона є тією парадигмою розвитку соціальної сфери України, дотримання якої повинно якісно підвищити рівень соціального забезпечення громадян нашої держави. Як державні, так і експерти громадських організацій достатньо високо оцінюють появу цього документа, однак наголошують на необхідності розроблення так званої дорожньої карти щодо впровадження в життя вдалої теоретичної складової Концепції.

Наразі найбільш поширеним в Україні видом підтримки громадських організацій є механізм субсидій. Державна підтримка у вигляді субсидій надається недержавним організаціям на їх статутну діяльність. Розмір підтримки, як правило, визначається відповідно до операційних витрат організації, проведення окремих масових заходів, зборів, форумів. Держава також безкоштовно або на пільгових умовах надає матеріальні засоби – приміщення, обладнання, пільгові умови оренди приміщень чи землі. Субсидії надаються лише окремим громадським організаціям згідно з критеріями, які визначає держава. Так, фінансування з національного бюджету отримують всеукраїнські громадські організації інвалідів, ветеранів, всеукраїнські молодіжні та дитячі громадські організації. Щорічно близько 100 всеукраїнських громадських молодіжних і дитячих об'єднань активно співпрацюють з Міністерством України у справах сім'ї, молоді та спорту, подаючи на розгляд конкурсної комісії, яка діє при Міністерстві, пропозиції щодо фінансування майже 300 програм та заходів стосовно вирішення соціальних проблем дітей та молоді⁴.

⁴ Відповідно до Указу Президента України № 1085 від 9 грудня 2010 р. "Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади" нині функцію співпраці центральних органів виконавчої влади з громадськими дитячими та молодіжними організаціями у сфері фінансування їхніх програм та заходів передано Міністерству освіти і науки, молоді та спорту України.

Проте, не може не турбувати той факт, що економічна криза негативно вплинула на цю співпрацю: у 2009 р. майже вдвічі скоротилося фінансування молодіжних та дитячих організацій, ледь не втричі стала меншою порівняно з попередніми роками кількість програм, які конкурсна комісія рекомендувала підтримати [95, с. 130]. Крім того, державне фінансування мають фізкультурно-спортивні недержавні організації та різні творчі спілки.

Разом з тим, необхідно підкреслити, що на практиці такою підтримкою користуються одні й ті ж самі організації. Фактично в Україні не існує об'єктивних процедур для визначення неурядових організацій, які можуть отримати державну підтримку, а також критеріїв оцінки ефективності такого механізму бюджетного фінансування.

Найбільш ефективним видом підтримки громадськими організаціями соціальної сфери у країнах Європи та СНД визнане соціальне замовлення. По суті соціальне замовлення є механізмом виявлення й відбору ефективної, раціональної для розв'язання конкретних соціальних проблем громадської ініціативи та забезпечення її подальшої підтримки на основі контракту. Кошти від держави надаються після конкурсного розгляду послуг і спроможності громадських організацій щодо вирішення визначених місцевих проблем. Відмінність цього механізму від прямих державних субсидій полягає у цільовому спрямуванні коштів на підтримку послуг організацій.

Обсяг фінансової підтримки визначається залежно від прямих витрат на організацію та надання певного обсягу послуг, кількості клієнтів. Особливістю є контракт, що укладається на кілька років і закріплює зобов'язання щодо надання послуг відповідного змісту, обсягу та якості, показники результативності надання послуг. Це дозволяє контролювати якість і оцінити ефективність виконання замовлення. Фактично цей механізм є поєднанням державних субсидій та закупівлі послуг.

Соціальне замовлення здійснюється, як правило, на ті напрями, що не забезпечені у громаді державними соціальними послугами, зокрема це можуть бути такі послуги, як психологічна допомога й підтримка, профілактична робота з групами ризику, робота із сім'ями дітей-інвалідів, організація притулків для бездомних, розподіл гуманітарної допомоги, робота на вулиці з бездомними і безпритульними, надання їм їжі та притулку, організація дозвілля дітей, молоді й інвалідів, активізація громади, робота клубів за інтересами, надання консультацій та інформації, підготовка волонтерів і т. ін.

Недержавні організації можуть забезпечити більш ефективну роботу з клієнтами, особливо зі складними групами, наприклад, з людьми з інте-

лектуальною недостатністю, із психічними захворюваннями та їхніми родичами. Ці клієнти неохоче йдуть до державних закладів і більше довіряють недержавним об'єднанням. До того ж державні програми та інституції не можуть швидко реагувати на потреби таких клієнтів. Громадські організації, які спеціалізуються на роботі з такими групами клієнтів, мають у цьому більший досвід та професіоналізм.

В умовах фінансової обмеженості місцевих бюджетів такий механізм є більш раціональним та ефективним, ніж субсидії. Його переваги полягають у гнучкості адміністративних і бюджетних регламентів, відносно низькій собівартості, більш високій ефективності роботи з клієнтами.

В Україні соціальне замовлення в громадських організаціях поки що недостатньо поширене через відсутність відповідного законодавства, слабку методичну базу, недостатність знань і навичок представників органів влади й виконавців щодо організації та проведення конкурсів. Проблемною є можливість вивільнення частки коштів, призначених на соціальний захист і соціальне забезпечення, оскільки вони жорстко прив'язані до утримання державних організацій і закріплені у делегованих повноваженнях органів місцевої влади. Міжнародний досвід свідчить, що стимулом для розвитку контрактного принципу є відмова від політики інституціалізації, що передбачає пріоритетний розвиток таких закладів у громаді.

Практика роботи з волонтерами в Україні ще не отримала такого широкого розповсюдження, як у західних недержавних організаціях. За даними міжнародного дослідження "The Gallup World Poll", протягом 2009 р. лише 14% опитаних українців згадали про певну волонтерську діяльність, що поставило Україну на 107 місце серед 110 країн, де проводилося це соціологічне дослідження [94]. Проте переважна кількість українських громадських організацій (80% за даними досліджень "третього сектора") все ж залучають волонтерів до роботи в організації [95]. У середньому в організаціях працюють від 5 до 14 волонтерів. Волонтерами в громадських організаціях є члени або клієнти організації, члени їхніх родин, безробітні, студенти, учні старших класів, експерти. Деякі громадські організації залучають до волонтерства журналістів, представників уряду або бізнесу. Найбільше волонтерами у громадських організаціях працюють студенти (за даними дослідження "Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України, 2002–2009 роки", у 2009 р. вони становили три чверті (74%) серед усіх волонтерів [42, с. 38].

За часів незалежності України державою видано низку нормативно-правових актів щодо підтримки та розвитку волонтерського руху, зокрема

у Законах України "Про соціальну роботу з дітьми та молоддю", "Про соціальні послуги" добровільна праця волонтерів визнається як необхідна та суспільно корисна. 10 грудня 2003 р. прийнято постанову Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про волонтерську діяльність у сфері надання соціальних послуг".

Як уже згадувалося, у більшості країн світу недержавним неприбутковим організаціям дозволено здійснювати економічну діяльність, тобто, фінансувати свою діяльність за рахунок власних доходів від продажу товарів та послуг клієнтам. Особливістю українських громадських організацій, на відміну від закордонних, є те, що вони не ставлять перед собою завдання виконувати економічні функції в соціальній сфері. Вони будують свою діяльність не на принципах господарювання, а на виконанні благодійницьких функцій. Пошук і залучення безповоротної фінансової допомоги домінує у функціях менеджерів недержавних організацій. Так, за даними Держкомстату України, в 2009 р. джерелом фінансування громадських організацій були: надходження з державного бюджету – 4,4%, членські внески – 14,2, надходження від благодійності – 41,5 і лише 23,6% – надходження від підприємств, організацій, заснованих та створених для виконання статутних цілей. При цьому частка останніх надходжень з року в рік скорочується – якщо в 1996 р. вона становила 33,2%, у 2008 р. – 26,7, то в 2009 р. – уже лише 23,6% [41, с. 10]. Тому більшість громадських організацій не мають досвіду господарської діяльності, правила і процедури, поширені у комерційному секторі, поки що мало відомі та зрозумілі більшості громадських організацій.

З іншого боку, законодавство не сприяє економічній діяльності неприбуткових недержавних організацій. Так, громадська організація не може напряму займатися господарською діяльністю, а лише через госпрозрахункове підприємство (згідно із Законом "Про об'єднання громадян"). Створені таким чином підприємства втрачають статус неприбуткових і зобов'язані зареєструватися в органах державної податкової інспекції та вносити до бюджету платежі у порядку і розмірах, передбачених законодавством. Зрозуміло, що лише 10% українських організацій мають доходи від комерційної діяльності, наприклад, соціального підприємництва [96].

Демократичні перетворення сучасної історичної доби та європейський цивілізаційний вибір України спонукають владу й суспільство до налагодження соціального діалогу. Диференціація громадян країни за доходами, прагнення відійти від усталеного патерналізму держави попереднього пе-

ріоду викликають пошук нових підходів щодо розвитку всієї сфери соціальної політики. У суспільстві стали досить активно пропагувати ідеологію соціального діалогу, покликану забезпечити громадянський мир в умовах радикальних ринкових перетворень та впровадження сучасних засад розвитку народного господарства.

Закон "Про об'єднання громадян", прийнятий у червні 1992 р., законодавчо визнав профспілки громадськими організаціями, котрі об'єднують громадян для задоволення та захисту їх законних, соціальних, економічних та інших спільних інтересів.

З іншого боку, у 1992 р. утворено Український союз промисловців і підприємців, почали активно діяти інші громадські об'єднання роботодавців.

Трансформаційні перетворення супроводжувалися цілеспрямованою діяльністю з напрацювання необхідних політико-правових актів, які сприяли б формуванню системи соціального діалогу. Характерною особливістю всіх цих заходів було те, що в нашій країні, як і в країнах Центрально-Східної Європи, формування складових системи соціального діалогу відбувалося так би мовити "зверху", а не "знизу", як це було в індустріально розвинених країнах [20, с. 148].

Ідея соціального партнерства та становлення його інституту як системи гармонізації трудових відносин в Україні було започатковано Указом Президента України "Про Національну раду соціального партнерства" від 27 квітня 1993 р. Далі вона отримала реалізацію та розвиток у Законах "Про колективні договори і угоди" (1993 р.), "Про оплату праці" (1995 р.), "Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)" (1998 р.), у Конституції України (1996 р.) та інших нормативно-правових актах.

У травні 1993 р. створюється Національна рада соціального партнерства, з цього ж року укладаються Тарифні угоди, а потім – Генеральні угоди між Кабінетом Міністрів і профспілковими організаціями України, з 1997 р. також з Українським союзом промисловців і підприємців, а з 1999 р. – з Конфедерацією роботодавців України. Указом Президента України в листопаді 1998 р. створюється національна служба посередництва та примирення, а з грудня 2005 р. – Національна тристороння соціально-економічна рада.

Національна рада має тристоронню структуру представництва сторін соціального діалогу: по 22 представники від: уряду, всеукраїнських профспілок та їх об'єднань, всеукраїнських об'єднань організацій роботодавців. Очолюють Раду три співголови, які одночасно є координаторами сторін. Персональний склад Національної ради визначається у порядку, встановленому кожною

зі сторін соціального діалогу самостійно. До останнього часу співголовами були: В. Надрага, Міністр праці та соціальної політики України – співголова від Кабінету Міністрів України; М. Яновський, радник голови Ради Федерації роботодавців України – співголова від всеукраїнських об'єднань організацій роботодавців; В. Хара, голова Федерації професійних спілок України – від всеукраїнських професійних спілок та їх об'єднань [97].

Метою діяльності Національної тристоронньої соціально-економічної ради є:

- підвищення ролі професійних спілок і організацій роботодавців та їх об'єднань у формуванні економічної та соціальної політики держави;
- подальший розвиток соціального діалогу як одного з головних чинників забезпечення соціальної стабільності, розвитку громадянського суспільства, запобігання суспільним конфліктам.

Основними завданнями Національної ради є:

- сприяння узгодженню позицій сторін соціального діалогу щодо шляхів подальшого розвитку соціально-економічних і трудових відносин, укладання угод з питань регулювання таких відносин;
- розроблення та внесення Президентові України пропозицій з питань формування та реалізації державної соціально-економічної політики [97].

Головне, на що націлена діяльність Національної ради – це підготовка та укладання Генеральної угоди між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями. Генеральна угода фіксує домовленості між сторонами соціального партнерства та регулює головні аспекти соціально-трудова відносин. Повноваження сторін щодо розроблення та підписання Генеральної угоди містяться у Законі України "Про колективні договори і угоди". У цьому ж законі визначено зміст Генеральної угоди:

- гарантії праці і забезпечення продуктивної зайнятості;
- мінімальні соціальні гарантії оплати праці і доходів усіх груп і верств населення, які забезпечували б достатній рівень життя;
- розмір прожиткового мінімуму, мінімальних нормативів;
- соціальне страхування;
- трудові відносини, режим роботи і відпочинку;
- умови охорони праці і навколишнього природного середовища;
- задоволення духовних потреб населення;
- умови зростання фондів оплати праці та встановлення міжгалузевих співвідношень в оплаті праці.

Положення Генеральної угоди діють безпосередньо і є обов'язковими для всіх суб'єктів, що перебувають у сфері дії сторін, які підписали угоду. Остання, десята угода – Генеральна угода про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні на 2010–2012 рр., укладена 9 листопада 2010 р. На жаль, процес її укладання у зв'язку з політичними подіями, зокрема проведенням президентських виборів, а також складною соціально-економічною ситуацією, що склалася в період економічної кризи, затягнувся. Проте, оцінюючи в цілому зміст нової угоди, необхідно підкреслити її соціально-орієнтований характер та те, що вона містить низку принципово нових положень, спрямованих на реформування системи оплати праці. Так, сторони домовилися забезпечити зростання середньої заробітної плати в цілому по економіці України в 2010 р. не нижче, ніж на 17,8% від рівня 2009 р., в 2011 р. – не нижче, ніж на 15 від рівня 2010 р., в 2012 р. – не нижче, ніж на 16% від рівня 2011 р., забезпечити на період з 2010 до 2012 р. середньорічне зростання середньомісячної реальної заробітної плати на рівні не нижчому, ніж зростання реального ВВП. Важливим є той факт, що в новій Генеральній угоді набагато більше уваги приділено процедурі соціального діалогу. Зокрема, сторони домовилися: вважати, що висновки та рекомендації, прийняті за результатами проведення соціального діалогу, є обов'язковими для розгляду органами державної влади, організаціями, до яких вони надсилаються, з наступним інформуванням соціальних партнерів. Кабінет Міністрів України взяв на себе зобов'язання утворити за участю представників соціальних партнерів при центральних органах виконавчої влади та державних колегіальних органах, які приймають відповідно до їх повноважень рішення про зміну та регулювання тарифів і норм для населення (на електроенергію, газ, послуги транспорту і зв'язку), постійно діючі тристоронні дорадчі органи. Можна вважати, що остання Генеральна угода дещо наблизила Україну до стандартів Євросоюзу, у тому числі й у підвищенні соціальних стандартів. Отже, наступним важливим кроком має стати дотримання всіма сторонами умов угоди.

Необхідно також підкреслити, що за нинішніх умов єдиним реально ефективним суб'єктом соціального діалогу та партнерства в Україні все ще залишається держава. У країні ще не сформувалися остаточно організації, які були б спроможними представляти та послідовно відстоювати інтереси окремих соціальних груп. Ці групи, зокрема й робітничі, ще не навчилися чітко формулювати свої вимоги, дуже низьким є громадянське

самоусвідомлення, мають місце пасивність населення та недовіра до профспілок тощо. Тобто тут слід задіяти інституції громадянського суспільства, адже без їх активної участі важко говорити про дієвий соціальний діалог та партнерство, вирішення важливих соціально-економічних проблем, зокрема тих, які породжені соціальним розшаруванням у суспільстві. Досвід розвинених країн показує, що формування інституту громадянського суспільства та становлення системи регулювання соціально-трудових відносин на основі соціального діалогу – це процеси взаємопов'язані й взаємодоповнюючі.

Як було сказано вище, соціальною основою громадянського суспільства є середній клас, однією з ознак якого є високий рівень громадянської активності, готовність до активних форм захисту прав та свобод, вирішення проблем соціальної нерівності. В Україні процес формування середнього класу, що відповідав би за майновим статусом та рівнем особистих доходів критеріям розвинених країн, перебуває на початковому етапі. Це пояснюється насамперед низьким рівнем життя населення. На думку фахівців, феномен "середнього класу" в Україні позбавлений базових матеріальних ознак: переважну більшість населення (95%) за оцінками соціологів можна кваліфікувати як малозабезпечені або такі, що перебувають за межею бідності. Відтак, єдиним критерієм, що можна застосовувати під час аналізу стану та рівня середнього класу у вітчизняних умовах, є самоідентифікація громадян з точки зору власної приналежності до середнього класу. Згідно з даними різних соціологічних опитувань, кількість громадян, які відносять себе до середнього класу, коливається в межах 38–50% [47, с. 548; 92]. Так, наприклад, за даними опитування, проведеного влітку 2008 р. соціологічною службою Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, 51% респондентів відповіли, що вважають себе представниками середнього класу, тоді як за додатковими психологічними та майновими ознаками дослідники визначили, що такими можна вважати лише 18% опитаних.

Крім того, велика кількість людей, які наближаються до статусу середнього класу, отримують значну частину доходів без реєстрації і не сплачуючи податків. Це зумовлює певну суперечливість їхніх відносин з державою, а отже, й труднощі на шляху реалізації своєї суспільної функції – бути основою соціально-політичної стабільності. Отже, у структурі населення України є певна частина людей з високою професійно-освітньою підготовкою, яка отримує достатньо високі (вищі за середні) доходи, однак не може бути віднесена до середнього класу, оскільки їхня діяльність пов'язана з тіньовим

капіталом та бізнесом, а відтак – з корупцією та криміналом. Поширення "тіньової" моделі суспільно-економічних відносин обумовило обмеженість легальних можливостей зайнятості та доходів, ускладнило розвиток малого та середнього бізнесу. Як наслідок, вітчизняний середній клас фактично позбавлений однієї з головних статусних характеристик – готовності (можливості) захисту демократичних прав і свобод, що спричинило звуження каналів реалізації публічної політики.

Підсумовуючи, зазначимо, що в Україні наразі держава не сприймає повною мірою громадянське суспільство як рівного партнера в системі організації та надання соціальних послуг і не готова передавати громадським організаціям фінансові ресурси й частину повноважень у цій сфері. Разом з тим успіхи окремих організацій, зростання довіри до недержавних організацій з боку влади та громадян дозволяють припустити, що формується тенденція до розширення впливу громадянського суспільства і в соціальній сфері. Підвищення ролі останнього у реформуванні системи надання соціальних послуг є об'єктивною передумовою розбудови демократичного, соціально справедливого суспільства.

Законодавство не сприяє також економічній діяльності неприбуткових недержавних організацій в цілому. Так, згідно із Законом України "Про об'єднання громадян" нині громадські організації не мають права напряму займатися господарською діяльністю, а лише через госпрозрахункове підприємство. Певні сподівання у цій сфері викликає те, що у проєкті Закону України "Про громадські організації", підготовленому Кабінетом Міністрів України за активної участі громадськості та поданому на розгляд Верховної Ради України, передбачено право громадським організаціям на економічну діяльність.

Більш ефективною має стати діяльність Національної тристоронньої соціально-економічної ради, що посприяє підвищенню ролі професійних спілок і організацій роботодавців та їх об'єднань у формуванні економічної та соціальної політики держави, подальшому розвитку соціального діалогу як одного з головних чинників забезпечення соціальної стабільності, розвитку громадянського суспільства, запобігання суспільним конфліктам, які пов'язані, зокрема, і з проблемами майнового розшарування у суспільстві.

Послаблення напруження в суспільному житті країни, що спричинене соціальною нерівністю, можливе також за умови зростання в структурі населення частки середнього класу, процес формування якого в Україні характеризується суперечливими тенденціями: позитивні уявлення українських громадян про середній клас поєднані з їх упевненістю в тому, що

соціально-економічна політика влади не спрямована на його формування та підтримання в Україні. Несформованість же середнього класу ускладнює процес становлення повноцінного громадянського суспільства, що виявляється у низьких кількісно-якісних показниках розвитку останнього та невисокому рівні громадянської активності, зокрема у сфері вирішення проблем соціальної нерівності.

6.4. Можливі шляхи розвитку організацій громадянського суспільства як важливого чинника пом'якшення негативних наслідків соціального розшарування в Україні

Початок 90-х рр. минулого століття для України був переломним, з одного боку, тим, що вона в цей час здобула незалежність, а, з іншого боку, саме тоді відбувся дуже складний процес зміни політичної системи. Якщо перше сприяло підвищенню політичної активності громадян, масового залучення до політичного життя широких верств населення, що призвело до створення в країні багатопартійності та безлічі громадських організацій, зародження нового етапу громадянського суспільства, то друге, окрім багатьох переваг, призвело ще й до загострення проблем у суспільному житті, пов'язаних зі значним соціальним, майновим розшаруванням. Вирішення цих проблем значною мірою залежить від того, чи розвиватиметься країна як сучасна демократична, правова, соціальна держава, а також від того, чи відбудеться в ній становлення громадянського суспільства. Саме від тісної співпраці органів державної влади та організацій громадянського суспільства значною мірою залежить інтеграція України у світову спільноту, вирішення багатьох соціально-економічних проблем в середині країни, в тому числі і тих, що пов'язані з майновим розшаруванням.

Українські дослідники А. Колодій та А. Олійник, виходячи з теоретичних розробок ідеологів громадянського суспільства, а також практичного досвіду різних країн, виділяють 14 основних принципів або ознак громадянського суспільства, які у більшості випадків впливають із Конституції України або прямо нею передбачені. До них, зокрема, віднесено:

- реальне забезпечення здійснення принципу рівних можливостей у політиці, економіці, духовній сфері життя суспільства (ст. 24 Конституції України);
- постійний захист прав і свобод людини і громадянина, що зумовлює необхідність визнання незалежності інституцій громадянського суспільства щодо держави (ст. 22 Конституції України);

– існування в абсолютній більшості так званого середнього прошарку, який здатний стати повноцінним виробником і споживачем і бути соціальною базою організацій громадянського суспільства; відсутність поляризації населення на надзвичайно заможних і дуже бідних (ст. 48 Конституції України);

– активна участь у всіх сферах суспільного життя недержавних самоврядних людських спільнот, діяльність яких врегульована статтями 36–40 Конституції України;

– розвиток ринкових відносин, в яких, відповідно до своєї сутності, беруть участь на рівних засадах суб'єкти всіх форм власності і видів господарської діяльності (ст. 42 Конституції України);

– підпорядкованість громадянському суспільству демократичної правової соціальної держави, сутність соціальної спрямованості якої виявляється в тому, що держава, використовуючи всю гаму відповідних демократичних владно-управлінських засобів, забезпечує своїм громадянам економічну та іншу безпеку, особисту свободу і суспільну злагоду [98, с. 79–81].

Перелік цих принципів показує, наскільки готове громадянське суспільство до вирішення проблем соціальної нерівності. Проте, навіть загальний їх аналіз у порівнянні з сучасним економічним, політичним і духовним станом України переконує, що далеко не всі компоненти громадянського суспільства в ній існують.

З одного боку, за даними Європейського соціального дослідження, в Україні з року в рік скорочується середній бал задоволення тим, як працює (діє) демократія в країні, який визначається за шкалою, де "0" означає "зовсім незадоволений", а "10" – "повністю задоволений": якщо в 2005 р. він становив 4,31 бала, 2007 р. – 3,22, то в 2009 р. – 2,47 бала. Цей показник був найгіршим серед всіх країн, які брали участь в опитуванні [46, с. 24]. За даними Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, на початку жовтня 2010 р. українці оцінили за п'ятибальною шкалою, де "1" означає, що в країні панує диктатура, а "5" – що в країні досягнуто повної демократії, рівень розвитку демократії на рівні 3,07 бала, тоді як у травні ця оцінка становила 3,46 бала [99]. За даними моніторингу, що проводиться Соціологічною групою "Рейтинг", 41% громадян, опитаних у вересні 2010 р., висловилися, що відчують згортання свободи слова в країні після президентських виборів, при цьому порівняно з аналогічним дослідженням, проведеним у квітні цього ж року, цей показник зріс більш ніж вдвічі – з 18 до 41% [100]. За даними всеукраїнського опитування громадської думки, проведеного Київським міжнародним інститутом соціології

в лютому 2011 р., майже 53% громадян оцінили політику нової влади в основному або більшою мірою негативно, 30% схильні оцінювати цю політику непевно – частково позитивно, частково негативно, і лише 14% схиляються більше до позитивної оцінки, ніж до негативної. У порівнянні з червнем 2010 р. поширеність позитивних оцінок політики влади серед громадян України скоротилася від 48 до 14%, а поширеність негативних оцінок зростає від 21 до 53% [101].

Хоча останнім часом дещо й скоротилася частка тих, хто скоріше не задоволений своїм становищем у суспільстві (якщо в 1998 р. таких було 78%, то в 2005 р. – 47%), проте вона все ж залишається досить великою – майже половина опитаних схильні до такої думки (у 2005, 2008 та 2010 рр. "так" відповіло 47% респондентів) (табл. 6.4.1).

Таблиця 6.4.1

Відповіді респондентів на запитання: "Якою мірою Ви в цілому задоволені своїм становищем у суспільстві на теперішній час?", %

Зміст відповіді	1992	1996	1998	2000	2004	2005	2008	2010
Скоріше не задоволений	51	64	78	69	58	47	47	47
Важко сказати, задоволений чи ні	33	25	15	22	26	34	32	31
Скоріше задоволений	16	11	7	9	16	19	21	22

Джерело: за даними моніторингів громадської думки ІС НАНУ.

При цьому, необхідно підкреслити, що майже половина населення вважає, що їх більш за все турбує розподіл суспільства на багатих і бідних. Цей показник корелює із матеріальним станом опитаних: якщо серед тих, хто оцінює матеріальне становище своєї сім'ї як "високе", – 43%, то серед респондентів із "середнім" статком сімей – 59%, а серед тих, у кого сім'я має "низьке" матеріальне становище, – уже 66%. І хоча такий стан справ досить гостро сприймається суспільством порівняно з іншими питаннями (наприклад, якщо проблему створення в суспільстві рівних можливостей для всіх вважають для себе важливою 84% опитаних, то стосовно демократичного розвитку країни так висловилося 60% респондентів), однак надій на поліпшення ситуації більшість населення все ж не плекає: у квітні 2009 р. 63% респондентів висловили припущення, що до 2020 р. напруженість між бідними та багатими посилиться [47, с. 525].

З іншого боку, незважаючи на вище сказане, за даними Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, майже кожний четвертий громадянин країни (23% опитаних) переконаний, що він повною мірою чи частково несе відповідальність за стан справ у країні, при цьому не існує великої різниці за віком: серед 18–25-річних таких 25%, серед 26–40-річних – 26%, серед 41–55-річних – 24%, а серед тих, кому за 55 років – 21%. Тих же, хто переконаний, що він не несе відповідальності за стан суспільних справ у 2,5–3 рази більше – 62–69%. І хоча серед тих, хто не має бажання пристосовуватися до теперішньої ситуації, тому і живе як доведеться, очікуючи змін на краще впродовж останніх років дещо скоротилося (якщо у 1997 р. таких було 45%, то в 2009 р. – уже 34%), проте все ж третина громадян намагається вести пасивний спосіб життя. Радусь лише те, що таких пристосованців значно менше серед молоді, ніж серед старшого покоління (якщо серед 18–25-річних таких 20%, то серед 56–65-річних – 45%, а серед тих, кому за 65 років – 57%). Разом з тим, тривогу викликає той факт, що серед молоді частка тих, хто пасивно готовий чекати змін на краще, з роками не змінюється: таким був кожний п'ятий серед опитаних як у 1997 р., так і у 2009 р. – по 20% [47, с. 192, 190, 361, 363].

За даними Європейського соціального дослідження, в Україні досить низьким є бажання людей допомагати іншим: середній бал відповіді на запитання "На Вашу думку, люди в основному намагаються допомогти іншим чи дбають про власний інтерес", який визначається за шкалою, де "10" означає "В основному намагаються допомогти іншим", а "0" – "Дбають про власний інтерес", становив у 2005 р. 3,82 бала, в 2007 р. – 3,6, а в 2009 р. – 2,43 бала. При цьому цей показник знову був одним з найгірших серед всіх країн, які брали участь в опитуванні: наприклад, у 2007 р. він був 22 із 25 [46, с. 116]. Зростає кількість тих, хто вважає, що більшість людей в душі не люблять обтяжувати себе заради того, щоб допомогти іншим: якщо в 1992 р. у цьому були переконані 53% опитаних, то в 2008 р. – 59%, а в 2010 р. – 56%⁵.

Такий стан справ, такі настрої, звичайно, обмежують можливості впливу громадянського суспільства на вирішення важливих суспільних соціально-економічних проблем, у тому числі і тих, які пов'язані із майновим розшаруванням. Єдине обнадіює, що лише кожний десятий громадянин вважає, що прості громадяни не повинні мати реальний вплив на прийняття державних рішень, оскільки це справа державних управлінців і політиків, а переважна більшість населення все ж виступає за такий вплив – 41% вважає, що такий

⁵ Моніторинг Інституту соціології НАН України.

вплив повинні мати всі громадяни, яких це стосується, незалежно від рівня їх компетенції, ще 37% стверджують, що повинні мати такий вплив лише ті громадяни, які є компетентними у питаннях, котрі вирішуються.

Певний оптимізм породжує і той факт, що, відповідаючи на запитання "Якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти, як їм потрібно діяти, щоб досягти більшого ефекту?", лише 8% опитаних відповіли, що потрібно діяти кожному індивідуально, ще 21% сказали, що необхідно діяти спільно неформально (не реєструючи свою діяльність і не створюючи організацій), але все ж найбільше (41%) переконані, що для цього потрібно створити громадську організацію або приєднатися до вже існуючої⁶. Однак, відповідаючи на запитання, чого було у них більше впродовж останніх п'яти років участі у громадському житті, 22% опитаних у квітні 2009 р. відповіли, що більше було розчарувань – це вдвічі більше від кількості тих, у кого більше було здійснення надій (11%)⁷.

Серед тих, хто активно займається громадською діяльністю, відповіли, що вони це роблять тому, що:

- одержують за це гроші – 13% опитаних;
- до цього їх спонукає те, що ця діяльність допомагає їм вирішувати їх особисті проблеми – 16;
- ця діяльність відповідає їхнім переконанням – 27;
- ця діяльність їм цікава – 38%.

Серед тих, хто зараз не має можливості займатися активною громадською діяльністю, висловилися, що їхній громадській активності заважає, у першу чергу, відсутність вільного часу (про це заявили 43% опитаних), потім на перепоні стоїть незнання, як досягти своєї мети (14%), недостатність грошей та інших ресурсів для здійснення такої діяльності, загроза протидії з боку органів влади, силових структур, керівництва тощо (8%), відсутність однодумців (6%).

Серед тих, хто наразі не має потреби займатися активною громадською діяльністю, відповіли, що потреба це робити у них може з'явитися у випадку, якщо:

- така діяльність принесе конкретну користь їм або їхнім сім'ям – 37%;
- під загрозою опиниться життя, здоров'я або добробут їхніх близьких і така діяльність буде сприяти ліквідації цієї загрози – 29;

⁶ Моніторинг Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова: червень 2008 р.

⁷ Моніторинг Інституту соціології НАН України: квітень 2009 р.

- за це будуть платити гроші – 22;
- така діяльність буде приносити конкретну користь суспільству –15%.

Обнадійливим є й те, що понад чверть населення (27%) переконана, що їхні інтереси у суспільних процесах у першу чергу мають представляти громадські організації та профспілки⁸. Однак, у квітні 2009 р. лише 2,4% опитаних відповіли, що вони протягом останніх 12 місяців особисто брали участь у роботі громадських організацій⁹. За даними опитування "Молодь України: спосіб життя та ціннісні орієнтації", проведеного Українським інститутом соціальних досліджень ім. О. Яременка та Центром "Соціальний моніторинг" у квітні 2010 р., лише 1% молодих людей у разі необхідності вирішення своїх проблем звертається до громадських організацій. За даними моніторингу Інституту соціології НАН України, останні роки лише 12–16% населення заявляють, що вони довіряють громадським організаціям.

Окрім соціологічних даних неспроможність інституцій громадянського суспільства до активної діяльності у вирішенні важливих соціально-економічних проблем, зокрема тих, що породжені соціальною нерівністю, підтверджують також статистичні дані. Так, хоча в Україні з року в рік і зростає кількість об'єднань громадян як із всеукраїнським та міжнародним статусом (якщо на початок 1996 р. діяло 1006 громадських організацій із таким статусом, на початок 2000 р. – 1267, то на початок 2005 р. – 2259, а на початок 2010 р. – уже 3108 [41, с. 7]), так і з місцевим статусом (якщо станом на 1 січня 2005 р. було 47 920 місцевих громадських організацій та осередків всеукраїнських організацій, то на 1 січня 2010 р. – уже 71 850, або на 50% більше [41, с. 8]), та за цим показником Україна, як було сказано вище, нині все ще суттєво відстає не лише від розвинених країн, але навіть від тих, які нещодавно також належали до соціалістичного табору.

Разом з тим необхідно враховувати й те, що статистика не завжди відображає реальний стан справ. За експертними оцінками, активні і постійно діючі громадські організації становлять лише 8–9% загальної зареєстрованої кількості.

На досить низькому рівні є членство в громадських організаціях: за даними моніторингу Інституту соціології НАН України, воно впродовж усіх років незалежності становило не більше шостої частини населення країни.

⁸ Моніторинг Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова: червень 2008 р.

⁹ Моніторинг Інституту соціології НАН України: квітень 2009 р.

Позитивної оцінки заслуговує те, що в Україні впродовж останніх років співпраця державних органів та організацій громадянського суспільства певною мірою поглиблювалася. За інформацією центральних та місцевих органів виконавчої влади, протягом 2009 р. ними проведено понад 5500 консультацій з громадськістю (у 2008 р. – 1105); враховано 82,3% пропозицій та зауважень, отриманих за результатами проведених консультацій (у 2008 р. – 78,4%) [65]. До найважливіших позитивних змін, які сталися впродовж останніх років у відносинах між державними органами та громадськими організаціями, необхідно віднести ухвалення Кабінетом Міністрів України 21 листопада 2007 р. концепції сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства. За даними дослідження "Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України, 2002–2009 роки", наприкінці 2009 р. 97% "активно діючих" громадських організацій заявили, що вони регулярно (формально чи неформально) контактують з державними структурами [42, с. 50].

Проте, на сьогодні існує багато проблем у співпраці органів державної влади та організацій громадянського суспільства. Так, правові та організаційні основи щодо діяльності громадських організацій в країні регулюються Законом України "Про об'єднання громадян", який застарів і не гарантує дотримання європейських стандартів у сфері діяльності громадських організацій.

Що стосується фінансової підтримки громадських організацій з боку державних органів, то необхідно відзначити, що в цілому видаткова частина державного бюджету на їх підтримку залишається мізерною, частка коштів, виділених з державного бюджету, у щорічних витратах громадських організацій скорочується: якщо 1996 р. вони становили 12,6%, то 2007 р. – 7,1, 2008 р. – 6,8, а 2009 р. – лише 4,4% [41, с. 10]. Лише 20% недержавних організацій, які вирішують соціальні проблеми, отримують фінансову підтримку від органів влади [93]. За два роки дії закону "Про соціальні послуги" жодна громадська організація не змогла отримати ліцензію на надання соціальних послуг. Фактично в Україні немає об'єктивних процедур для визначення неурядових організацій, які можуть отримувати державну підтримку, а також критеріїв оцінки ефективності такого механізму бюджетного фінансування. Що стосується непрямого фінансування державними органами громадських організацій, то тут також існує низка невирішених питань. Законодавство не сприяє економічній діяльності неприбуткових недержавних організацій. Лише 10% українських органі-

зацій мають доходи від комерційної діяльності, наприклад, соціального підприємництва [95].

Усе це негативно позначається на спроможності громадських організацій впливати на вирішення важливих соціально-економічних проблем нинішнього українського суспільства, у тому числі і тих, які породжені загостренням соціальної нерівності. Так, за даними дослідження "Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України, 2002–2009 роки", наприкінці 2009 р. лише 26% "активно діючих" громадських організацій заявили, що вони займаються вирішенням соціальних питань. Це менше, ніж було напередодні кризи.

Останнім часом дещо загальмувався процес соціального діалогу та залучення організацій громадянського суспільства до формування і реалізації основних напрямів соціально-економічної політики держави, послабилася робота Національної тристоронньої соціально-економічної ради. Лише 9 листопада 2010 р. було прийнято Генеральну угоду про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні на 2010–2012 рр.

Підсумовуючи викладене вище, необхідно підкреслити, що в Україні держава продовжує не сприймати повною мірою організації громадянського суспільства як рівного партнера в системі організації та надання соціальних послуг і не готова передавати їм фінансові ресурси й частину повноважень у цій сфері. Все це негативно впливає на вирішення питань, породжених соціальною нерівністю, яка поглиблюється в сучасному українському суспільстві.

Більше того, жодна провідна політична сила в історії незалежної України досі не запропонувала послідовної стратегії розвитку громадянського суспільства як фундаменту побудови демократії. Жодна з політичних партій, які брали участь в управлінні, не виявила заінтересованості у розробленні програми розвитку громадянського суспільства. Дотепер жоден орган управління, за незначним винятком кількох місцевих органів влади, не був здатний налагодити реальний системний діалог з громадянським суспільством.

Поняття "громадянське суспільство" увійшло у вжиток "після майданних" керівників держави лише на короткий період. Загальний переляк усіх гілок влади після народного Майдану за чесність та справедливість державної влади зник за один–два роки. Дві спонтанні спроби – президента та прем'єр-міністра – провести громадські слухання з питань демократичного управлін-

ня, залучивши до діалогу дієві неурядові організації, не були результативними. Захищаючи свої закриті корпоративні інтереси, владна політична еліта не була готова й не здатна до чесного діалогу з громадянами. Поняття громадянського суспільства та його розбудови відсутнє у словниковому запасі всіх без виключення високих представників влади та опозиції.

Основні політичні клани та їх керівництво винайшли соціальну замісну терапію для придушення хвороби остраху справжньої демократії. Діалог з громадянським суспільством, активними громадськими організаціями України, яких налічується кілька тисяч, заміщений роздмухуванням надмірного політичного популізму. Як правомірно стверджує директор Міжнародного фонду "Відродження" Є. Бистрицький, розповсюдження політичного популізму – "найстрашніша хвороба пострадянського суспільства, яка руйнує громадянське суспільство. Політика популізму – неминучий прообраз державного керівництва, що наполегливо вбивають у голови громадян... Суть і небезпека популізму полягає в тому, що він свідомо оминає складну реальність інтересів різноманітних асоціацій громадян. Популісти апелюють до кожного з нас поодиночі. Вони розділяють громадян на соціальні атоми й залишають їх на самоті, обіцяючи задовольнити інтереси кожного окремо й водночас усіх разом. Вони обіцяють покращити персональні умови життя, задовольнити перші життєві потреби, скажімо, підвищити заробітну плату, пенсію, знизити тарифи тощо, подарувати за безцінь квартири, не вимагаючи від нас самих нічого, крім одного – делегування такому політикові своєї частки влади. Вони все готові зробити замість нас та без нашої участі. Популіст не зустрічається з дієвими асоціаціями чи об'єднаннями громадян, аби з'ясувати ключові суспільні інтереси. Увага до останніх небезпечна для такого політика ускладненням простої картини світу, яку він малює для натовпу" [102, с. 4].

Сукупність же фундаментальних прав людини разом із соціально-економічними правами мають бути міцною правовою основою суспільної моралі. Відкритість, прозорість, підзвітність, відповідальність представників усіх гілок влади залишають мало простору для нечесності, несправедливості та корупції як з боку державних діячів, так і громадян. Ці невід'ємні права та цінності громадянського суспільства є засадами гідності громадянина та належного рівня політичного життя в країні.

Відстоювання прав людини допомагає організаціям громадянського суспільства ефективно захищати соціально-економічні права громадян. Соціальна справедливість досягається лише через безпосередню масову участь

членів неурядових організацій та асоціацій у громадському контролі за розподілом та використанням публічною владою суспільного багатства.

Для того, щоб організації громадянського суспільства стали відігравати більш активну роль у суспільному житті, стали дієвішим чинником у ліквідації наслідків фінансово-економічної кризи, для посилення впливу "третього сектору" на вирішення проблем соціальної нерівності, на нашу думку, необхідно уже впродовж найближчого часу, протягом 2011–2012 рр., як мінімум реалізувати такі пріоритетні завдання:

- внести зміни до Конституції України у частині наділення громадських організацій, інших організацій громадянського суспільства правом законодавчої ініціативи;

- прийняти Закон України про лобювання, який упорядкував би систему лобювання особистих і групових інтересів, забезпечив би прозорість і відкритість процедур лобювання, перекривши канали корупції та інших незаконних способів впливу на прийняття політичних рішень;

- спростити та здешевити процедуру створення і реєстрації організацій громадянського суспільства, привести українське законодавство у відповідність з Рекомендаціями Комітету Міністрів Ради Європи держав-членів про правовий статус неурядових організацій у Європі (CM/Rec(2007)14), зокрема прийняти Закон України "Про громадські організації", що враховуватиме ці рекомендації;

- розробити та затвердити Стратегію розвитку громадянського суспільства в Україні, яка, враховуючи досвід розроблення та впровадження Концепції сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства, містила б системний підхід до розв'язання проблем співпраці органів державної влади та організацій громадянського суспільства;

- внести до законодавства України положення, які б дозволяли громадським організаціям проводити економічну діяльність без мети одержання та розподілу прибутку, тобто, фінансувати свою роботу за рахунок власних доходів від продажу товарів та послуг клієнтам;

- запровадити ефективну та прозору систему державної фінансової підтримки організацій громадянського суспільства на основі переважно конкурсних механізмів, для чого слід внести зміни до Бюджетного кодексу України та Закону України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти", а також Кабінету Міністрів України ухвалити Порядок проведення конкурсу з визначення програм і заходів, розроблених громадськими організаціями, для виконання яких надаватиметься державна фінансова підтримка;

– залучати неурядові організації до надання соціальних послуг громадянам, прийняти нову редакцію Закону України "Про соціальні послуги", внести відповідні зміни до Бюджетного кодексу, ухвалити постанову Кабінету Міністрів України "Про порядок встановлення стандартів соціальних послуг", що дозволить розширити можливості громадських організацій щодо надання та створить умови щодо фінансування таких послуг на підставі контрактів на закупівлю їх за кошти державного та місцевого бюджетів;

– спростити процедури створення і реєстрації благодійних організацій, розширити перелік сфер благодійництва, запровадити додаткові джерела майна для благодійної діяльності, а також вдосконалити оподаткування благодійної діяльності, закріпивши зміни в законах "Про благодійництво та благодійні організації" (нова редакція), "Про оподаткування прибутку підприємств" та "Про податок з доходів фізичних осіб";

– запровадити державну цільову програму підтримки розвитку волонтерської діяльності в Україні, яка відповідатиме законодавству Європейського Союзу у цій сфері;

– створити цільовий державний фонд сприяння розвитку громадянського суспільства з незалежною формою урядування (громадське правління), що дозволить на прозорих конкурсних засадах та за участю представників різних організацій громадянського суспільства здійснювати підтримку ініціатив, спрямованих на розвиток громадянського суспільства та просування демократичних реформ;

– формувати скоординовану державну політику сприяння розвитку громадянського суспільства, визначити орган державної влади, відповідальний за реалізацію такої політики, створити міжвідомчий орган при Кабінеті Міністрів України під головуванням віце-прем'єр-міністра України з питань розвитку громадянського суспільства, запровадити практику щорічних урядових слухань з питань розвитку громадянського суспільства та розгляду Національної доповіді про розвиток громадянського суспільства в Україні;

– розширити та поглибити роботу дорадчих структур при органах виконавчої влади, активно залучаючи до їх діяльності представників організацій громадянського суспільства;

– поглибити механізми інформаційної прозорості діяльності органів державної влади та процедур залучення громадськості до ухвалення рішень, внести необхідні зміни до Закону України "Про інформацію", ухвалити закони "Про доступ до публічної інформації", "Про місцеві референдуми", "Про загальні збори мешканців за місцем проживання", передбачити відповідні норми у статутах територіальних громад;

– посилити політичну просвіту та формування політичної культури населення як умови і фактора подолання індивідуального егоїзму в публічній політиці, привернення уваги громадян до загального блага;

– запровадити в середніх школах та вищих навчальних закладах освітній курс "Основи громадянського суспільства", у межах якого учні та студенти зможуть отримувати і теоретичні, і практичні навички участі в роботі організацій громадянського суспільства, в цілому громадської діяльності;

– включити до програм підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації державних службовців як один з базових спеціальний курс з питань взаємодії органів влади та органів місцевого самоврядування з організаціями громадянського суспільства.

Становленню громадянського суспільства в Україні посприяла б участь громадських організацій країни у Форумі громадянського суспільства "Східне партнерство" та підтримка його діяльності з боку владних структур. На нашу думку, необхідно створити національний (український) координаційний орган цього Форуму, до функцій якого належали б:

- забезпечення представництва громадських організацій України у Форумі та їх залучення до процесу імплементації ініціативи "Східне партнерство";
- розвиток співробітництва з країнами-партнерами та країнами-членами ЄС на рівні громадянського суспільства;
- підтримка діалогу та сприяння роботі органів влади, залучених до імплементації ініціативи "Східне партнерство" та європейської інтеграції;
- просування євроінтеграційних ідей в Україні;
- інформування громадськості, громадських організацій країни про діяльність у рамках ініціативи "Східне партнерство";
- сприяння роботі громадських організацій із підтримки та реалізації практичних проектів.

На завершення необхідно ще раз підкреслити, що громадянське суспільство вкрай необхідне для утвердження демократичного врядування, вирішення багатьох важливих соціально-економічних проблем, у тому числі і тих, які породжені соціальним розшаруванням, бо, як пише відомий англійський дослідник Дж. Кін, там, "де немає громадянського суспільства, не може бути взаємодії й обміну думками між громадянами, здатними публічно обирати свої ідентичності, шанувати свої обов'язки в рамках політично-правової структури, яка забезпечує мир між громадянами, добре функціонування уряду, соціальну справедливість та, перш за все, діє відповідно до принципу, що влада має бути підзвітна суспільству" [103].

Чим розвиненішим є громадянське суспільство, тим легше громадянам захищати свої інтереси, тим більшими є їхні можливості щодо самореалізації в різних сферах суспільного життя і тим меншою є небезпека узурпації політичної влади тими чи іншими її органами або окремими особами. Відстоюючи матеріальну і духовну незалежність людини від держави, домагаючись правової гарантії такої незалежності, захисту приватних і суспільних інтересів людей, організації громадянського суспільства активно сприяють процесам політичної демократизації, набуття державою ознак держави правової. Рівновага між громадянським суспільством і державою є важливим фактором стабільного демократичного розвитку, а порушення її веде до гіпертрофії владних структур, відчуженості та політичного безсилля народу.

Але, з іншого боку, не слід також забувати, що в сучасному цивілізованому світі хоча й зростає постійно роль організацій громадянського суспільства в суспільному житті, у вирішенні важливих соціально-економічних проблем, але це ніякою мірою не є свідченням того, що нині держава повністю втрачає своє місце на цій ниві. У доповіді про соціальне становище в світі, що заслуговувалася на сесії Генеральної Асамблеї ООН в 2005 р., сказано: "Необхідно підкреслити, що відносно зниження впливу деяких традиційних форм суспільного представництва та поява інших недержавних суб'єктів зовсім не передбачає подальшого послаблення держави. В останні роки, не зважаючи на ідеологічні хитання минулого десятиліття, все ширше визнається, що держава, як і раніше, утримує головні функції у питаннях регулювання та відображення інтересів різноманітних виробничих, суспільних і соціальних секторів" [78].

Організації громадянського суспільства залежать від держави і не можуть набути розвинених форм в умовах політичного насильства й тиранії. Тому зворотній зв'язок у відносинах громадянського суспільства і правової держави дуже важливий. Визнаючи автономність громадянського суспільства, правова держава має реагувати на запити і потреби асоційованого громадянства, видавати відповідні законодавчі акти та слідкувати за їх виконанням, іншими словами, вона повинна створити ситуацію правової захищеності громадян, сформувані сприятливе правове поле для діяльності створюваних ними громадських інститутів.

Досліджуючи проблеми громадянського суспільства як стану суспільства в цілому з точки зору його самоорганізації, ступеня розвитку демократії, реалізації прав і свобод людини як громадянина, автори прийшли до висновку, що становлення та розвиток такого суспільства, звичайно, не

можливе без цілеспрямованої дії в цьому напрямі органів державної влади, політичної еліти країни. Проте здійснення такого завдання вимагає, в першу чергу, необхідних змін в ментальності, світобаченні загалу самих громадян, без бажання та активної участі яких позитивних змін у створенні в країні громадянського суспільства не відбудеться.

Важливим інструментом, який дозволяє здійснювати ці важливі ментальні перетворення, є організації громадянського суспільства. Їх мережа має густо накрити всю територію країни, вони мають проникати у всі закутки суспільного життя. Отже, необхідною умовою для розвитку громадянського суспільства є діяльність міжнародних, всеукраїнських, регіональних структур "третього сектору". Проте, на думку авторів, в сучасних українських умовах цей процес необхідно починати зі створення місцевих організацій, починаючи з місця проживання – з власного будинку, мікрорайону, селища, міста. Адже, з одного боку, саме тут нині накопичилася значна частина соціально-економічних проблем, у тому числі пов'язаних з питаннями соціальної нерівності, а з іншого боку – саме тут найлегше почати переосмислювати місце і роль кожного громадянина в боротьбі за соціальну справедливість. В Європейській хартії місцевого самоуправління підкреслюється: "Враховуючи, що право громадян на участь в управлінні державними справами є одним з демократичних принципів, які поділяються всіма державами-членами Ради Європи, переконані в тому, що це право найбільш безпосередньо може здійснюватися саме на місцевому рівні" [104].

Розвинені демократичні країни досягли значних успіхів у цьому напрямі. У другій половині ХХ ст. у більшості з них суспільні процеси та політичні відносини мали принаймні одну спільну тенденцію розвитку – у них відбувалося переміщення центру соціально-політичного життя з національного на нижчі рівні – регіональний та місцевий, і, як наслідок, децентралізацію владних повноважень у тому ж напрямі та формування нових легітимних носіїв публічної влади. Проблематика регіоналізму, децентралізації влади і місцевого самоврядування, розвиток місцевих органів самоорганізації населення була і надалі залишається однією з найбільш популярних тем західної політичної теорії та порівняльної політології [105].

Отже, на нашу думку, з одного боку, українська наука, насамперед політологія, соціологія, стоїть перед потребою досліджувати регіональний і, зокрема, місцевий зріз публічного життя в країнах Центральної та Східної Європи, зокрема явища місцевої демократії як соціально-політичної системи, в рамках якої на рівні громад відбувається взаємодія різних політико-

владних суб'єктів – держави, регіональних владних інститутів, наднаціональних структур, і місцевих соціально-політичних акторів – інститутів місцевого самоврядування, організацій громадянського суспільства, груп інтересів, щоб сформувати підготовку політичних рішень у цій сфері, а з іншого боку, уже в найближчий час необхідно приступати до реалізації необхідних практичних кроків у цьому напрямі. Тим паче, аналіз ситуації, котра склалася, свідчить, що на шляху розвитку руху самоорганізації населення та участі громадян в управлінні місцевими справами нині в Україні існують істотні перешкоди. До них належить, зокрема, недосконале законодавство, нестача ресурсної бази в органів самоорганізації населення для реалізації ними власних повноважень, недооцінка органами та посадовими особами місцевого самоврядування ролі органів самоорганізації населення як партнерів у вирішенні соціальних проблем тощо. Все це негативно впливає на становлення таких структур, котрі зародилися в Україні десять років тому, а на початок 2009 р. було лише близько тисячі юридично оформлених органів самоорганізації.

Вважаємо, що нагальним у цій сфері, крім іншого, є прийняття нової редакції Законів України "Про органи самоорганізації населення", "Про загальні збори (конференції) членів територіальної громади за місцем проживання". Поки що спроби якось змінити стан справ в цій сфері наштовхуються на протидію з боку народних депутатів України. Свідченням цього став розгляд у Верховній Раді України першого з вищеназваних законопроектів. 7 вересня 2010 р. лише 7 парламентарів віддали свої голоси за цей законопроект. При цьому 398 народних обранців взагалі не взяли участі у голосуванні [106].

МОДЕЛЬ ДЕТЕРМІНАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ

Запропонований у роботі аналіз трансформації детермінант та ознак соціально-економічної нерівності під час такої зміни суспільного устрою, яка сталася в Україні, ставить більше питань, аніж дає відповідей. Системні трансформації та незавершеність реформування структури українського суспільства, ключових соціальних інститутів, зовнішній вплив (у тому числі процесів глобалізації) ускладнюють науковий пошук, створюють невизначеність прогнозів щодо соціально-економічного розвитку суспільства.

Потенціал міждисциплінарного підходу, який було застосовано в даній роботі, дозволяє проаналізувати соціально-економічну нерівність як результат дії інтегральної системи різноманітних чинників, до яких належать макроекономічні, об'єктивні та суб'єктивні індикатори, включаючи характеристику неофіційних доходів, мотиваційної структури економічної поведінки, рівня вторинної та третинної зайнятості, показники інноваційності соціально-економічного середовища, сприйняття нерівностей, ціннісні орієнтації, соціокультурні компетенції тощо.

Взаємовплив економічних, політичних та культурних процесів зумовлює нові правила функціонування суспільства, призводить до нової якості боротьби за владу. Сучасні підходи соціологічної та економічної наук свідчать про виникнення нового соціального простору та нових правил діяльності, про нову мобільність, "вражаючі відмінності та полівалентності" (за Ульріхом Беком). Виникає ситуація переосмислення ролей, ресурсів, дискусії щодо міри соціальної рівності та припустимої (легітимної) нерівності. Для трансформаційного періоду характерною є суттєва невизначеність, коли нестабільні й старі соціальні конструкції та правила, і новостворені, коли відбувається злам та переузгодження.

Аналіз наукових досліджень впливу економічних процесів на нерівність за останні десятиріччя свідчить про неоднозначність теоретичних висновків, що дозволяє наголосувати на відсутності усталеного систематичного зв'язку та залежності від економічної політики конкретної держави. Крім того, в умовах суспільства, що трансформується, відбувається зміна чинників соціально-економічної нерівності та їх сили. Зміна суспільного устрою в Україні сполучилася з трансформацією критеріїв соціально-економічної нерівності, змінюється соціальна структура і виникає нове явище, коли надмірна нерівність

звужує для більшості населення доступність до звичного добробуту і можливостей людського розвитку. Трансформаційні суспільні процеси обумовлюють трансформацію змісту (зміна значення) і критеріїв соціально-економічної нерівності. З'являються "нові" нерівності як наслідок змін у сфері права власності, розподілу ресурсів, включеності до конкретних соціальних мереж/орбіт, у характері, розмірі та структурі робочого і вільного часу тощо. Тіньовий сегмент економіки і корупція, з одного боку, підсилюють (поглиблюють) нерівність, з іншої – заглиблюють її латентність. Незаконна приватизація, привласнення суспільної власності, засобів виробництва та інших ресурсів сформували нерівність шансів економічної і фінансової поведінки. Системна криза довіри і відсутність механізмів суспільного контролю негативно впливають на формування суспільних норм і правил, що призводить до інституціалізації неправових практик, які, в свою чергу, виступають вагомим фактором соціально-економічної нерівності. Низький технологічний та інноваційний рівні виробництва формують запит на робочу силу невисокої кваліфікації і консервують прошарок малозабезпечених, звужуючи їх шанси на покращення матеріального статку. А програми соціальної допомоги і низький соціальний стандарт прожиткового мінімуму не виконують функцію соціального захисту і відтворюють "нерівність бідності". Надлишкова поляризація населення за соціально-економічним статусом, яка базується на розподілі ресурсів і доступі до них, а також на перерозподілі тіньового сегменту фінансово-економічної діяльності, призводять до того, що в українському суспільстві одночасно існують "нерівність бідності" і "нерівність багатства". Це означає, що у великій частки населення не вистачає ресурсів, і одночасно з цим формується прошарок, для якого виникає дефіцит цілей існування. Нерівність перед законом, що зумовлена силою влади, грошей і зв'язків, а також інституціоналізацією корупції, ускладнює сприйняття справедливості/несправедливості соціально-економічної нерівності в українському суспільстві.

Методологія економіко-соціологічного аналізу соціально-економічної нерівності базується на виокремленні таких її детермінант: економічні інститути, політико-правові інститути, система цінностей, релігія, освітня система, матеріальне становище, соціально-демографічні та психофізичні ознаки, соціо-статусне поле. Частина чинників, які визначають соціально-економічні нерівності, є успадкованими, частина – набутими. Низка з них можуть бути змінені в межах життєвої історії самою людиною або групою людей, покоління, або під впливом історичних перетворень. Існує спектр чинників, які можуть бути змінені у більш тривалій перспективі, але не можуть бути змінені протягом

окремого життя або діяльності конкретного покоління. До цього слід додати, що українське суспільство, як й інші сучасні суспільства, є відкритою системою, що відчуває дію та вплив широкого спектру зовнішніх чинників, котрі в свою чергу також трансформуються та змінюють силу впливу.

Запропонований перелік чинників та детермінант не слід вважати повним, але їх відбір зумовлено тим, що в сучасних умовах функціонування українського суспільства вони відіграють значущу роль у визначенні та проявах соціально-економічної нерівності. До соціально-демографічних ознак традиційно відносяться вік, стать, етнічні ознаки та сімейний статус. Серед психофізичних ознак ми вважаємо доцільним визначити здоров'я, зовнішність, ментальність, стан тривожності тощо. Зазначені ознаки формують детермінанти індивідуального рівня, хоча частина з них формує характеристику соціального середовища діяльності індивідів. Таку детермінанту, як матеріальне становище, ми пропонуємо визначати не лише за фактичним рівнем доходів та статків, а враховувати також ресурсний потенціал, який може виражатися як в матеріальних ресурсах, так і наявними фінансово-економічними компетенціями. Політико-правова система як макродетермінанта визначається станом громадянського суспільства, легітимациєю нерівності, а також політичною та правовою компетентністю індивідів і соціуму. Група соціокультурних детермінант включає систему цінностей, мораль, релігію, освітню систему. Економічна система задає правила та можливості економічної поведінки. Соціостатусна система впливає на формування мотивацій для діяльності та мобільності, на формування інструментальних цінностей, життєвих установок та моделей поведінки. Зміни цих детермінант соціально-економічної нерівності в Україні обумовлюються, з одного боку, модифікацією попереднього порядку внаслідок пострадянських трансформацій (головним чином – переходом до ринку), а з іншого – глобальними трансформаціями світової системи: ростом мобільності, віртуалізацією економіки тощо. Це ускладнює процес детермінації соціально-економічної нерівності, оскільки актуалізує не тільки трансформацію тих чи інших проявів соціально-економічної нерівності, а й змінює самі принципи диференціації.

Трансформаційні процеси в українському суспільстві зумовили перехід суспільства як системи від статичного до динамічного. Багатоманітність стилей життєвих практик у сучасних умовах обумовлює тенденцію до суміщення різних детермінант соціально-економічної нерівності, що, в свою чергу, обумовлює багаторівневість нерівностей шляхом формування різних комбінацій їхніх детермінант, актуальних у конкретному соціально-економічному сере-

довищі. Суб'єктивні показники стратифікаційних градацій в українському суспільстві суттєво залежать від таких соціально-економічних флуктуацій та мають високий рівень хаотичності. Трансформаційний характер соціальної структури обумовлює відсутність домінантної системи стратифікації та консистентність соціальних статусів населення. Все це ускладнює можливість прогнозування процесів диференціації та розшарування.

Трансформації детермінант соціально-економічної нерівності призводять до принципової зміни природи нерівності. За комуністичні часи вона базувалася на нерівності у розподілі благ, а за останні 30 років ключовим стає нерівність у доступі до ресурсів. У даному випадку "ресурси" трактуються як широка категорія, до якої відносяться: матеріально-грошові активи, доступність до якісних послуг з укріплення та розвитку власного капіталу та потенціалу, наявність можливостей брати участь у діяльності громадських об'єднань та політичних партій, наявність можливостей впливати на прийняття соціально-політичних рішень, потенціал соціальних зв'язків та інші нематеріальні активи, які посилюють нерівність.

Здійснений аналіз підтвердив, що надійним показником соціально-економічної нерівності населення України залишається величина та структура доходів і витрат. Особливістю сучасних вітчизняних реалій є певна розмитість соціальної структури; брак численності достатньо заможного середнього класу з його стабілізуючою роллю в суспільстві; натомість значна численність уразливих та соціально депривованих соціальних груп. Нерівність доходів посилюється такими факторами, як галузева, поселенська та регіональна нерівності. Вагомим фактором, що підсилює вплив на прояви нерівності, є значна "тінізація" економіки. Явище "тінізації" охопило всі верстви населення і поглиблює масштаби нерівності.

Сьогодні інтегруючим ядром ціннісної свідомості українців є базові цінності, які скріплюють суспільство не зважаючи на зміни та потрясіння. За даними багатьох соціологічних досліджень за часи незалежності визначення цінності сім'ї, друзів, спілкування та роботи залишається стабільно високим серед різних соціально-демографічних груп. Під впливом протиріч, які виникають між традиційною та інноваційною системами цінностей, відбувається переформатування системи цінностей, тобто виникає новий баланс цінностей у багатовимірному ціннісному просторі. Емпіричні дані підтверджують гіпотезу щодо прямої залежності сприйняття людиною справедливості як рівних можливостей самореалізації своїх прав від її матеріального стану та соціально-трудового статусу. Реальне розшарування українського

соціуму проходить не по лінії "бідні–багаті", а по лінії дотримання права/закону і на його основі забезпечення та реалізації рівних можливостей (ведення бізнесу, здійснення оподаткування, забезпечення соціальних пільг, пенсійного забезпечення, охорони праці та здоров'я, освіти тощо). Як свідчать соціальні дослідження, особливість пострадянської суспільної свідомості полягає в тому, що норми моралі вже не виконують своїх функцій (не є критерієм оцінки соціальної поведінки), а правові норми ще не стали обов'язковими для дотримання всіма громадянами, тому вони не можуть виконувати належним чином своїх функцій. У такій ситуації джерелом поглиблення правового нігілізму, що призводить до поширення неправових практик в українському суспільстві, є низький рівень поваги до прав людини та погіршення ситуації із дотриманням соціально-економічних і політичних прав, які відбуваються на тлі загальної кризи моралі й соціальної довіри в Україні.

Економічна та політико-правова системи як детермінанти соціально-економічної нерівності, що трансформуються під впливом суспільних трансформацій, визначальним чином впливають на вибір населенням поведінкових стратегій на ринку праці; бажання відкрити власний бізнес, готовність до підприємницької діяльності; оцінку власної спроможності займатися підприємницькою діяльністю; оцінку перспектив розвитку підприємництва в країні. Як було показано у четвертому розділі, протягом перших років нового 21-го сторіччя (до початку кризи) відбувалися певні зрушення в бік вибору більш активних життєвих економічних стратегій. У кризових умовах (серпень 2009 – грудень 2010 р.) починає переважати стратегія "доринкового типу" – мати невелику, але гарантовану зарплату, знижується ініціативна поведінка та зростає прагматичний компонент трудової мотивації. Нерівність зростає за рахунок більш активної поведінки заможних прошарків населення, тоді як низькодоходні групи працюючих у економічній свідомості мають переважно установки на роботу з невеликою, але гарантованою заробітною платою. Особливості трансформації характеризуються поступовим зростанням рівня впевненості людей у власних здібностях займатися підприємницькою діяльністю у докризовий період. В умовах кризи готовність населення до підприємницької діяльності знижується, насамперед серед малозабезпеченого прошарку, що провокує зростання нерівності. Трансформаційні процеси зменшення спроможності займатися підприємництвом більшою мірою відбулися серед самозайнятих та працівників промисловості/сільського господарства, що сприяє продукуванню нової соціально-економічної нерівності. Високодоходні та низькодоходні прошарки економічно активного населення у рівній мірі вважають, що державна політика не створює реальних перспектив для розвитку підприємництва.

На основі аналізу соціокультурних компетенцій як інтегрального прояву людського капіталу індивіда в практиці соціальних взаємодій продемонстровано, що чинник особистої компетентності реально впливає на прояви соціально-економічної нерівності. Зважаючи на доступні емпіричні дані, показником рівня компетенцій може слугувати участь людини в процесі навчання впродовж життя. В Україні існують значні відмінності між учасниками навчання впродовж життя та рештою населення: учасники більш інноваційні, активніші в життєвих економічних стратегіях, більшою мірою спроможні до підприємництва, більше задоволені матеріальним становищем; менше витрачають на потреби першої необхідності, натомість більше користуються фінансовими інструментами та заощаджують, обирають корисніші для власного добробуту та економіки країни інвестиційні стратегії. Названі властивості учасників навчання впродовж життя означають, що решта населення має відносно них гірші умови та менші можливості зростання свого матеріального добробуту, отже, участь у процесі навчання впродовж життя виступає одним з важливих чинників соціально-економічної нерівності. (Більш детально це питання висвітлено у п'ятому розділі). Виявлені відмінності між учасниками навчання впродовж життя та рештою населення доводять існування в сучасному українському суспільстві визначеного зв'язку між рівнем соціокультурних компетенцій та соціально-економічною успішністю людини на ринку праці і ширше – в соціальному житті загалом, що характерне для розвинених, особливо пост-індустріальних суспільств, але не є безперечною закономірністю для країн перехідних економік і таких, що розвиваються. Виявлено також значні відмінності між учасниками професійно спрямованого навчання впродовж життя та рештою населення: протягом першого кризового року, коли решта населення практично не змінила активності власної економічної поведінки, учасники професійно спрямованого навчання впродовж життя відреагували на труднощі значним зростанням активності; змогли забезпечити краще матеріальне становище домогосподарств; ще більше активізувалися на ринку праці; продемонстрували значно оптимістичніші очікування щодо матеріального становища своїх родин у найближчі місяці; відрізнялися від решти населення вищим рівнем соціального оптимізму під час кризи.

Значимість стану громадянського суспільства як детермінанти соціально-економічної нерівності показано у шостому розділі. Громадські організації позитивно впливають на виховання у своїх членів переконаності у своїй спроможності чинити вплив на дії влади, більшої схильності до вияву протесту щодо неправомірних дій як органів влади, так і "сильних світу цього",

члени громадських об'єднань вирізняються не тільки соціально, а й психологічно. У країнах, де відбулося становлення громадянського суспільства, відбуваються значні зрушення в економічній поведінці населення, що позитивно впливає на стан соціального розшарування. Цей вплив значною мірою проявляється у тому, наскільки широко організації громадянського суспільства залучені до економічної діяльності, наскільки активно вони надають вразливим верствам населення соціальну допомогу. У демократичних країнах організації громадянського суспільства виступають у ролі рівноправного партнера держави й бізнесу у вирішенні соціально-економічних питань, зокрема тих, що пов'язані з майновим розшаруванням. В Україні ж у цій сфері існує багато проблем. Державна політика щодо фінансування громадських організацій характеризується дискримінаційністю, нестабільністю і фрагментарністю. Фактично не існує об'єктивних процедур для визначення неурядових організацій, які можуть отримати державну підтримку, а також критеріїв оцінки ефективності такого механізму бюджетного фінансування.

Окрема увага була приділена аналізу регіональної нерівності. Соціально-економічна диференціація в регіональному вимірі суттєво залежить від економічних показників розвитку регіону. Серед соціальних показників розвитку регіонів найбільша кореляція рівня глибини соціально-економічної диференціації є з освітою, яка не лише диференціює соціально-економічну нерівність, а й створює передумови до консервації або вирівнювання соціально-економічної нерівності. Поряд із освітою та економічними показниками, в тому числі регіональними варіаціями в рівнях оплати праці та грошових доходів, важливого значення набувають такі взаємно обумовлюючі показники, як екологічний стан регіону, стан охорони здоров'я, рівень демографічного розвитку, соціальне середовище тощо. При цьому вплив регіональної диференціації як детермінанти соціально-економічної нерівності протягом останніх років посилюється.

Результати, наведені у попередніх розділах, доводять, що соціокультурна детермінація визначає вектори та межі формування можливих суспільних змін з найбільш вірогідним ефектом та результатом, окреслюють межі та конкретизують можливості впливу основних складових соціокультурної детермінації на процеси формування та закріплення нерівності. Проведене дослідження дає підстави запропонувати чотирикомпонентну модель детермінації соціально-економічної нерівності (див. рис. 7.1), яка містить такі взаємопов'язані системні елементи:

– соціальні суб'єкти (на рівні особистості, групи чи об'єднання людей, суспільних інститутів);

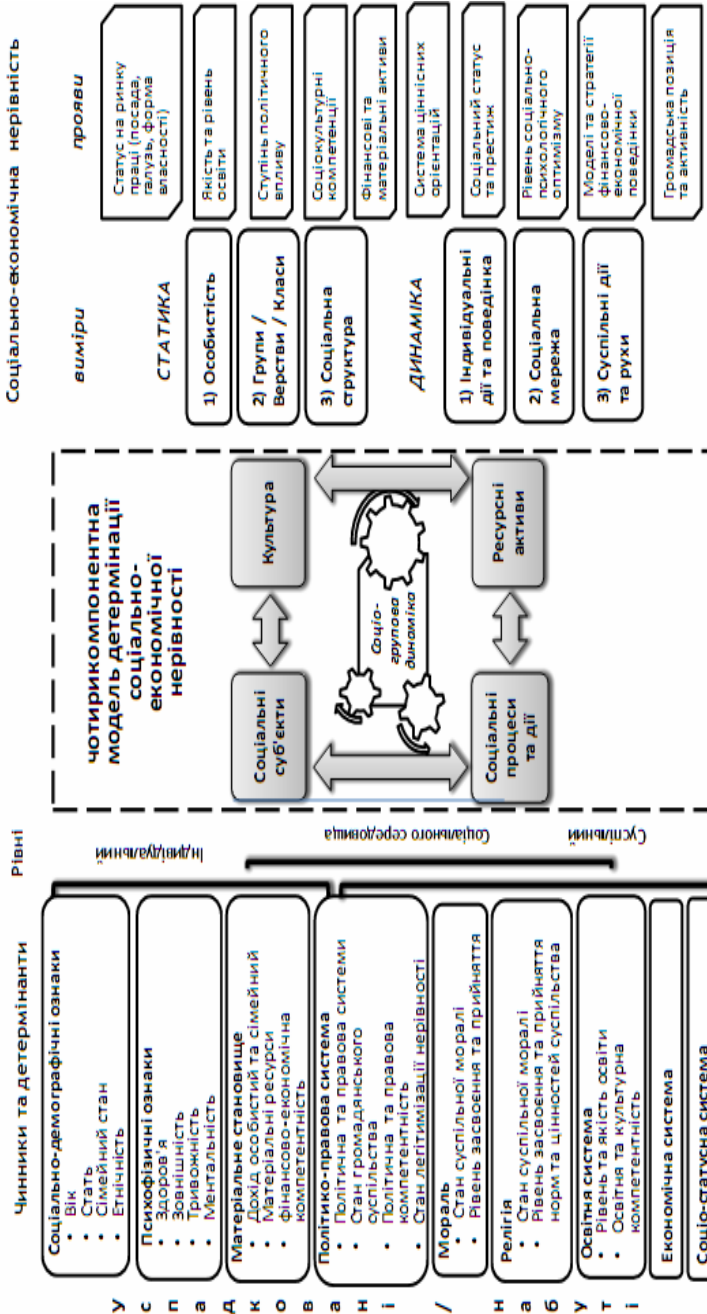


Рис. 7.1. Чотирикомпонентна модель детермінації соціально-економічної нерівності

Джерело: розроблено авторами.

- культуру (як сукупність змістів, цінностей та норм, завдяки яким люди взаємодіють, усвідомлюючи їх і обмінюючись ними);
- соціальні процеси та дії;
- ресурсні активи (в широкому розумінні).

У рамках запропонованої моделі визначені ключові детермінанти соціально-економічної нерівності (успадковані та набуті), які розглянуті вище, визначені рівні їх дії (індивідуальний, рівень суспільного середовища та суспільний).

Запропонована модель визначає виміри та прояви соціально-економічної нерівності. Вимір соціально-економічної нерівності передбачає визначення позиції особистості та індивідуальних дій, виокремлення груп, верств, класів, які утворюють соціальні мережі, та формування соціальної структури, що стає базисом для суспільних рухів. Перелік таких проявів містить статус на ринку праці (посада, галузь, форма власності), якість та рівень освіти, ступінь політичного впливу, соціокультурні компетенції, фінансові та матеріальні активи, систему ціннісних орієнтацій, соціальний статус та престиж, рівень соціально-психологічного оптимізму, моделі та стратегії фінансово-економічної поведінки, громадську позицію та активність.

Досягнуті статуси в безперервному процесі суспільного розвитку стають детермінантами, які по-новому визначають можливості індивідуальної поведінки з урахуванням чинників соціального середовища та трансформації ключових сфер життєдіяльності соціуму.

Таким чином, модель детермінації соціально-економічної нерівності пояснює та візуалізує процес та механізми взаємодії ключових детермінант різної природи та рівня у динаміці суспільного розвитку.

Загалом вивчення нерівностей, дослідження економічної та соціальної нерівності відбуваються у постійних наукових дискусіях, з урахуванням конкретного історичного періоду та впливу трансформаційних процесів на різні сфери життя соціуму.

Важливими в роботі є не тільки аналіз детермінант соціально-економічної нерівності в українському соціумі та їхні трансформації, а й підготовка пропозицій стосовно удосконалення соціально-економічної політики держави в напрямі гармонізації процесу соціально-економічних реформ із завданнями поліпшення соціальних стандартів і можливостей людського розвитку переважної кількості населення. Хоча наукова монографія не передбачає конкретних рекомендацій, автори вважають важливим наголосити на найбільш актуальних, зважаючи на гостроту питання соціально-економічної нерівності, що підсилюється низьким рівнем довіри до влади, високим рівнем незадоволення своїм життям, відсутністю реальних механізмів впливу більшості на рішення, які приймає меншість. Аналізуючи тенденції суспільного розвитку, можна стверджувати, що майнове розшарування (котре на сьогодні є визначальним показником нерівності) в Україні посилюватиметься і відтворюватиметься у нових поколіннях. Серед його чинників – майбутній ринок землі, наслідування несправедливо сформованих "ресурсних активів", династизація політичної еліти, нерівний доступ до якісної освіти, якісних медичних послуг тощо. Соціально-економічна нерівність визначатиметься й культурно-ціннісними розколами. Через інформаційну відкритість уже зараз можливе порівняння з іншими країнами, що впливає на суб'єктивні оцінки, настрої та поведінку.

За цих умов важливе визнання суспільством наявності соціально-економічної нерівності як об'єктивної реальності. Актуальним є запобігання вкоріненню в суспільстві надмірної нерівності, зокрема, скорочення кількості та обсягів невинуватих пільг для державних посадовців різних рангів. Головне завдання держави та суспільства – здійснити заходи, спрямовані на пом'якшення протиріч, які породжуються соціально-економічною нерівністю, на попередження соціальних конфліктів у суспільстві, виникнення котрих можливе за поглиблення нерівності. Цьому може сприяти поетапне наближення розміру мінімальних соціальних гарантій до реального (пере-

глянутого) прожиткового мінімуму та захисту грошових доходів від впливу інфляції (індексація) на основі систематичних коригувань, як це передбачено низкою чинних нормативних актів.

Необхідно впроваджувати державну політику сприяння навчанню впродовж життя як основному засобу набуття соціокультурних компетенцій населенням України, важливому способу забезпечення конкурентоспроможності та зменшення нерівності в українському суспільстві. Вельми актуальне – вжиття спеціальних заходів щодо забезпечення прозорості в діяльності правоохоронних органів (міліції, прокуратури, судової системи), впровадження правових механізмів реалізації принципів верховенства права та рівності всіх перед законом, розбудова громадянського суспільства, зміна логіки стимулювання розвитку структур громадянського суспільства, що означає формування первинних осередків громадської активності "знизу", на рівні будинку, мікрорайону, селища, міста тощо. У пропагандистській, навчальній, виховній роботі необхідно більше уваги приділяти впровадженню ринкових ціннісних настанов (бажання досягати, ініціативності, відповідальності, самостійності тощо), оскільки вони поки що мають локальне поширення в Україні і притаманні лише економічно активній частці її населення (самозайняті працівники, громадяни з вищим за середній матеріальним статком, із вищою освітою та молоді люди). Водночас, як неперспективні патерналістські цінності сповідаються досить значною частиною громадян (безробітними, громадянами із низьким рівнем освіти, людьми похилого віку). Для України актуальним є сприяння більш-менш рівномірному та збалансованому динамічному економічному розвитку регіонів, усунення існуючих регіональних диспропорцій. Крім того, бажано створити систему моніторингу щодо фіксації соціально-економічних змін у стратегіях поведінки різних груп населення в різних регіонах країни, у стані соціально-економічної нерівності в сучасному українському соціумі, рівні розвитку громадянського суспільства в Україні для визначення їхнього впливу на соціальну структуру, рівень добробуту і перспективу людського розвитку населення країни, відстеження процесів, породжених соціально-економічною нерівністю.

Література до розділу 1

1. *Заславская Т.И.* Социетальная трансформация российского общества: деятельность-структурная концепция. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Дело, 2003. – 568 с.
2. *Мартынов А.В.* Системная трансформация и реалии постсоциалистического мира. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 224 с.
3. *Крючкова І.В.* Структурні чинники розвитку економіки України. – К. : Наукова думка, 2004. – 316 с.
4. Социальные трансформации в России: теории, практики сравнительный анализ: учеб. пособие / под ред. проф. В.А.Ядова. – М. : Издательство "Флинта", Московский психолого-социальный институт, 2005. – 583 с.
5. *Амосов А.И.* Последствия сверхускорения эволюции экономики и общества в последние столетия: Закономерности социального и экономического развития. – М. : Издательство ЛКИ, 2009. – 312 с.
6. Социальное измерение экономических процессов / под ред. Ю.Г.Павленко, И.В.Соболевой. – М. : Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2009. – 280 с.
7. *Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений / пер. с англ. К.Мартынова, Н.Эдельмана; Гос ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. дом Гос. ун-та–Высшей школы экономики, 2010. – 256 с.
8. *Черныш М.Ф.* Социальные институты и мобильность в трансформирующемся обществе: монография. – М. : Гардарики, 2005. – 254 с.
9. *Гриценко А.А.* Методологічні проблеми дослідження взаємозв'язку інституційних трансформацій і соціально-економічного розвитку // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2009. – С. 2–5.
10. *Липов В.В.* Социально-экономические системы и их трансформация: фактор институциональной комплементарности // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2009. – С. 29–34.
11. *Шинкарук Л.В.* Макроекономічні передумови та перебіг економічної кризи в Україні // Економічна теорія. – 2010. – №2. – С. 61–69.
12. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В.М.Гейця та ін. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
13. *Оксамитна С.* Інституціональне середовище відтворення соціальної нерівності // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 4–29.

14. *Іващенко О.* Про анатомію економічної нерівності в сучасній Україні: соціологічні дослідження // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 29–56.

15. Новые социальные неравенства / под ред. С.Макеева. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2006. – 355 с.

16. Классовое общество. Теория и эмпирические реалии / под ред. С.Макеева. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2003. – 258 с.

17. *Радаев В.В., Шкаратан О.И.* Социальная стратификация: учеб. пособие. – М. : Аспект Пресс, 1996. – 318 с.

18. *Руткевич М.Н.* Социальная структура. – М. : Альфа-М., 2004. – 272 с.

19. *Головаха Є., Паніна Н.* Пострадянська деінституціоналізація і становлення нових соціальних інститутів в українському суспільстві // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – № 4.

20. *Даль Р.* Предпосылки возникновения и утверждения полиархий // Полис.– 2002.– № 6.– С. 34–56.

21. *Розумний М.* Ідея і нація в інформаційну епоху. – Харків, 2006. – С. 62–63.

22. *Циммер К.* Стратегії збереження регіональної влади в Україні // Агора. – Вип. 3. – К., 2006. – С. 50–68.

23. *Макеев С.* Неравенство в социологической перспективе // Новые социальные неравенства / под ред. С.Макеева. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2006. – С. 37–38.

24. *Eyal G.* Making Capitalism Without Capitalists / Eyal G., Szelenyi I., Townsley E. – The New Ruling Elites in Eastern Europe, London : Verso, 1998. – 280 p.

25. *Симончук Е.* Рабочие: новые внутриклассовые различия // Новые социальные неравенства / под ред. С.Макеева. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2006. – С. 204–222.

26. Громадська думка та оцінки ситуації: листопад–грудень 2010 р. [Електронний ресурс] // Прес-реліз дослідження Українського інституту соціальних досліджень ім. О. Яременка. – Доступний з : <<http://www.uisr.org.ua/news/36/18.html>>

27. Звіт з людського розвитку в Україні за 2010 р.: Людський розвиток і європейський вибір України. – К. : ПРООН Україна, 2010. – С. 80–83.

28. The Global Gender Gap Report / Hausmann R., Tyson L.D., Zahidi S., (Ed.). – World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2010. – P. 150.

29. *Колесник Л.А.* Русские Юго-Восточного региона Украины: особенности и факторы этнической идентичности // Вісник Дніпропетровського університету. Соціологія. Філософія. Політологія. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2003. – С. 196–200.

30. Проблеми дискримінації та нерівності в Україні: огляд [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.khpg.org/index.php?id=1040202612>>
31. Куценко О. Статус культурних нерівностей в сучасній соціології // Новые социальные неравенства / под ред. С.Макеева. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2006. – С. 55–73.
32. Шишкин С.В. Доступность высшего образования для населения России: что показывают результаты исследований // Университетское управление. – 2005. – № 1. – С. 80–88.
33. Бабенко С. Институционализация притязаний на значимость / Светлана Бабенко // Новые социальные неравенства / под ред. С.Макеева. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2006. – С. 160–168.
34. Lane J.-E. Democracy. A comparative approach / Lane J.-E. and Ersson S. – Routledge. – N.Y., 2003. – P. 183–208.
35. Литвин В.М. Україна: досвід та проблеми державотворення (90-ті роки ХХ ст.). – К. : Наукова думка, 2002. – 558 с.
36. Рахманов О. Первинне нагромадження капіталу як соціальний феномен // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2010. – № 1.
37. Руценко І. "Кримінальна революція" як соціетальний чинник // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2008. – № 3. – С. 194–210.
38. Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения / под ред. В.М.Вороны, Е.И.Суименко. – К. : Ин-т социологии НАН Украины, 2001. – С. 14–15.
39. Княжанський В. Коли криза закінчується... [Електронний ресурс] // День. – № 29. – 2010. – Доступний з: <<http://www.day.kiev.ua/292415/>>
40. The 2010 Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.heritage.org/index>>
41. The 2010 Corruption Perceptions Index [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.transparency.org.ua/>>
42. Бочкарьова Т. Заробітна плата в грудні 2009 р. / Т. Бочкарьова // Праця і зарплата. – № 4 – 2010. – С. 10.
43. Шкадюк В., Пищуліна О. Щоквартальний моніторинг розвитку соціальної сфери, виявлення та системний аналіз найбільш гострих соціальних проблем та підготовка відповідних пропозицій (III і IV кв.) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://old.niss.gov.ua/Monitor/December2009/19.htm>>
44. Соціологія : навч. посіб. / за ред. С.О.Макеева. – К. : Українська енциклопедія, 1999. – С. 123.
45. Harry G. Jonson. Some Micro-Economic Reflections on Income and Wealth Inequalities // Annals of the American Academy of Political and Social Science. – Vol. 409 (September 1973). – P. 54.

46. Печчеи А. Человеческие качества : пер. с англ. – М., 1985. – 312 с.
47. Пелликани Л. Предпосылки экономического развития: советский вариант // Политические исследования. – 1991. – № 2 – С. 27.
48. Капелюшников Р.И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы. – М. : Наука, 1981. – 287 с.
49. Taubman P. The Relative Influence of Inheritable and Environmental Factors and the Importance of Intelligence in Earnings Functions // Personal Income Distribution / Ed. W. Krelle. – Amsterdam, 1978.
50. Granovetter M. The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View // The Sociology of Economic Life / M.Granovetter, R.Swedbrg (etc.) – Oxford : Westview Press, 1992. – P. 9.
51. Jencks C. Et al. Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America. – NY, 1972. – 352 p.
52. Артур М. Оун. Рівність та ефективність: великий компроміс / пер. з англ. – К. : Ін-т демократії Пилипа Орлика, 1989. – С. 89.
53. Сепір Ж. Системні трансформації у колишніх економіках радянського типу // Політична думка. – 1997. – № 1. – С. 44.
54. Козер Л. Завершение конфликта // Социальный конфликт: современные исследования. – М. : Наука, 1993. – С. 39.
55. Воронков В.М., Фомин Э.А. Типологические критерии бедности // Социологический журнал. – 1995. – № 2. – С. 49.
56. Левада Ю. Массовый протест: потенциал и пределы // Экономические и социальные перемены. – 1997. – № 3. – С. 12.
57. Міщенко М.Д. Соціальна напруженість у суспільстві: проблеми виявлення та аналізу. – К. : НІСД, 1995. – С. 25–26.
58. Оффе К. Дилемма одновременности: демократизация и рыночная экономика в Восточной Европе // Повороты истории: постсоциалистические трансформации глазами немецких исследователей / ред.-сост. П.Штыков, С.Шваниц; пер. с нем. Е.Белокуровой, М.Ноженко, Н.Яргомской, П.Штыкова. – Т. 2. – Санкт-Петербург – Москва – Берлин : Европ. ун-т в Санкт-Петербурге; Летний сад; Berliner Debatte Wissenschaftsverlag, 2004. – 493 с.
59. Американская социологическая мысль / под ред. В.И.Добренкова. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 496 с.
60. Головаха Е. Трансформирующееся общество: опыт социологического мониторинга в Украине. – К. : Ин-т социологии НАН Украины, 1996. – 143 с.
61. Дмитрук Д. Соціокультурна детермінація політичної дії // Політичний менеджмент. – 2004. – № 2(5). – С. 153–162.
62. Рябчун М. Буття "поміж": парадокси суспільної амбівалентності [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://exlibris.org.ua/riabczuk/r17.html>>

63. Головаха Є. Особливості політичної свідомості : амбівалентність суспільства та особистості // Політологічні читання. – 1992. – № 1. – С. 24–39.
64. Слотердайк П. Критика цинічного розуму. – К. : Тандем, 2002. – 544 с.
65. Основи демократії : навч. посіб. для студентів вищ. навч. закладів / авт. кол. : М.Бессонова, О.Бірюков, С.Бондарук та ін. ; за заг. ред. А.Колодій ; М-во освіти і науки України; Ін-т вищ. освіти АПН України; Укр.-канад. проект "Демократична освіта"; Ін-т вищ. освіти. – К. : Вид-во "Ай Бі", 2002. – 684 с.
66. О'Доннелл Г. Делегативная демократия [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.russ.ru/antolog/predely/2-3/dem01.htm> (2000-12-09)>
67. Heller A. Cultural memory, identity and civil society // International politik u. Gess. – Bonn, 2001. – № 2. – P. 139–144.
68. Ледяев В.Г. Социология власти: исследования Флойда Хантера [Електронний ресурс] // Социологический журнал. – 2002. – № 1. – С. 96–114. – Доступний з : <<http://knowledge.isras.ru/sj/sj1-02led.html>>
69. Hunter F. Community Power Structure. – New York : Anchor Books, Garden City, 1963. – 303 p.
70. Абизов В.Є., Кремень В.Г. Політичне рішення: механізми прийняття [Електронний ресурс]. – 1995. – Доступний з : <<http://www.niss.gov.ua/book/Abizob/index.htm>>
71. Филиппов В. Фобии стали фактором политической ситуации [Електронний ресурс] // Бюллетень сети этнологического мониторинга и раннего предупреждения конфликтов. – 2005. – № 64 (ноябрь–декабрь). – Доступний з : <www.eawarn.ru/pub/Bull/WebHome/64_01.htm>
72. Парсонс Т. Понятие общества : компоненты и взаимоотношения : в 2 т. // Thesis : Теория и истории экономичка и социальных институтов и систем : альм. – Весна 1993. – Т. 1. – Вып. 2. – М., 1993. – С. 94–122.
73. Луман Н. Решения в "информационном обществе" // Проблемы теоретической социологии : межвуз. сб. / отв. ред. А.О.Бороноев. – Вып. 3. – Спб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2000. – С. 29–42.
74. Энциклопедический социологический словарь / общ. ред. акад. РАН Осипова Г.В. – М. : Российская Академия наук, Институт социально-политических исследований, 1995. – 939 с.
75. Чернявська О. В. Недостатній рівень політичної культури як чинник соціальної напруженості в сучасній Україні // Методологія теорія та практика соціологічного аналізу сучасного українського суспільства : зб. наук. пр. – Х. : Видав. центр Харк. нац. ун-ту ім. В.Н.Каразіна, 2000. – С. 175–178.
76. Тернборн Г. Принадлежность к культуре, местоположение в структуре и человеческое действие: объяснение в социологии и социальной науке // Теория общества : Фундамент. Проблемы. – М., 1999. – С. 73–102.

77. Социология политики: сравнительный анализ российских и американских политических реалий. – М. : Экзамен, 2001. – 608 с.

78. Ручка А. Дисперсія культурного капіталу в сучасному українському соціумі: порівняльний аналіз // Укр. сусп-во 1994–2005: динаміка соціальних змін / за ред. д. е. н. В.Ворони, д. соц. н. М.Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2005. – С. 312–321.

79. Герасіна Л.М. Ренессанс парадигми елітизму в соціополітичних дослідженнях кінця ХХ ст. // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного українського суспільства : зб. наук. пр. – Х. : Видав. центр Харк. нац. ун-ту ім. В.Н.Каразіна, 2000. – С. 75–78.

80. Тощенко Ж.Т. Еліта? Клань? Клики? Как назвать тех, кто правит нами? // Социс. – 1999. – № 11. – С. 123–133.

81. Самсонова Т.Н. Концепция "правящего класса" Г.Моски // Социологические исследования. – 1994. – № 10. – С. 176–187.

82. Mannheim K. Essays on the Sociology of Culture / K.Mannheim. – London : Routledge & Kegan Paul, 1956. – P. 91–170.

83. Лапина Н., Чирикова А. Региональные элиты в РФ: модели поведения и политические ориентации / отв. ред. К.И.Микульский; РАН, ИНИОН, Центр научн. исслед. глоб. и регион. проблем ; отд. глоб. Проблем. – М., 1999. – 192 с.

84. Бурдые П. Социология политики / пер. с фр.; сост., общ. ред. и предисп. Н.А.Шмато. – М. : Socio-Logos, 1993. – 336 с.

85. Шульга М. Точка повороту чи ситуативне відхилення // Укр. суспільство 1994–2005: динаміка соціальних змін / за ред. д. е. н. В.Ворони, д. соц. н. М.Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2005. – С. 193–200.

86. Кокорська О.І. Довіра як чинник легітимності влади // Методологія теорія та практика соціологічного аналізу сучасного українського суспільства : зб. наук. пр. – Х. : Видав. центр Харк. нац. ун-ту ім. В.Н.Каразіна, 2003. – С. 55–57.

87. Липсет С. Политическая социология // Американская социология. Перспективы, проблемы, методы. – М. : Прогресс, 1972. – С. 203–219.

88. Shils E. Centre and periphery in The Logic of Personal Knowledge: Essays Presented to Michael Polanyi. – Routledge & Kegan Paul, 1961, – P. 30–117.

89. Валевський О.Л. Державна політика в Україні: методологія аналізу, стратегія, механізми впровадження: монографія. – К. : НІСД, 2001. – 242 с.

90. Ритцер Дж. Современные социол. теории. – 5-е изд. – Спб. : Питер, 2002. – 688 с.

91. Державне управління: філософські, світоглядні та методологічні проблеми / за ред. В.М.Князева. – К. : Нац. акад. держ. управління при Президентіві України, 2003. – 320 с.

Література до розділу 2

1. *Маркс К.* Капитал: Критика политической экономии. – Т. 1 [Электронный ресурс] / Карл Маркс. – Доступный з : <http://npu.edu.ua/e-book/book/html/D/iplp_ket_Marx_kapital1/index.html>
2. *Вебер М.* Основные понятия стратификации // СОЦИС. – 1994. – № 5. – С. 169–183.
3. *Сорокин П.* Социальная и культурная мобильность // Сорокин П. Человек, цивилизация, общество / пер с англ., общ. ред. и состав. А.Ю.Согомогов. – М. : Политиздат, 1992. – С. 297–307.
4. *Уорнер У.Л.* Социальный класс и социальная структура. – 1999. – № 10–11. – С. 42–57.
5. *Braverman H.* Labour and Capital: the Degradation of Work in the Twentieth Century. – N.Y., L. : Monthly Review Press, 1974 [Электронный ресурс]. – Доступный з : <<http://socnet.narod.ru/library/authors/llyin/hrest/Braverman.htm>>
6. *Wright Mills C.* White Collar: The American Middle Classes / C.Wright Mills, Russell Jacoby. – Oxford University Press, USA, 2002. – 416 pp.
7. *Auletta K.* The Underclass / Ken Auletta. – Overlook TP; Rev Upd edition, 1999. – 348 pp.
8. *Lewis O.* Culture of Poverty On Understanding Poverty: Perspectives from the Social Sciences / Oscar Lewis. – New-York: Basic Books, 1968. – Pp. 46–56.
9. *Турен А.* Возвращение человека действующего // Очерк социологии. – М. : Научный мир, 1998. – С. 46–92.
10. *Дарендорф Р.* Элементы теории социального конфликта // Социс (Социологические исследования). – 1994. – № 5. – С. 142–147.
11. *Бурдьё П.* Социальное пространство и генезис "классов" // Вопросы социологии. – 1992. – Т. 1. – С. 23–25.
12. *Валлерстайн Э.* Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. – СПб : Университетская книга, 2001. – 416 с.
13. *Бек У.* По ту сторону классов и слоев // Общество риска. На пути к новому модерну. – М. : Прогресс – Традиция, 2000. – С. 111–146.
14. *Clark T.N.* The Declining Political Significance of Social Class / Clark T.N., Lipset S.M., Rempel M // International Sociology. – 1993. – Volume 8. – № 3. – Pp. 293–316.
15. *Pakulski J.* The Death of Class / Pakulski J., Waters M. – L. : SAGE, 1996. – 246 pp.
16. *Макеев С.А.* Классовое общество. Теория и эмпирические реалии. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2003. – 258 с.

17. Кон М. Соціальна структура та особистість у процесі радикальних змін: аналіз України в період трансформації // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – № 3. – С. 24–65.

18. Постчорнобильський соціум: 15 років по аварії. – К. : ІС НАНУ, 2000. – 563 с.

19. Заславская Т.И. Социальный механизм трансформации российского общества // Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри. – М. : ВЦИОМ, Моск. высш. школа соц. и экон. наук, 1997. – С. 283–299.

20. Близнюк В.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку // Економіка та прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 64–74.

21. Wilkinson R. The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better / Wilkinson, Richard; Pickett, Kate. – Allen Lane, 2009. – 352 pp.

22. Радаев В.В. Социальная стратификация : учеб. пособие. – М. : Аспект Пресс, 1996. – С. 239–265.

23. Дорин А.В. Экономическая социология : учеб. пособие. – Минск : Экоперспектива, 1997. – 254 с.

24. Заславская Т.И. Социология экономической жизни: Очерки теории. – Новосибирск : Наука, 1991. – 448 с.

25. Оценка дифференциации доходов населения. кривая лоренца и коэффициент Джини [Електронний ресурс] – Доступний з: <http://fxstrat.ru/training/library/news_detail.php?ID=1238>

26. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К. : Фенікс, 2003. – 1008 с.

27. Звіт з людського розвитку в Україні за 2008 р.: Людський розвиток і європейський вибір України. – К. : ПРООН Україна, 2008. – С. 19.

28. The 2008 Legatum Prosperity Index: A Global Assessment of Wealth and Wellbeing [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.prosperity.com/default.aspx>>.

29. Lichtner C. Purchasing power: Europe remains divided [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.gfk.com/group/press_information/press_releases/003201/index.en.html>

30. Черенько Л. Бідність в Україні: тенденції в період кризи // Праця і зарплата. – 2010. – № 36. – С. 4–5.

31. Демографічні чинники бідності : кол. моногр. ; за ред. Е.М.Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. – 2009. – 184 с.

32. Warner W.L. Social Class in America: A Manual of Procedure for the Measurement of Social Status / W.Lloyd Warner, Kenneth Eells, Marchia Meeker. – Chicago : Science Research Associates, 1949. – 276 с.

33. *Hollingshead A.B.* (1975). Four factor index of social status. Unpublished manuscript, Department of Sociology, Yale University, New Haven, CT [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.yale.edu/sociology/faculty/docs/hollingshead_socStat4factor.pdf>.
34. *Duncan O.D.* A Socioeconomic Index for all Occupations / Duncan O.D. / In J.Reiss, Jr. (Ed.), New York : Free Press of Glencoe, Occupations and Social Status, 1961. – Pp. 109–138.
35. *Ganzeboom H.B.G.* A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status / Ganzeboom H.B.G., De Graaf P., Treiman D.J. // Social Science Research. – 1992. – № 21. – Pp. 1–56.
36. *Treiman D.J.* A Standard Occupational Prestige Scale for Use with Historical Data / Treiman, Donald J. // Journal of Interdisciplinary History. – 1976. – № 7. – Pp. 283-304.
37. *Marshall G.* Goldthorpe class scheme / Gordon Marshall // A Dictionary of Sociology [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.encyclopedia.com/doc/1O88-Goldthorpeclassscheme.html>>
38. *Симончук Е.* Классификатор профессий ISCO-88: история разработки, концептуальные основания, модель операционализации, применение в социологических исследованиях // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2008. – № 3. – С. 24–41.
39. *Заславская Т.И.* Социально-трансформационная структура России // Общество и экономика. – 1999. – № 3–4. – С. 17–27.
40. *Бурлуцкая М.Г.* Проблемы измерения социальной мобильности // Рубеж (альманах социальных исследований). – 1998. – № 12. – С. 144–157.
41. *Иващенко О.* Статусные неравенства: эффект возраста // Новые социальные неравенства: под ред. С.Макеева. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2006. – С. 257–258.
42. *Оксамытна С.* Образование: новые тенденции воспроизводства традиционного неравенства // Новые социальные неравенства : под ред. С.Макеева. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2006. – С. 116–148.
43. *Швабій К.І.* Довгострокова тенденція розподілу доходів населення в Україні // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 77–86.
44. *Лібанова Е.* Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 120–136.
45. *Новіков В., Семенов В.* Актуальні питання структурного аналізу і прогнозування доходів населення // Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 74–81.
46. *Волинський Г.* Про соціальну диференціацію населення // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 79–84.

47. *Бондаренко Н., Красильникова М.* Достигнутые успехи и предстоящие трудности // Вестник общественного мнения: Данные. Анализ. Дискуссии. – 2008. – № 6(98). – С. 8–18.

48. *Княжанський В.* Тінь перемогла // День. – 2009. – 19 березня. – № 46(2966).

49. *Роин В.* Социальная составляющая бюджетной политики: об итогах последних восьми лет и о новой "трехлетке" // Российский экономический журнал. – 2008. – № 11. – С. 10–16.

50. *Федірко Н.* Державне регулювання диференціації доходів населення та його вплив на формування соціально-класової структури в Україні [Електроний ресурс]. – Доступний з: < <http://209.85.129.132/search?q=cache>

51. *Кириченко І.* Чи існує в Україні соціальна нерівність? / І.Кириченко // Дзеркало тижня. – 2009. – 14–20 березня. – № 9(737).

52. *Санір Ж.* Наскільки тяжко, наскільки довго? // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 73–93.

53. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2009 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2010. – 434 с.

54. *Atkinson A.B.* The Economics of Inequality. – Oxford, 1983.

55. *Бабак О.В.* Рівень доходів як критерій соціальної стратифікації // Українське суспільство: десять років незалежності (соціологічний моніторинг та коментар науковців). – К. : Ін-т соціології НАН України, 2001. – С. 298–306.

56. *Макеев С.А., Прибыткова И.М.* Подвижность структуры. Современные процессы социальной мобильности – К. : Ин-т социологии, 1999. – 204 с.

57. Доходи та витрати домогосподарств України, літо 1996 р.: інформація про панельне дослідження. – К. : КМІС, 1997. – 57 с.

58. Витрати і доходи домогосподарств України у I півріччі 1999 року : стат. бюл. – К. : Держкомстат України, 2000. – 170 с.

59. *Мандибура В.О.* Рівень життя населення України та проблеми формування механізмів його регулювання. – К. : Парламентське вид-во, 1998. – 256 с.

60. Доходы и уровень жизни населения : мониторинг ВЦУЖ, VI кв. – М., 1999. – 102 с.

61. Проблема бідності в контексті політики соціально-економічних перетворень та стратегії реформ : матеріали семінару ["Проблеми розробки і оцінки методологічних підходів щодо вимірювання бідності в Україні"]. – К. : Рада по вивченню продуктивних сил України, 2001. – 19 с.

62. *Заславская Т.И.* Стратификация современного российского общества // Экономические и социальные перемены. – 1996. – № 1(21). – С. 23–27.

63. *Зубова Л.Г.* Социальное расслоение: положение полярных групп населения // Экономические и социальные перемены. – 1996. – № 1(21). – С. 28–33.
64. *Дмитричев И.И.* К вопросу о формировании среднего класса в России // Доходы населения: проблемы формирования и распределения. – М. : ВЦУЖ, 1999. – С. 5–22.
65. *Лукашин Ю.* "Налоговые дыры" украинского капитала. Перекроет ли их Азаров? // "2000". – 2010. – 10–16 дек. – № 49(537).
66. *Зайцев А.К.* Социальный конфликт. – М. : Academia, 2000. – 464 с.
67. *Келасьев В.Н.* Некоторые аспекты самоорганизации российского социума [Электронный ресурс]. – Доступный з: <<http://www.soc.pu.ru:8101/publications/conf97-1/art8.html>>
68. *Куликов Л.М.* Основы социологии и политологии. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 224 с.
69. *Небоженко В.С.* Соціальна напруженість і конфлікти в українському суспільстві. – К. : Абрис, 1994. – 64 с.
70. *Рукавишников В.О.* Социально-политическая ситуация и общественное мнение // Социологические исследования. – 1992. – № 11. – С. 47–58.
71. *Чорноволенко В.* Особливості соціально-статусного розшарування за умов становлення ринкової економіки // Політичний портрет України : бюл. ДНЦ "Демократичні ініціативи". – 1996. – № 16. – С. 3–23.
72. *Крючкова І.В.* Структурні чинники розвитку економіки України. – К. : Наукова думка, 2004. – 317 с.
73. *Гвелесіані А.Г.* Диференціація грошових доходів населення: аналіз, прогноз та механізм регулювання : монографія ; відп. ред. В.М.Новіков. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 155 с.
74. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2006 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2007. – Ч. I. – 430 с.
75. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2009 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2010. – 434 с.
76. *Богиня Д.П.* Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики : передм. Кураса І.Ф. – К. : "Шторм", 2003. – 382 с.
77. *Богиня Д.П.* Основы экономики труда : навч. посіб. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2001. – 313 с.
78. Праця і зарплата. – 2009 р. – 3 червня. – № 21(649).
79. *Пищуліна О.М.* Диференціація населення за рівнем доходу та ефективність інституційної організації механізмів його перерозподілу в Україні // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2(3). – С. 94.

80. Ким М.Н. Средний класс в постсоветском обществе: социально-экономические критерии и структура // Социальная экономика. – 2009. – № 1. – С. 188.

81. Дослідження: Держава сприяє соціальній нерівності в Україні [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://otherside.com.ua/news/detail.php?lang=1&id=62304.14>>

82. Федірко Н. Державне регулювання диференціації доходів населення та його вплив на формування соціально-класової структури в Україні / Н.Федірко [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://209.85.129.132/search?q=cache>>

83. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2007 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2008. – Ч. I. – 433 с.

84. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2008 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2009. – 433 с.

85. Хагуров Т.А. Человек потребляющий: проблемы девиантологического анализа. – М. : Институт социологии РАН, 2006. – С. 301–302. – 327 с.

86. Фролова Н.Б. Пропорційний податок з доходів: особливості та досвід використання / Н.Б.Фролова // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 34–41.

87. Абрамов М. О промышленной политике и налоговом регулировании / М.Абрамов // Свободная мысль. – 2009. – № 1(1596). – С. 101–116.

88. Мельник С.В. Шведський досвід формування та реалізації політики соціального забезпечення та страхування // Укр. соціум. – 2008. – № 4(27). – С. 114–126.

89. Немова Л.А. Антикризисная программа правительства Канады // США и Канада. – 2009. – № 5. – С. 43–58.

90. Доклад о мировом социальном положении, 2005 год / Генеральная Ассамблея ООН. – Нью-Йорк, 2005.

91. Прозорість у міжнародному вимірі. Глобальна антикорупційна коаліція [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.transparency.org>>

92. Бородюк В.М., Приходько Т.І., Турчинов О.В. Оцінка стану тіньової економіки України та методи розрахунку її обсягів [Електронний ресурс].– К. : Інститут Росії НАН України, 1997. – Доступний з : <http://www.niss.gov.ua/book/tyn_ekon/peredmov.htm>

93. Білоусова Н. Чи наздожене "тінь" податкова амністія? / Н.Білоусова // "День". – № 32. – 24.02.2010.

94. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації [Електронний ресурс] / за ред. З.С.Варналія. – К. : НІСД, 2006. – Доступний з : <http://www.niss.gov.ua/book/tyn_ekon/peredmov.htm>.

95. *Мандибура В.* Тіньова складова життєвого рівня населення України // Україна: аспекти праці. – 1999. – № 5.
96. *Гончарук Я.А., Фленчук М.І.* Вплив тіньового сектора та корупції на економічні системи // Економіка та прогнозування. – 2009. – № 2. – С. 7–22.
97. *Кір'ян Т., Шаповал М.* Як подолати бідність? // Праця і зарплата. – 2010. – № 24.
98. *Ляпина К.* Подлесок, без которого не будет леса, или почему Украине нужен малый бизнес // "Зеркало недели". – № 49(829). – 30.12.2010.
99. *Ведерникова И.* Первая декада века // "Зеркало недели". – № 49(829). – 30.12.2010.
100. *Стеблій Г.* Соціальний аспект економічної природи грошей. – К. : УБС НБУ, 2008. – 335 с.
101. Середній хабар в Україні – 24 тисячі. Слуга народу. – 20.08.2010 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://sluganarodu.org/news/2010/08/19/238.php>>
102. ЗМІ: за рік хабарі в Україні зросли в 10 разів. Ukraneews. – 22.02.2010 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://ukraneews.com/uk/news/ukraine/2010/02/22/12871>>.
103. *Бадюв В.* "Иван Калита" против "головотяпов" / В.Бадюв // "2000". – № 51–52(539). – 24.12.2010.
104. *Ревенко А.* Украина на старте в "двадцатку" (G20) / А.Ревенко // "Зеркало недели". – № 42 (822). – 13.11.2010.
105. *Кондратьева Е.А.* Теневые процессы: экономические и финансовые аспекты в национальном и международном измерении. – Москва : ООО "Аванглион", 2009. – 502 с. – С. 22–35.
106. Звіт International Finance Corporation (IFC) "Вартість дотримання податкового законодавства в Україні", 2009 р. [Електронний ресурс]. – С. 96. – Доступний з: <[http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/Ukrainian+Tax+Compliance+Cost+Survey+ukr/\\$FILE/UTCCS_ukr.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/Ukrainian+Tax+Compliance+Cost+Survey+ukr/$FILE/UTCCS_ukr.pdf)>
107. *Ордин О.* Неравенство и экономический рост. Подходит ли кривая Кузнеця для российской экономики? [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.finansy.ru/publ/pmacro003.htm>>
108. *Бородкин Л.И.* Неравенство доходов в период индустриальной революции. Универсальна ли гипотеза о кривой Кузнеця? [Електронний ресурс] / сб. статей // Россия и мир. – М. : "Российская политическая энциклопедия" (РОССПЭН), 2001. – С. 331–355. – Доступний з: <<http://www.hist.msu.ru/Labour/Article/borodkin.htm>>

109. *Кирута А.Я.* Неравенство, экономический рост и общественное развитие: анализ взаимосвязей [Електронний ресурс]. – Доступний з: <www.hse.ru/data/265/769/1238/Kiruta.doc>

110. *Меркулова Т.В.* Экономический рост и неравенство: институциональный аспект и эмпирический анализ // Экономическая теория. – 2009. – № 1. – С. 81–90.

111. *Людський розвиток в Україні: 2003 рік (кол. авт.)* : щорічна наук.-аналіт. доп. ; за ред. Е.М.Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2004. – 290 с.

112. *Постанова Кабінету Міністрів України "Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів"* [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ovu.com.ua/articles/1279-pro-zaprovadzhennya-otsinki-mizhregionalnoyi-ta-vn>>

113. *Фрунза С.А.* Проблеми регіонального розвитку та фінансового забезпечення соціальної інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <www.confcontact.com/20100916/ek_frunza.htm>

114. *Лісовий А.* Методичні підходи до оцінювання сільської соціальної інфраструктури в Україні // Економіка України. – 2007. – № 5. – С. 52–55.

115. *Регіональний людський розвиток* : стат. бюлетень. – К. : Держкомстат України, 2010. – С. 5–7, 18–22. – 42 с.

116. *Синюрин А.* Рейтинг социально-экономического развития регионов РФ [Электронный ресурс]. – Доступний з: <<http://bujet.ru/article/17904.php>>

117. *Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О.Г.Осауленко.* – К. : ДП "Інформаційно-аналітичне агенство", 2010. – 566 с.

118. *Поповкін В.А.* Регіонально-цілісний підхід в економіці : монографія. – К. : Наукова думка, 1993. – С. 54.

119. *Кноглер М., Сєкарєв О.* Ринкова реформа і регіональна політика // Економіка України. – 1995. – № 1. – С. 65.

120. *Регіональна політика: методологія, методи, практика* : відповід. ред. М.Долішній; НАН України, Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2001. – С. 11.

121. *Долішній М.І.* Регіональна політика на рубіжі ХХ–ХХІ століть: нові пріоритети. – К. : Наукова думка, 2006. – С. 17.

122. *Постанова Кабінету Міністрів України "Про державну стратегію регіонального розвитку на період до 2015 рр."* № 1001. – 21 липня 2006 р.

123. *Данилишин Б.М., Чернюк Л.Г., Фащевський М.І.* Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів: методологія і практика / За ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М.Данилишина. – Черкаси: ЧДТУ, 2006. – 315 с.

124. *Польнѣв А.О.* Межрегиональная экономическая дифференциация: методология анализа и государственного регулирования. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 208 с.

125. Регіональна політика та механізми її реалізації / відповід. ред. М.Долишній; НАН України, Інститут регіональних досліджень. – К. : Наукова думка, 2003. – 503 с.

126. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / за ред. З.С.Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.

127. *Садова У.Я.* Соціальна політика в Україні: регіональні дослідження і перспективи розвитку : монографія. – Львів : ІРД НАН України, 2005. – 408 с.

128. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / Нац. ін-т страт. Досліджень ; відповід. ред. З.С.Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 768с.

Література до розділу 3

1. *Дильтей В.* Описательная психология // История психологии (10-е – 30-е гг. Период открытого кризиса) : тексты / под ред. П.Я.Гальперина, А.Н.Ждан. – М. : Изд-во МГУ, 1992. – 2-е изд. – С. 319–346.

2. *Шпенглер О.* Закат Европы / ВО "Наука". – Новосибирск, 1993. – 592 с.

3. *Выжлецов Г.П.* Аксиология: становление и основные этапы развития // Социально-политический журнал. – 1996. – № 1. – С. 86–99.

4. *Залесский Г.Е.* Психология мировоззрения и убеждений личности. – М., 1994. – 142 с.

5. *Вебер М.* Избранные произведения : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1990. – 808 с.

6. Современная западная социология : словарь. – М. : Политиздат, 1990. – 432 с.

7. Американская социология. Перспективы, проблемы, методы / под ред. Т.Парсонса : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1972. – 392 с.

8. *Попова И.М.* Повседневные идеологии. Как они живут, меняются и исчезают. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2000. – 219 с.

9. *Ядов В.А.* Социальная идентификация в кризисном обществе // Социологический журнал. – 1994. – № 1. – С. 35–52.

10. *Ingelhart R.* Cultural shift in advanced industrial society. Princeton University Press, 1990.

11. *Ручка А.О.* Динаміка ціннісних пріоритетів населення України: 1991–2000 роки // Політичний портрет України. – 2001. – № 23.

12. Ручка А.О. Політичні цілі: рейтинг у масовій свідомості громадян // Українське суспільство: десять років незалежності (соціологічний моніторинг і коментар науковців). – К. : Ін-т соціології НАН України, 2001. – № 23.

13. Соціокультурні ідентичності та практики / під ред. А.Ручка. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2002. – 315 с.

14. European Values Study [Електронний ресурс]. – Доступний з: <www.euro-peanvalues.nl>

15. The Atlas of European Values / edit by Loek Halman, Ruud Luijkx and Marga van Zundert, Tilburg University. – The Netherlands, 2005.

16. World Values Survey [Електронний ресурс]. – Доступний з: <www.world-valuesurvey.org>

17. Human beliefs and values? A cross-cultural sourcebook based on the 1999–2002 values surveys? / R.Inglehart, M.Basanez, J.Diez-Medrano, L.Halman & R.Luijkx; Eds.Silgo XXI Editores Mexico, 2004.

18. Ценностный мир современного человека: Беларусь в проекте "Исследование европейских ценностей" / Д.Г.Ротман и др. ; под ред. Д.М.Булышко, А.Н.Данилова, Д.Г.Ротмана. – Минск : БГУ, 2009. – 231 с.

19. Роулз Дж. Теория справедливости / науч. ред. В.В.Целищев. – Новосибирск : Изд-во Новосиб. ун-та, 1995.

20. Українське суспільство 1992–2009: динаміка соціальних змін / за ред. д. е. н. В.Ворони, д. соц. н. М.Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2009. – С. 486.

21. Соціологічне опитування Центру Разумкова з 19 по 25 червня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=341>

22. Бєлєнок О. Економічна ситуація та розшарування суспільства в оцінках і очікуваннях населення // Українське суспільство 1992–2009. Динаміка соціальних змін / за ред. д. е. н. В.Ворони, д. соц. н. М.Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2009. – С. 99–109.

23. Современная американская социология. – М., 1994. – С. 191.

24. Магун В.С. Российские трудовые ценности: идеология и массовое сознание // Мир России. – 1998. – № 4. – С. 113–144.

25. Ядов В.А. Отношение к труду: концептуальная модель и реальные тенденции // Социологические исследования. – 1983. – № 3. – С. 50–62.

26. Гимпельсон В.Е., Магун В.С. В ожидании перемен (рабочие о ситуации на промышленных предприятиях) // Социологические исследования. – 1990. – № 1. – С. 4–20.

27. Магун В.С., Энговатов М.В. Динамика притязаний и изменение ресурсных стратегий молодежи: 1985–2005 годы // Россия реформирующаяся : ежегодник. – Вып. 6. – М., 2007. – С. 197–219.

28. Революция притязаний и изменение жизненных стратегий молодежи: 1985–1995 годы / под ред. В.С.Магуна. – М. : Издательство Института социологии РАН, 1998.

29. *Темницкий А.Л.* Отношение к труду рабочих России и Германии: терминальное и инструментальное // Социс. – 2005. – № 9. – С. 54–63.

30. *Хекхаузен Х.* Мотивация и деятельность / пер. с нем. ; под ред. Б.М.Величковского. – Т. 1. – М., 1986. – С. 283–288.

31. *Головаха Е.* Феномен "аморального большинства" в постсоветском обществе: трансформация массовых представлений о нормах социального поведения в Украине // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2002. – № 6(62). – С. 20–22.

32. *Мартинюк І.* Моральна складова вибору як показник стану соціально-психологічної атмосфери суспільства // Українське суспільство 1992–2008. Соціологічних моніторинг / за ред. д. е. н. В.Ворони, д. соц. н. М.Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2008. – С. 240–246.

33. Українське суспільство 1992–2010: соціологічний моніторинг / за ред. д. е. н. В.Ворони, д. соц. н. М.Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2010. – С. 506.

34. *Загороднюк Т.* Соціально-психологічний стан населення України // Українське суспільство 1992–2010. Соціологічний моніторинг / за ред. д. е. н. В.Ворони, д. соц. н. М.Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2010. – С. 282–288.

35. *Загороднюк Т.* Нормативно-личностный подход к изучению трансформационных процессов в социологии Н.Паниной // Соціальні виміри суспільства. – К. : ІС НАНУ, Азбука, 2010. – Вип. 2(13). – С. 103–114.

36. *Данильян О.Г.* Специфіка формування правової культури в транзитивному суспільстві // Наукові записки Харківського ун-ту Повітряних Сил : Соціальна філософія, психологія. – Х. : Х УПС. – 2006. – Вип. 2(26). – С. 3–9.

37. *Калиновський Ю.Ю.* Правовий нігілізм як індикатор деформованої правосвідомості // Вісник Дніпропетровського ф-ту : Філософія. Соціологія. Політологія. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – Вип. 14. – С. 78–82.

38. *Нікітін А.* Вплив аномії на нормативну поведінку суспільства // Право України. – 2003. – № 9. – С. 44–48.

39. *Алексеев С.В.* Коррупция в переходном обществе: социологический анализ : диссертация доктора социологических наук : 22.00.04 / Алексеев Сергей Васильевич. – Новочеркасск, 2008. – 411 с ; ил. РГБ ОД, 71 10-22.

Література до розділу 4

1. Економічна енциклопедія : у 3-х т. – Т. 1 / відп. ред. та ін. С.В.Мочерний. – К. : Вид. центр "Академія", 2000. – 864 с.
2. *Касьянов В.В.* Социология для экономистов. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2004. – 288 с. – Сер. "Высшее образование".
3. *Суименко Е.* Экономическое поведение: экспликация понятия и типологическая характеристика // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2002. – № 4. – С. 175–183.
4. Краткий социологический словарь. – М., 1989. – 362 с.
5. *Лукашевич М.П.* Соціологія праці : підручник. – К. : Либідь, 2004. – 440 с.
6. *Силласте Г.Г.* Экономическая социология : учебное пособие. – М. : Гардарики, 2005. – 383 с.
7. *Чепурко Г.* Соціальна нерівність і сфера зайнятості // Українське суспільство 1992–2008: соціологічний моніторинг / за ред. В.Ворони, М.Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2008. – С. 56–66.
8. *Гордон Л.А.* Бедность, благополучие, противоречивость: материальная дифференциация в 1990-е годы // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 5–21.
9. *Ефременко Т.О.* Социологическая теория экономической культуры // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. пр. – Харків : Видавн. центр Харк. нац. ун-ту ім. В.Н.Каразіна, 2004. – С. 81–84.
10. Экономическая культура населения Украины / под ред. В.М.Вороны, Е.И.Суименко. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2008. – 316 с.
11. *Парсонс Т.* О социальных системах / под ред. В.Ф.Чесноковой, С.А.Белановского. – М., 2002. – С. 87.
12. *Заславская Т.И., Рывкина Р.В.* Социология экономической жизни: Очерки теории. – Новосибирск : Наука, 1991. – 448 с.
13. *Заславская Т.И.* Современный трансформационный процесс: роль человеческого потенциала // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. пр. – Харків : Видавн. центр Харк. нац. ун-ту ім. В.Н.Каразіна, 2004. – С. 14.
14. *Ядов В.А.* Социальный ресурс индивидов и групп как их капитал: возможность применения универсальной методологии исследования реального расслоения в российском обществе // Кто и куда стремится вести Россию? Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / под общ. ред. Т.И.Заславской. – М. : Моск. выс. шк. соц. и экон. наук, 2001. – 384 с.

15. *Давыдова Н., Тихонова Н.* Методика расчета ресурсной обеспеченности при анализе социальной стратификации // Социологические исследования. – 2006. – № 2. – С. 29–41.
16. *Балабанова Е.С.* Стратегии совладания с жизненными трудностями: самостоятельность или зависимость [Электронный ресурс] // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 3. – С. 59–78. – Доступный з: <<http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-3/index.html>>
17. *Градосельская Г.В.* Субъективные и объективные оценки благосостояния // Социологический журнал. – 2003. – Т. 4. – № 4. – С. 86–98.
18. *Максимов Б.И.* Рабочие в период реформ: положение, ориентации, коллективные действия // Мир России. – 2002. – № 3. – С. 96–121.
19. *Тихонова Н.Е.* Ресурсный подход как новая теоретическая парадигма в стратификационных исследованиях [Электронный ресурс] // Экономическая социология. – 2006. – Т. 7. – № 3. – С. 11–26. – Доступный з: <<http://ecsoc.hse.ru/issues/2006-7-3/index.html>>
20. *Заславская Т.И.* Современное российское общество: социальный механизм трансформации. – М.: Дело, 2004. – С. 150.
21. *Аврамова Е.М., Логинов Д.М.* Социально-экономическая адаптация: ресурсы и возможности // Общественные науки и современность. – 2002. – № 5. – С. 24–34.
22. *Шкаратан О.И., Иванов И.М., Инясевский С.* Анализ социально-экономического неравенства россиян // Общественные науки и современность. – 2005. – № 5. – С. 36–53; № 6. – С. 23–33.
23. *Радаев В.В.* Экономическая социология : учеб. пособие для вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 603 с.
24. *Асп Э.* Социология трудовой жизни : учеб. пособие для студентов вузов / пер. с фин. О.Каялиной. – СПб.: Интерсоцис, 2006. – 136 с.
25. *Шурьгина И.* Культурные ресурсы и культурный капитал "новых бедных" // Общественные науки и современность. – 2001. – № 5. – С. 163–172.
26. *Катильский Е.* Мотивация на рынке труда // Вопросы экономики. – 1997. – № 2. – С. 92–101.
27. *Рывкина Р.В.* Переходное экономическое сознание в российском обществе // Вопросы экономики. – 1997. – № 5. – С. 71–83.
28. *Словарь современной западной философии.* – М., 1991. – С. 176.
29. *Беляева Л.* Социальная стратификация и бедность в регионах России // Социологические исследования. – 2006. – № 9. – С. 52–62.
30. *Здравомыслова О.* Представления о справедливости и равенстве и правовой опыт населения (по материалам российско-французских исследований) // Мир России. – 2004. – № 3. – С. 71–87.

31. *Кузьминов Я.И.* Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. – 1992. – № 3. – С. 44–57.

32. *Магун В.С.* Трудовые ценности российского населения // Вопросы экономики. – 1996. – № 1. – С. 47–62.

33. *Магун В.С.* Российские трудовые ценности: идеология и массовое сознание // Мир России, 1998. – № 4. – С. 113–144.

34. *Суименко Е.И., Ефременко Т.О.* Ното економісус сучасної України. Поведенческий аспект. – К. : Інститут соціології НАН України, 2004. – 244 с.

35. *Пилипенко В.Є.* Економічна свідомість населення України // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. пр. – Харків : Видавн. центр Харк. нац. ун-ту ім. В.Н.Каразіна, 2004. – С. 207–210.

36. *Маковецький А.М., Камбур А.В.* Зміна ціннісних пріоритетів у суспільстві транзитного типу: реальність і перспективи // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. пр. – Харків : Видавн. центр Харк. нац. ун-ту ім. В.Н.Каразіна, 2004. – С. 329–333.

37. *Резнік В.* Приватна власність на засоби виробництва як об'єкт макро- та мікроекономічних настанов громадян України // Соціальні виміри суспільства. – Вип. 8. – К. : Інститут соціології НАН України, 2005. – С. 70–86.

38. *Чепурко Г.* Зайнятість населення: поселенський аспект // Українське суспільство 1992–2006: соціологічний моніторинг / за ред. В.Ворони, М.Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2006. – С. 37–46.

39. *Покровская М.В.* Социологический анализ экономических групп: проблемы идентификации // Тезисы докладов и выступлений на Всероссийском социологическом конгрессе "Глобализация и социальные изменения в современной России" : в 16 т. – М. : Альфа-М, 2006. – Т. 3 : Экономическая социология и социология труда. – С. 161–163.

40. Економічна активність населення України 2009 : стат. зб. / Держкомстат України – К. : 2010. – 208 с.

41. *Авраамова Е.М.* Социальная мобильность в условиях российского кризиса // Общественные науки и современность. – 1999. – № 3. – С. 5–12.

42. Бідність в Україні: тенденції в період кризи // Праця і зарплата. – 2010. – 9 вересня. – № 36(712). – С. 5.

43. Ретроспектива ринкових перетворень в Україні: сучасний дискурс / [Л.П.Горкіна, С.О.Біла, В.В.Небрат та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук Л.П.Горкіної ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 760 с. : табл.

44. Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность / [Г.Е.Бесстремляная, А.Я.Бурдяк, А.С.Заборовская и др.] ; рук. авт. колл. Л.Н.Овчарова ; Независимый институт социальной политики. – М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2005. – С. 135.

45. Соціальний діалог – шлях до гідної праці // Праця і зарплата. – 2010. – 19 травня. – № 19(695). – С. 4.

46. Керівники більше ніж 100 тис. підприємств отримують зарплату на мінімальному рівні або нижче [Електронний ресурс] / ДПАУ. – Доступний з: <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/rukovoditeli_bolee_chem_100_tys_predpriyatiy_polu_chayut_zarplatu_na_minimalnom_urovne_ili_nizhe_gnau_15042010>

47. Іващенко О. Зайнятість і професійна освіта: до питання взаємовідповідності // Українське суспільство 1992–2006. Соціологічний моніторинг / за ред. В.Ворони, М.Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України. – 2006. – С. 47–55.

48. Пашинина Е.И. Региональные аспекты стратификационного пространства занятости // Экономическая социология. – 2007. – Т. 8. – № 3. – С. 82–92.

49. Добренъков В.И., Кравченко А.И. Фундаментальная социология : в 15 т. – Т. 15 : Стратификация и мобильность. – М. : ИНФРА-М, 2007. – VIII, 1030 с. : ил.

50. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4–24.

51. Фрейнкман Л., Дашкеев В. Россия в 2007 году: риски замедления экономического роста на фоне сохраняющейся институциональной стагнации // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 75–93.

52. Діба М., Комяков О. Економічна політика держави як механізм узгодження суспільних інтересів // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 92–95.

53. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / за ред. З.П.Ватаманюка. – Львів : "Новий світ – 2000", 2005. – 648 с.

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

55. Іващенко О. Новий інституціоналізм в економічній соціології: теоретичні підвалини дослідницьких можливостей // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2003. – № 1. – С. 60–70.

56. Матвеев С.О., Лясота Л.І. Економічна соціологія. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2006. – 184 с.

57. Чернецький Ю. Концептуальні напрацювання "нової економічної соціології" // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2006. – № 1. – С. 51–62.

58. *Козырева П.М., Герасимова С.Б., Киселева И.П., Низамова А.Э.* Эволюция социального самочувствия россиян и особенности социально-экономической адаптации (1994–2001 гг.) // Россия реформирующаяся / под ред. Л.М.Дробизиной. – М. : Academia, 2002. – 368 с.

59. *Бондаренко Н.* Особенности адаптации бедных и состоятельных семей // Вестник общественного мнения. – 2006. – № 1(81). – С. 54.

60. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / под общ. ред. Е.Г.Ясина, А.Ю.Чепуренко, В.В.Буева, О.М.Шестоперова. – М. : Новое издательство, 2004. – 268 с.

61. *Евгений Гонтмахер, Леонид Григорьев, Татьяна Малева.* Средний класс и российская модернизация [Электронный ресурс]. – Доступный з: <<http://www.riocenter.ru/ru/news/analytics/248>>

62. Предпринимательский потенциал населения России: по результатам "GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR" [Электронный ресурс] // Экономическая социология. – 2007. – Т. 8. – № 2. Доступный з: <<http://ecsoc.hse.ru/issues/2007-8-2/index.html>>

63. *Рахманов О.А.* Нормативна саморегуляція та соціальна ефективність підприємництва крізь призму масової свідомості: кроскультурний аналіз // Український соціум. – 2006. – № 6(17). – С. 46–54.

64. *Гайдуцький А.* Міграційний капітал в Україні: прихована реальність // Дзеркало тижня. – 2007. – 21 квітня. – № 15. – С. 8.

65. *Козак Л.В.* Економічна природа формування міграційного капіталу в Україні // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 2. – С. 44–50.

66. Українське суспільство 1992–2008. Соціологічний моніторинг / за ред. В.Ворони, М.Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2008. – 656 с.

67. *Майданік І.П.* Сільська молодь як особлива категорія учасників трудових міграцій // Український соціум. – 2005. – № 5–6. – С. 150–155.

68. *Губарь Е.* Українці оказались плохими переводчиками // Коммерсантъ–Украина. – 2010. – № 85. – 26 мая.

69. Зовнішні трудові міграції населення України / За ред. Е.М.Лібанової, О.В.Позняка. – К. : РВПС України НАН України, 2002. – 206 с.

70. *Пирожков С., Малиновская Е., Хорма А.* Внешние трудовые миграции в Украине: социально-экономический аспект. – К. : НИПМБ, 2003. – 134 с.

71. Українська трудова міграція до країн Європейського Союзу у дзеркалі соціології : інформаційно-аналітичне видання. – К., 2005. – 128 с.

72. *Прибиткова І.* Трудові мігранти у соціальній ієрархії українського суспільства: статусні позиції, цінності, життєві стратегії, стиль і спосіб життя // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – № 4.

73. Чернова К.О. Трудова міграція як джерело формування національної діаспори // Український соціум. – 2007. – № 2.

74. Крыштановский А.О. Анализ социологических данных с помощью пакета SPSS. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 281 с.

75. В докладе МОТ отмечается отставание в росте заработной платы и производительности [Электронный ресурс]. – Доступный з: <<http://un.by/ilo/news/world/2005/09-12-05-789.html>>

76. Для поддержания экономического роста и сокращения бедности в Восточной Европе требуется увеличение числа рабочих мест и повышение их качества [Электронный ресурс]. – Доступный з: <<http://un.by/news/world/2005/23-11-05-01.html>>

77. Достойный труд / Доклад Генерального Директора на 87-й сессии Международной конференции по труду. – Женева : МОТ, 1999. – 33 с.

78. На ринку праці України домінують позитивні тенденції [Електронний ресурс] / офіц. сайт Міністерства праці та соціальної політики України. – Доступний з : <http://www.misp.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=55905>

79. Постанова Верховної Ради України "Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Про стан дотримання конституційних гарантій трудових прав громадян" [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=892-17&p=1233564437898756>>

80. Як подолати бідність? // Праця і зарплата. – 2010. – № 24(700). – 23 червня. – С. 3.

81. Куликов Г.Т. Мотивация труда наемных работников / отв. ред. Д.П.Богиня. – 2-е изд., перераб. – К. : Ин-т демограф.и социальн. исслед. НАН Украины, 2006. – 244 с.

82. О программе "Социальный лифт" [Электронный ресурс]. – Доступный з : <<http://soclift.ru/programm.html>>

83. Финансы – основа развития : материалы III Тульского экономического форума [Электронный ресурс]. – Доступный з: <<http://sociocom.ru/2008/10/18/tulaforum-2/>>

84. Безробітні громадяни Євросоюзу зможуть отримати в кредит 25 тис. євро з літа 2010 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.rbc.ua/ukr/top-show/bezrobotnye_grazhdane_evrosoyuza_smogut_poluchit_v_kredit_25_tys_evro_s_leta_2010_g_08032010>

85. Умовля для розвитку бізнесу в Україні не змінилися [Електронний ресурс] // "Експерт-Центр". – Доступний з: <<http://www.expert.org.ua/statias/?st=2&id=56285>>

86. Правила для всіх // День. – 2010.– № 176(3335). – 30 вересня. – С. 1.

Література до розділу 5

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К. : Ін-т екон. прогноз. ; Фенікс, 2003. – 1008 с.
2. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні : за ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – Х. : Вид-во "Форт", 2003. – 440 с.
3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції". [А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін.] ; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогноз. НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
4. Семиноженко В., Геєць В. Україна-2015: не втратити своє майбутнє // День. – 2008. – № 12. – 24 січ.
5. Балакірєва О.М., Левін Р.Я., Ноур А.М. Інноваційність українського суспільства в контексті конкурентоспроможності людського потенціалу // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5. – Т.1 (95). – С. 50–53.
6. Левін Р.Я. Навчання упродовж життя як чинник економічної поведінки // Український соціум. – 2008. – № 3. – С. 97–109.
7. Балакірєва О., Левін Р. Навчання впродовж життя економічно активного населення як чинник економічного зростання на засадах інноваційного розвитку // Мат. міжн. науково-практ. конф. (м. Київ, 20–21 листопада 2008 р.) ; [Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів]. Ч. 2. – К. : МОН, КНТЕУ, НАНУ, ДУ "ІЕП". – С. 106–107.
8. Послання Президента України В.Януковича до Українського народу [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.president.gov.ua/news/17307.html>>
9. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава". Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.dt.ua/2000/2020/69596/>>
10. Медведь С. Янукович выведет Украину в "Большую двадцатку" // "Комсомольская правда в Украине". – 03.11.2009 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://kp.ua/daily/031109/200629/print/>>
11. Ревенко А. Чому Україна опинилася на 78-му місці у світовому індексі людського розвитку // Дзеркало тижня. – 2005. – 24–30 вер. – № 37 (565).
12. Звіт з людського розвитку в Україні за 2008 рік. Людський розвиток і європейський вибір України. – ПРООН Україна, 2008. – 122 с. – С. 20.
13. Мищенко Н. Кто остановит поток дипломированного псевдообразования? // Зеркало недели. – 2009. – 19–25 сент. – № 36 (763).

14. *Братья Капрановы*. Высшее образование или походом? // Зеркало недели. – 2009. – 12–18 сент. – № 34(762).
15. *Возианова Ж.* О подготовке медицинских кадров, болонской системе и "коте в мешке" // Зеркало недели. – 2009. – 3–9 окт. – № 37(765).
16. *Марусов А., Ніколов Ю.* Коротка політекономія медичних держзакупівель // Дзеркало тижня. – 2009. – 21–27 листоп. – № 45(773).
17. *Дубинський О., Сколотяний Ю., Яценко Н.* Чи є життя без МВФ? // Дзеркало тижня. – 2009. – 14–20 листоп. – № 44(772).
18. *Яценко Н.* За півкроку до агонії // Дзеркало тижня. – 2009. – 31 жовт.– 6 листоп. – № 42(770).
19. *Зимняя И.А.* Ключевые компетентности как результативно целевая основа компетентностного похода в образования: авторская версия. – М. : Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 40 с. (Учеб. издание. Сер. Труды методологического семинара "Россия в Болонском процессе: проблемы, задачи, перспективы"). – С. 12.
20. Краткий словарь по социологии / компетенция [Электронный ресурс]. – Доступный з: <http://www.rubricon.com/isoc_1.asp>
21. Энциклопедический словарь : гл. ред. Б.А.Введенский. –Т. 1. – М. : "Советская Энциклопедия", 1963. – С. 522. – 656 с.
22. *Hutmacher Walo.* Key competencies for Europe // Report of the Symposium Berne, Switzezland 27–30 March, 1996. Council for Cultural Co-operation (CDCC) a // Secondary Education for Europe. Strasburg, 1997.
23. *Angela Stoof, Rob L. Martens, Jeroen J.G. van Merrienboer.* Что есть компетенция? Конструктивистский подход как выход из замешательства // HR-Лаборатория/Пресс-Центр/Статьи / Источник (пер. с англ. Е.Орел): OPEN UNIVERSITY OF THE NETHERLANDS [Электронный ресурс]. – Доступный з: <<http://www.ht.ru/press/articles/print/art26.htm>>
24. *Спенсер-мл Л.М., Спенсер С.М.* Компетенции на работе. Модели максимальной эффеektivности работы [Электронный ресурс]. – Доступный з: <<http://www.hr-portal.ru/pages/book/competition.php>>
25. *Зимняя И.А.* Ключевые компетенции – новая парадигма результата современного образования [Электронный ресурс]. – Доступный з: <<http://www.eidos.ru/journal/2006/0505.htm>> // "Эйдос". – 2006.
26. *Воробьев А.В.* Социальный капитал как основа экономики в условиях глобализации [Электронный ресурс]. – Доступный з: <<http://www.economy.bsu.by/library/>>
27. *McClelland D.C.* (1973). Testing for competence rather than for intelligence. *American Psychologist*, 28, 1–14.

28. *Chomski N.* (1957). *Syntactic structures*. The Hague: Mouton Publishers.
29. *Гудденс Э.* "Социология" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://iboo.ru/2884.htm>> / изд. 2-е, доп.; пер. с англ. по 4-у изд. – М., 2005 – С. 35–36. – 532 с.
30. "Національні рахунки, валовий внутрішній продукт (1990–2006 рр.)" / Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>
31. *Bowen H.R.* *Investment in Learning*. San Francisco, 1978. – p. 362.
32. *Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2003/12/13/0000139417/011kOULMAN.pdf>> : пер. с англ. Л.Стрельникова, А.Стасенко // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 121–139.
33. *Громько Ю.* Что такое человеческий капитал (ЧК) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.archipelag.ru/authors/gromiko/?library=2576>>
34. *Беккер Г.* Человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С. 109–119.
35. *Капелюшников Р.* Современные западные концепции формирования рабочей силы. – М. : Наука, 1981. – 287 с.
36. *Милль Дж. С.* Основы политической экономии. – Т. 1. – М. : Прогресс, 1980. – 495 с.
37. *Корицкий А.В.* Введение в теорию человеческого капитала : учебное пособие. – Новосибирск : СибУПК, 2000. – 112 с.
38. Соціологічний вимір соціально-економічних процесів в Україні / [Балакірева О.М., Головенько В.А., Левін Р.Я. та ін.] ; за ред. канд. соціол. наук О.М.Балакіревої ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2008. – 320 с.
39. *Близнюк В.В.* Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 64–78.
40. *Радаев В.В.* Экономическая социология. Курс лекций : учеб. пособие. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 368 с.
41. Економічна енциклопедія : у 3-х т. – Т. 2 / редкол. : ...С.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр "Академія", 2001. – 848 с.
42. *Савченко В.А.* Управління розвитком персоналу : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.
43. Обучение на протяжении жизни в условиях новой экономики. – М. : "Алекс", 2006. – 264 с. (Серия "Актуальные вопросы развития образования").
44. *Луцук О.* Цілі розвитку тисячоліття: Україна [Електронний ресурс] // Справи сімейні. – 19.01.2008. – Доступний з : <<http://familytimes.com.ua/ua/article/person/problem?article=526>>

45. Рекомендации Парламента и Совета Европы от 18 декабря 2006 г. о ключевых компетенциях обучения в течение жизни (2006/962/EC). Приложение. Ключевые компетенции для обучения в течение всей жизни – европейские рамочные установки [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://adukatar.net/wiki/index.php?structure_id=221>

46. Головаха Є, Горбачик А. Тендеції соціальних змін в Україні та Європі: за результатами "Європейського соціального дослідження" 2005–2007–2009. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2010. – 118 с.

47. Новые социальные неравенства / под ред. С.Макеева. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2006 – 355 с.

48. Кириченко І. Чи існує в Україні соціальна нерівність? [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://vcourse.ua/ua/society/sushchestvuet-li-v-ukraine-socialnoe-neravenstvo.html>> // ВКурсе. – 2009. – 19 березня.

49. Черненко С.М. Макроекономічні аспекти регулювання доходів громадян [Електронний ресурс]. – Доступний з: <khntusg.com.ua/files/ikon2010/sec2.pdf>

50. Рьжов В. Мир, инновации и мы // Зеркало недели. – 2003. – 8 февр. – № 5.

51. Сыничич Г. Информационное общество. Стратегический взгляд // Зеркало недели. – 2004. – 10 июля. – № 27.

52. Баранов А. Над "цифровой пропастью" // Зеркало недели. – 2003. – 18 янв. – № 2.

53. Бутусов Ю. Електронна соціальна карточна гра. Посібник із розпилення мільярдів // Дзеркало тижня. – 2010. – 20 листоп. – № 43.

54. Сидоренко А. Настоящее и будущее российского Интернета: существующее положение, региональная проекция, перспективы // Вестник общественного мнения. – 2010. – Июль–сентябрь. – № 3(105). – С. 46–52.

55. Internet world users by language. Top 10 Languages [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.internetworldstats.com/stats7.htm>>

56. Закон України "Про освіту" від 23 травня 1991 року №1060-XII (із змінами від 11.06.2008 р.) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.osvita.org.ua/pravo/law_00/>

57. Закон України "Про загальну середню освіту" від 13 травня 1999 року № 651-XIV (із змінами від 04.06.2008 р.) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.osvita.org.ua/pravo/law_02/>

58. Закон України "Про позашкільну освіту" від 22 червня 2000 року № 1841-III (із змінами від 06.06.2005 р.) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zahyst.in.ua/221>>

59. Закон України "Про професійно-технічну освіту" від 10 лютого 1998 року № 103/98-ВР (із змінами від 19.12.2006 р.) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://kadrovik01.com.ua/index.php?option=com_laws&view=laws&layout=article&Itemid=33&law_id=573>.

60. Закон України "Про вищу освіту" від 17 січня 2002 року № 2984-III (із змінами від 19.01.2010 р.) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2984-14>>

61. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" від 13 грудня 1991 року № 1977-XII (із змінами від 19.12.2006 р.) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=1977-12>>

62. Закон України "Про науково-технічну інформацію" від 25 червня 1993 року № 3322-XII (із змінами від 20.11.2003 р.) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.osvita.org.ua/pravo/law_07/part_06.html>

63. Постанова Кабінету Міністрів України від 17.12.1993 р. № 1058 "Про затвердження переліку і зразків документів про освіту та вчені звання в Україні" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1058-93-%EF>>

64. Постанова Кабінету Міністрів України від 29.06.1996 р. № 704 "Про підвищення захисту документів про освіту" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=704-96-%EF>>

65. Постанова Кабінету Міністрів України від 16.04.1997 р. № 354 "Про внесення змін і доповнень до переліку і зразків документів про освіту та вчені звання в Україні, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 17.12.1993 р. № 1058" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1058-93-%EF>>

66. Постанова Кабінету Міністрів України від 19.04.1999 р. № 615 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1260-97-%EF>>

67. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.03.2000 р. № 562 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1260-97-%EF>>

68. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.03.2001 р. № 300. – [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1260-97-%EF>>

69. Постанова Кабінету Міністрів України від 09.08.2001 р. № 979 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1260-97-%EF>>

70. Постанова Кабінету Міністрів України від 31.03.2004 р. № 419 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1260-97-%EF>>

71. Постанова Кабінету Міністрів України від 04.02.2009 р. № 66 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1260-97-%EF>>

72. Постанова Кабінету Міністрів України від 02.03.2010 р. № 265 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1260-97-%EF>>

73. Постанова Кабінету Міністрів України від 08.09.2010 р. № 831 "Про затвердження Основних напрямів реалізації державної політики зайнятості на 2010–2011 роки" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=831-2010-%EF>>

Література до розділу 6

1. *Бекешкіна І.* Члени громадських об'єднань як особлива соціальна група // Українське суспільство 1992–2008. Соціологічний моніторинг / за ред. д. е. н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2008. – С. 382–395.

2. Денежные доходы населения [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.cisstat.com/rus/>>

3. *Панченко О., Рафал А.* Закуска дороже, водка дешевле // Сегодня. – 2010. – 20 авг.

4. Найбагатші люди України, хто вони? [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://p-p.com.ua/articles/10126>>

5. Найбагатші люди України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://svizhe.info/node/730>>

6. *Кресіна І.О.* До питання про визначення поняття громадянського суспільства і української революції 2004 року // Політ. менеджмент. – 2005. – № 6(15). – С. 3–6.

7. Гражданское общество: курс лекций [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://nicbar.narod.ru/theoria_politiki13.htm>

8. Гражданское общество и государство. – М. : Фонд "Либеральная миссия", 2005. – 88 с.

9. Гражданское общество [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://works.tarefer.ru/66/100240/index.html>>

10. Головенько В.А. Громадянське суспільство як важливий чинник політичних та економічних процесів в Україні // Укр. соціум". – 2006. – № 5(16). – С. 80–93 ; № 6(17). – С. 75–91 ; 2007. – № 1(18). – С. 89–103.

11. Матузов Н.И. Гражданское общество: Сущность и основные принципы // Правоведение. –1995. – № 3. – С. 83–93.

12. Словник термінів за тематикою громадянське суспільство // Громадянське суспільство і влада (сайт Кабінету Міністрів України) [Електронний ресурс] . – Доступний з : <<http://civic.kmu.gov.ua/ecsor/control/uk/index>>

13. Концепция развития гражданского общества в Республике Казахстан на 2006–2011 годы утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 25 июля 2006 года № 154 [Електронний ресурс] . – Доступний з : <<http://www.icnl.org/programs/location/nis/resources/Concept%202006-2011.doc>>

14. Кравченко А.И. Общество: статика и динамика : учеб. пособие для вузов. – М. : Академический проект ; Альма Матер, 2006. – 407 с.

15. Добренков В.И., Кравченко А.И. Фундаментальная социология : в 15 т. – Т. 5 : Социальная структура. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 1096 с.

16. Либоракина М., Якимец В. Третий сектор и реформы в России [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.owl.ru/win/books/ngoinic/vveden.htm>>

17. Дороговкази та план саморозвитку українського громадянського суспільства: Документи, розглянуті та ухвалені на IV-ому Всесвітньому форумі українців (18–21 серпня 2006 р., Київ). – К., 2006. – 49 с.

18. Рекомендация СМ/Rec(2007)14 Комитета Министров Совета Европы государств – членов о правовом статусе неправительственных организаций в Европе [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ngocongress.kiev.ua/images/recommendations_ru.pdf>

19. Третій сектор: хто є організаціями громадянського суспільства в Україні // Громадянське суспільство. – 2009. – № 2(9). – С. 16–19.

20. Україна в 2008 році : щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : моногр. / За заг. ред. Ю.Г.Рубана. – НІСД, 2008. – 744 с.

21. Послання Президента України Віктора Януковича до Українського народу (з Експертною доповіддю НІСД "Україна ХХІ століття. Стратегія реформ і суспільної консолідації") / Укладач А.В.Єрмолаєв. – К. : НІСД, 2010. – 128 с.

22. Виконання плану заходів з реалізації у 2008 році Концепції сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства // Громадянське суспільство і влада (сайт Кабінету Міністрів України) [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://civic.kmu.gov.ua/civic/control/uk/publish/article?ShowHidden=1&art_id=102634&cat_id=82419>

23. Кодекс кращих практик участі громадськості у процесах прийняття рішень, ухвалений на конференції міжнародних неурядових організацій Ради Європи 1 жовтня 2009 року [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://civics.kmu.gov.ua/civil/doccatalog/ document?id=21999>>

24. *Горецкий Д., Юров А.* Cosmos civilis или Гражданские группы и гражданские организации [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://dvizh.org/2009/06/17/1574>>

25. Роль структур гражданского общества в диалоге Россия–ЕС // Сайт "Россотрудничество: Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству" [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.rusintercenter.ru/?lang=ru&text=16>>

26. Неурядові організації Європейського Союзу: порівняльний аналіз з громадськими організаціями України. – К., 2002. – 48 с.

27. Доклад Комитета по неправительственным организациям о работе его очередной сессии 2007 года : Экономический и Социальный Совет ООН [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/N07/244/78/PDF/N0724478.pdf>>

28. ООН и гражданское общество // Официальный сайт ООН [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.un.org/ru/civilsociety/>>

29. Обзор сотрудничества Всемирного банка с гражданским обществом [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://wbi0018.worldbank.org/ECA/Rus.nsf/ECADocbyUnidBE7373>>

30. Пояснительная записка к основополагающим принципам статуса неправительственных организаций в Европе [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.ln.mid.ru/ns-npo.nsf/5b338ac59d39b715c32571070037609f6f61>>

31. *Лаерик М.В.* Китайский путь формирования гражданского общества. Первые шаги // Публичная политика. – 2007. Сборник статей / под ред. М.Б. Горного и А.Ю. Сунгурова. – СПб : Норма, 2008. – С. 50–56.

32. Польский сектор неправительственных организаций в цифрах [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://rus.ngo.pl/x/302347#1>>

33. *Гумовска М., Хербет Я.* Польський третій сектор: все меньше новых неправительственных организаций [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.ln.mid.ru/ns-npo.nsf/5b338ac59d39b715c32571070037609f6f61>>

34. Демократическое правовое государство и гражданское общество в странах Центрально-Восточной Европы / Институт международных экономических и политических исследований РАН. – М. : Наука, 2005. – 184 с.

35. О состоянии гражданского общества в Российской Федерации. 2006 год : Доклад. – М. : Общественная палата Российской Федерации, 2006. – 69 с.

36. Доклад о состоянии гражданского общества в Российской Федерации. 2008. – М. : Общественная палата Российской Федерации, 2008. – 87 с.

37. О состоянии законодательства в Российской Федерации : Доклад Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 2008 года / Под общ. ред. С.М.Миронова, Г.Э.Бурбулиса. – М. : Совет Федерации, 2009. – 512 с.

38. Неправительственные организации // Официальный сайт Президента Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Доступный з : <http://www.akorda.kz.nsf/sections?OpenForm&id_doc=1FAF925742420565462572340019E82A&lang=ru&L1=L1&L2=L1-5>

39. О IV Гражданском форуме Казахстана [Электронный ресурс]. – Доступный з : <<http://www.nomad.su/?a=3-200911260335>>

40. Приглашение к выражению заинтересованности в Форуме гражданского общества в рамках Восточного партнерства [Электронный ресурс]. – Доступный з : <http://ec.europa.eu/external_relations/eastern/civil_society/docs/invite_ru.pdf>

41. Громадські організації в Україні у 2009 році : стат. бюл. – К. : Держкомстат України, 2010. – 155 с.

42. *Поливода Л., Голота С.* Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України, 2002–2009 роки : Звіт за даними дослідження. – К. : ТОВ "Видавничий Дім "Купол", 2010. – 112 с.

43. Политика и общество [Электронный ресурс]. – Доступный з : <http://history-ap.narod.ru/Zimin/UMK_Zimin/Mukhaev_R_T/4/10.htm>

44. Результаты национальных щорічних моніторингових опитувань 1992–2008 років // Українське суспільство 1992–2008: соціол. моніторинг / За ред. д. е. н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2008. – 656 с.

45. *Головаха Є., Горбачик А., Паніна Н.* Україна та Європа : результати міжнародного порівняльного соціологічного дослідження. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2006. – 142 с.

46. *Головаха Є., Горбачик А.* Соціальні зміни в Україні та Європі: за результатами "Європейського соціального опитування" 2005–2007 рр. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2008. – 152 с.

47. Українське суспільство 1992–2009. Динаміка соціальних змін. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2009. – 565 с.

48. Громадські організації в Україні : стат. бюл. за 2005 рік. – К. : Держкомстат України, 2006. – 219 с.

49. Єдиний реєстр громадських формувань Міністерства юстиції України [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.minjust.gov.ua/0/18501>>
50. *Лацуба М., Вінніков О., Слюсаревський М.* Чому нам потрібен новий закон "Про громадські організації". – К. : Укр. незалеж. центр політ. дослідж., 2008. – 40 с.
51. *Опалько Ю.* Розвиток громадянського суспільства в Україні: відповідність стандартам Ради Європи [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.niss.gov.ua/Monitor/May2009/14.htm>>
52. *Степаненко В.* Громадянське суспільство в Україні: проблеми інституціоналізації // Соціальні виміри суспільства. – Вип. 7. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2004. – С. 320–341.
53. *Хабермас Ю.* Моральное сознание и коммуникативное действие. – СПб : Наука, 2000. – 389 с.
54. Участь громадян у прийнятті державних рішень. Партнерська взаємодія влади і громадських інститутів в Україні: загальна методологія запровадження, міжнародний досвід / За ред. І.Попова. – К. : Укр. незалежний центр політ. дослідж., 2006. – 32 с.
55. Указ Президента Республики Казахстан "О концепции развития гражданского общества в Республике Казахстан на 2006–2011 годы [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.icnl.org/programs/location/nis/resources/Concept%202006-2011.doc>>
56. *Давыдова А.В.* Обзор законодательной базы взаимодействия власти и НКО в Украине, Белоруссии и странах Балтии // Публичная политика. – 2007. Сборник статей / Под редакцией М.Б.Горного и А.Ю.Сунгурова. – СПб : Норма, 2008. – С. 35–50.
57. Сравнительный анализ европейской политики и практики в области сотрудничества между государством и НПО : завершающий доклад (предварительная версия). 18 марта 2004 года [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.csr.ru/_upload/editor_files/file0100.doc>
58. *Сідельник Л., Лацуба М., Вінніков О.* та ін. Залучення організацій громадянського суспільства до надання соціальних послуг в Україні // Пріоритети розвитку громадянського суспільства України. – К. : Укр. незалежн. центр політ. досліджень, 2008. – С. 87–109.
59. Доклад о состоянии гражданского общества в Российской Федерации. – М. : Общественная палата Российской Федерации, 2007. – 70 с.
60. *Палій Н.* Україна в рейтингу конкурентоспроможності IMD-Lausanne // Монітор конкурентоспроможності. – 2007. – № 1–2. – С. 2–3.

61. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / За заг. ред. В.М.Гейця, А.І.Даниленка, М.Г.Жулинського та ін. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

62. Балакірєва О.М. Соціально-економічне самопочуття населення: осінь 2009 р. // Укр. соціум. – 2009. – № 4(31). – С. 162–177.

63. Думка громадян України про ситуацію в країні, владу та політиків: Результати соціологічного дослідження [Електронний ресурс] . – Доступний з : <<http://www.razumkov.org.ua>>

64. Вінніков О.Ю. Зміни законодавчого регулювання щодо організацій громадянського суспільства в Україні: підсумки 2008 року // Розвиток громадянського суспільства України в 2008 році : плани на майбутнє / За ред. М.Лациби. – К. : Агентство "Україна", 2009. – С. 8–12.

65. Інформація щодо проведення органами виконавчої влади консультацій з громадськістю у 2009 році // Офіційний веб-сайт Кабінету Міністрів України "Громадянське суспільство і влада" [Електронний ресурс] . – Доступний з : <http://civic.kmu.gov.ua/civic/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=121694>

66. Концепція сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 21 листопада 2007 р. № 1035-р. [Електронний ресурс] . – Доступний з : <http://civic.kmu.gov.ua/ecsor/control/uk/publish/article?art_id=96058&cat_id=92359>

67. Порядок сприяння проведенню громадської експертизи діяльності органів виконавчої влади, схвалений постановою Кабінету Міністрів України від 5 листопада 2008 р. № 976 [Електронний ресурс] . – Доступний з : <<http://civic.kmu.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=976-2008-%EF>>

68. Лациба М.В. Моніторинг виконання Плану заходів щодо реалізації у 2008 році Концепції сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства та рекомендації громадськості // Розвиток громадянського суспільства України в 2008 році : плани на майбутнє / За ред. М.Лациби. – К. : Агентство "Україна", 2009. – С. 18–27.

69. Україна в 2005–2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : монографія / за заг. ред. Ю.Г.Рубана. – К. : НІСД, 2009. – 655 с.

70. Вінніков О.Ю. Діалог з громадським суспільством: перспективи сто першого дня нового уряду // Громадянське суспільство. – 2010. – № 2. – С. 11–14.

71. Пояснювальна записка до проекту Закону України "Про громадські організації" // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=33677>

72. Політична система і громадянське суспільство: європейські і українські реалії : монографія / за заг. ред. д. і. н., проф. А.І.Кудряченка. – К. : НІСД, 2007. – 396 с.

73. Реформування системи державного фінансування організацій громадянського суспільства в Україні: Біла книга // Громадянське суспільство. – 2010. – № 2. – С. 16–21.

74. *Вінніков О.Ю.* Фінансування організацій громадянського суспільства (ОГС) в Україні // Пріоритети розвитку громадянського суспільства України. – К. : Укр. незалеж. центр пол. досліджень, 2008. – С. 39–64.

75. *Вінніков О.Ю.* Податкова реформа як інструмент розвитку громадянського суспільства в Україні // Громадян. суспільство. – 2009. – № 3(10). – С. 6–10.

76. *Лациба М.В.* Вступ // Державне фінансування організацій громадянського суспільства. Як запровадити європейські стандарти?. – К. : Укр. незалеж. центр політ. дослідж, 2010. – С. 5–8.

77. *Лациба М.В.* Державне регулювання та стан розвитку громадянського суспільства в Україні // Пріоритети розвитку громадянського суспільства України. – К. : Укр. незалежний центр пол. досліджень, 2008. – С. 9–38.

78. Доклад о мировом социальном положении, 2005 год. – Нью-Йорк : ООН, 2005. – 159 с.

79. *Айвазовська О.* Здобутки організацій громадського контролю за 2008 рік // Громадян. суспільство. – 2009. – № 3(10). – С. 20–24.

80. *Опалько Ю.* Форми участі неурядових організацій у виробленні та реалізації державної політики [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.niss.gov.ua/Monitor/May08/01.htm>>

81. *Хмара О.* Нові інструменти протидії корупції в арсеналі громадськості – від боротьби з корупціонерами до запобігання корупції // Громадянське суспільство. – 2010. – № 2. – С. 31–36.

82. *Салустович П.* Европейский социум в условиях перехода: Гражданское общество и социальная работа [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.soc.pu.ru/publications/pts/salustovich.shtml>>

83. *Дамье В.В.* Гражданское общество и традиции социальной самоорганизации [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://bakunista.nadir.org/index.php?option=com_content&task=view&id=290&Itemid=41>

84. *Лациба М.В.* Вступ // Пріоритети розвитку громадянського суспільства України. – К. : Укр. незалежний центр пол. досліджень, 2008. – С. 5–8.

85. Факторы развития гражданского общества и механизмы его взаимодействия с государством / Под ред. Л.И.Якобсона. – М. : Вершина, 2008. – 296 с.

86. *Сідельнік Л.* Послуги НДО як інструмент забезпечення життєздатності третього сектора // Розвиток громадянського суспільства України в 2008 році : плани на майбутнє / За ред. М.Лациби. – К. : Агентство "Україна", 2009. – С. 61–67.

87. *Ворожухин В.В.* Институты гражданского общества в условиях финансового кризиса [Електронний ресурс] . – Доступний з : <<http://www.kapital-rus.ru/articles/article/175583>>

88. *Вінніков О.Ю.* Порівняльний аналіз права неурядових організацій вести господарську діяльність // Громадян. суспільство. – 2010. – № 2 (13). – С. 27–30.

89. *Білецький В.* "Третій сектор" як основа громадянського суспільства // Збірник наукових праць (третій випуск), підготовлений за дослідницькою програмою кафедри філософії "Громадянське суспільство як здійснення свободи" / За ред. А.Карася. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. Івана Франка, 2006. – С. 62–82.

90. Доклад о состоянии гражданского общества в Российской Федерации. – М. : общественная палата Российской Федерации, 2009. – 114 с.

91. *Хербст Я.* Зачем нужен третий сектор? [Електронний ресурс] . – Доступний з : <<http://www.Rus.ngo.pl.302383.htm>>

92. *Манжол П.* Проблеми становлення середнього класу як основи розвитку громадянського суспільства в Україні [Електронний ресурс] . – Доступний з : <<http://www.niss.gov.ua/Monitor/April2010/2.htm>>

93. *Горелов Д.* Роль громадянського суспільства у реформуванні системи надання соціальних послуг населенню [Електронний ресурс] . – Доступний з : <<http://www.niss.gov.ua/Monitor/desember08/28.htm>>

94. Паспорт громадянського суспільства України: базова оцінка розвитку громадянського суспільства в 2009 році [Електронний ресурс] . – Доступний з : <http://www.ucipr.kiev.ua/files/books/passport_CC-2009.pdf>

95. *Сідельнік Л.* Залучення організацій громадянського суспільства до надання соціальних послуг в Україні. Аналітичний огляд сучасного стану та перспектив [Електронний ресурс] . – Доступний з : <http://www.ucipr.kiev.ua/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=6032293&mode=thread&order=0&thold=0>

96. *Головенько В.А.* Готовність молоді України до розбудови громадянського суспільства // Науково-практичний журнал "Вісник Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту". – 2010. – № 1–2. – С. 124–133.

97. Сайт національної тристоронньої соціально-економічної ради [Електронний ресурс] . – Доступний з : <<http://www.ntser.gov.ua/ua/about/structure.html>>
98. Колодій А.М., Олійник А.Ю. Права людини і громадянина в Україні : навч. посіб. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – 336 с.
99. Опитування: в Україні поменшало демократії та свободи слова // Сайт Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О.Разумкова [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.razumkov.org.ua/ukr/news.php?news_id=351>
100. Відчуття громадянами згортання свободи слова // Сайт Соціологічної групи "Рейтинг" [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://ratinggroup.com.ua/products/politic/data/entry/13929>>
101. Оцінка політики влади населенням України: лютий, 2011 // Сайт Київського міжнародного інституту соціології [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://kiis.com.ua/ua/news/view-48.html>>
102. Бистрицький Є. Громадянське суспільство – рушій демократичних перетворень // Громадян. суспільство. – 2010. – № 1(12). – С. 2–6.
103. Громадянське суспільство: загальні напрями та умови його формування [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://ukraine-diplom.com/60/16393-gromadyanske-suspilstvo-zagalni-napryami-ta-umovi-jogo-formuvannya.html>>
104. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://conventions.coe.int/Treaty/EN/Treaties/PDF/Ukrainian/122-Ukrainian.pdf>>
105. Лендъел М. Місцевий та регіональний рівні соціально-політичного життя через призму досліджень офіційної науки в Україні [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://postua.info/lendel.htm>>
106. В чиїх руках місцеве самоврядування в Україні? [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://samoorg.com.ua/>>

Наукове видання

Балакірева Ольга Миколаївна
Головенько Валерій Антонович
Дмитрук Дмитро Анатолійович
Карнаухова Олена Вікторівна
Левін Роман Якович
Місютіна Вікторія Іванівна
Ноур Андрій Мусійович
Середа Юлія Валеріївна
Черненко Світлана Миколаївна
Шестаковський Олексій Петрович
Афонін Едуард Андрійович

ДЕТЕРМІНАНТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Монографія

За редакцією канд. соціол. наук О.М. Балакіревої

Редактори: *Нестеренко І.І., Ускова В.М.*

Оригінал-макет: *Мірецька Н.А*

Підписано до друку 15.09.2011 р.
Формат 60×90/16. Гарнітура Arial.
Ум. друк. арк. 37,0. Обл.-вид. арк. 32,55.
Наклад 300 прим. Замовлення №...

Віддруковано у Виробничо-поліграфічному центрі "Експрес"
вул. Е.Потьє, 16а, м. Київ
тел: 229-27-40, 229-27-41

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців
серія ДК № 1956 від 27.09.2004 р.