

## ЧЕМ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ВОСПРИЯТИЕ НЕРАВЕНСТВА В ДОХОДАХ

© 2016 г. Г. Монусова

*Каковой представляется степень неравенства в доходах, в какой мере нужно их перераспределение – мнения об этом во многом определяются доминирующими взглядами на справедливость и возможностями социальной мобильности в обществе, а также доверием к государству и его институтам. Если индивидам открыт путь к самореализации и они могут этого добиться с помощью инструментов, считающихся легитимными и справедливыми, то в обществе формируется более терпимое отношение к неравенству доходов, а требования дополнительного перераспределения становятся слабее. А там, где социальные лифты блокированы и институты власти непрозрачны и неэффективны, такие требования сохраняют силу и даже могут нарастать.*

*Ключевые слова: восприятие неравенства, запрос на перераспределение, социальная мобильность, представление о справедливости, качество государства, межстрановые сопоставления, туннельный эффект, неравенство, перераспределение доходов, коррупция.*

*Статья поступила в редакцию 12.05.2015.*

Социально-экономическое неравенство является характерной чертой любого общества. С этим тезисом никто не спорит. Ключевой вопрос: как люди воспринимают это неравенство. Является ли в их глазах оно чрезмерным или достаточным, справедливым или нет? Восприятие неравенства как избыточного и нелегитимного может вызывать недовольство граждан, усиливать их давление на власть, нарушать социальную стабильность, сплоченность общества, в то же время восприятие неравенства как недостаточного снижает трудовую мотивацию.

Многочисленные научные дискуссии и политические дебаты по поводу “необходимого” и “избыточного”, “справедливого” и “несправедливого” неравенства сфокусированы на политике перераспределения доходов, главная роль в которой отведена государству.

При этом политика перераспределения нуждается в поддержке населения и предусматривает, с одной стороны, спрос на перераспределение доходов в обществе, а с другой, готовность людей участвовать в этом процессе, то есть платить налоги. Последнее, в свою очередь, связано с доверием государству, оценкой его эффективности и коррупционности. Соответственно, степень спроса на перераспределение, отношение к неравенству, уровень доверия к государству во многом определяют социально-политический климат

в обществе, тем самым выступая как факторы, заслуживающие серьезного изучения, тем более и особенно – в их взаимосвязи. Политическое значение данной проблемы наглядно иллюстрируют “цветные революции”.

Исследования показывают существенные различия в отношении к неравенству и к политике перераспределения, которые проявляются не только между индивидами, но и на межстрановом уровне. Что формирует это отношение? Почему одни люди поддерживают политику перераспределения, а другие выступают против нее? С чем связана межстрановая вариация в запросе на перераспределение доходов?

Научная литература предоставляет широкий спектр объяснений этой вариации, связанных как с объективными условиями, так и субъективными представлениями людей. Здесь и фактическое неравенство, и перспективы социальной мобильности, и традиционные массовые представления о справедливости, и культурно-исторические особенности, и институциональная среда, и т.д.

Значимую роль в формировании представлений могут играть и средства массовой информации. Они показывают как жизнь сверхсостоятельных граждан, так и крайнюю нищету, зачастую сталкивая одних с другими. Подобная информация снижает терпимость к доходам окружающих людей, подогревает призывы к “большему равенству через перераспределение”, что чревато агрессивными всплесками и социально-политическими волнениями [1]. С другой стороны, закрытость

МОНУСОВА Галина Алексеевна, кандидат исторических наук, старший научный сотрудник ИМЭМО РАН, РФ, 117997 Москва, ул. Профсоюзная, 23 (g.monusova@gmail.com).

сведений о доходах элиты также вызывает протест в обществе.

Цель данной работы – опираясь на результаты анализа, представленного в академической литературе, а также используя данные международных обследований, попытаться объяснить межстрановые различия в восприятии неравенства и запросе на перераспределение доходов с точки зрения социальной справедливости и социальной мобильности.

### ВОСПРИЯТИЕ НЕРАВЕНСТВА И ЗАПРОС НА ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЙ

*Восприятие неравенства* – это субъективная оценка людьми того, какова дифференциация в доходах населения той или иной страны. Если дифференциация доходов в глазах людей чрезмерна, неравенство может восприниматься болезненно, и избиратели с высокой долей вероятности будут поддерживать (предъявлять запрос на) перераспределение доходов. Под *запросом (спросом) на перераспределение доходов* понимается согласие людей с тем, что государство должно сокращать разрывы в доходах, то есть перераспределять доходы. Отношения к неравенству и к перераспределению измеряются в ходе опросов в рамках выборочных обследований (национальных и международных)<sup>1</sup>.

Как связаны в сознании людей обозначенные выше понятия? Данные обследований, в частности данные Международной программы социальных опросов (*ISSP 2009*), показывают, что восприятие неравенства как избыточного рождает желание перераспределить доход в пользу нуждающихся [2]. Коэффициент корреляции между позициями “разрывы в доходах слишком большие” и “государство должно сокращать разрывы” – положительный, статистически значимый и равен 0.50. Это означает, что большинство тех, кто считает разрывы в доходах значительными в своей стране, выступают за перераспределение в пользу менее обеспеченных групп населения и, наоборот, в тех странах, где население не считает неравенство чрезмерным, менее выражен запрос на перераспределение доходов.

<sup>1</sup> В литературе широко используются данные международных обследований: *European Social Survey (ESS)* [3], *International Social Survey Programme (ISSP)* [2], *World Value Survey (WVS)* [4]. Уровень ориентации населения на политику перераспределения можно также оценивать через учет избирателей, поддерживающих эту политику в стране.

Рис. 1 иллюстрирует взаимоотношение анализируемых показателей на уровне стран: чем выше доля людей, полностью согласных с тем, что разрывы в доходах слишком большие (восприятие неравенства как чрезмерного), тем выше и доля людей, безоговорочно принимающих необходимость перераспределения доходов.

Согласно рисунку очевидна и межстрановая вариация в оценке неравенства и в поддержке политики перераспределения.

С тем, что “различия в доходах чрезмерно велики”, полностью согласны почти 80% венгров, но только 12% норвежцев, а средняя по всей выборке составляет 47%. По безоговорочному мнению 54% россиян государство должно сокращать разрывы, но только 7% американцев полностью поддерживают это [2].

Нижний левый угол рисунка представлен странами с относительно толерантным восприятием неравенства и низким запросом на перераспределение доходов. Здесь мы видим Скандинавские страны, США, Новую Зеландию. В правом верхнем углу, напротив, сконцентрированы страны с высоким уровнем неприятия неравенства, граждане которых предъявляют повышенный запрос на перераспределение дохода. Это постсоциалистические и средиземноморские государства.

Заметим, что уровни восприятия неравенства и запроса на перераспределение доходов не идентичны в сознании людей (коэффициент корреляции равен 0.5). Германия и Финляндия, к примеру, при одинаковой доле полностью согласных с необходимостью перераспределения доходов, по-разному воспринимают фактическое неравенство: в Германии доля полностью согласных, что разрывы в доходах значительны, в два раза выше, чем в Финляндии. Такая же ситуация наблюдается при сравнении США и Норвегии.

Ф. Фарина и Г. Грималда обращают внимание на то, что, отвечая на вопрос о необходимости перераспределения доходов (который можно рассматривать как нормативный, в отличие от восприятия неравенства), респонденты могут руководствоваться, с одной стороны, восприятием неравенства как избыточного, с другой, своими индивидуальными предпочтениями. Например, низкий уровень перераспределения могут поддерживать как те, кто выступает против перераспределения в принципе, так и те, кто считает, что действующие высокие налоги в стране снижают уровень неравенства до приемлемого [5, р. 3]. Учитывая этот факт, мы акцентируем внимание на положительной и статистически значимой свя-



**Рис. 1.** Восприятие неравенства и запрос на перераспределение доходов  
Построено по: [2].

зи между обозначенными выше позициями, считая их однонаправленными: чем терпимее люди относятся к неравенству, тем меньше они поддерживают политику перераспределения, и наоборот.

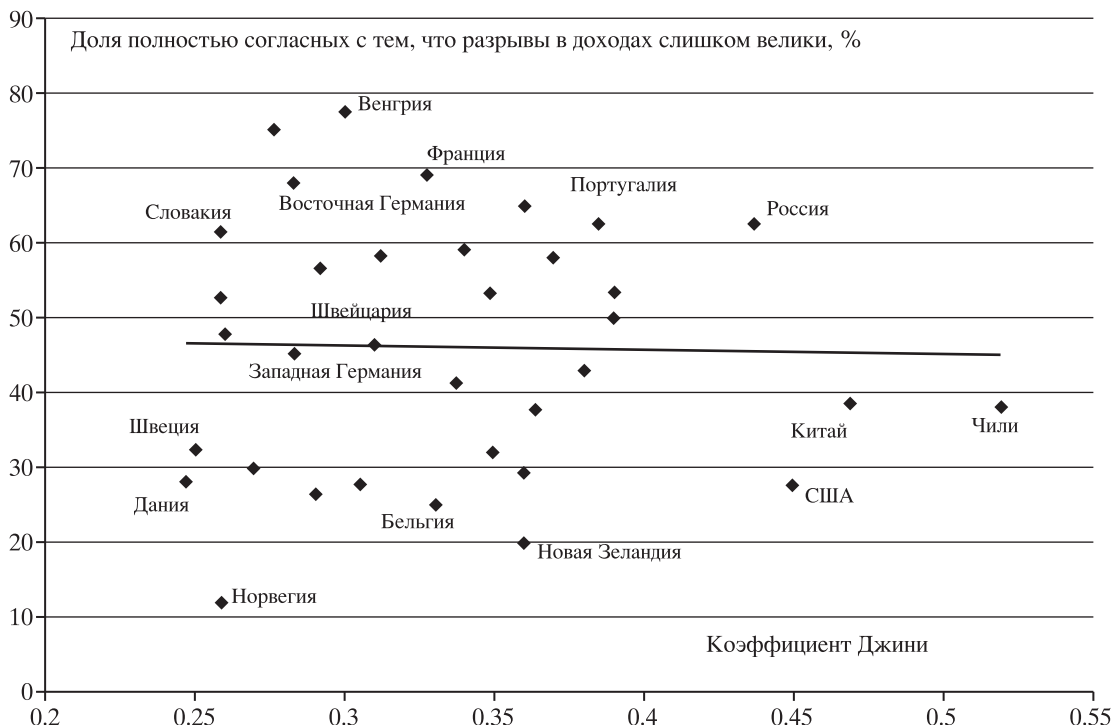
### ОБЪЕКТИВНОЕ И СУБЪЕКТИВНОЕ ИЗМЕРЕНИЯ НЕРАВЕНСТВА

Отправной точкой исследования спроса на перераспределение служит теорема медианного избирателя: *homo oeconomicus* склонен поддерживать перераспределение от богатых к бедным в том случае, если его доход ниже медианного, а разрыв в обществе между средним и медианным доходом значителен [6]. Это представляется рациональным желанием для человека (семьи), получающего доход ниже медианного, поскольку он может оказаться бенефициаром трансфертных схем, улучшающих положение бедных за счет прогрессивного налогообложения богатых. И действительно, согласно исследованиям, бедные значительно чаще выступают за введение или сохранение прогрессивного налогообложения.

Опираясь на теорему медианного избирателя, логично предположить, что восприятие неравенства и желание перераспределения доходов

зависят прежде всего от фактического неравенства в стране. Можно ожидать, что в тех странах, где оно выше, люди будут более склонны считать наблюдаемую ими дифференциацию чрезмерной и требовать от своего правительства различных перераспределительных мер, направленных на ее сокращение за счет прогрессивной налоговой нагрузки на высокодоходные группы.

На рис. 2 разные страны размещены в пространстве двух осей: фактического уровня неравенства (по горизонтали), измеряемого коэффициентом Джини [7, pp. 152-153], и той части населения (по вертикали), которая считает неравенство избыточно большим. Согласно рисунку, связь между этими показателями не прослеживается. Среди стран с высоким уровнем неравенства есть как те, где люди им сильно озабочены, так и те, где они не считают его большой проблемой. Среди первых, например, мы видим Россию, среди вторых – США и Новую Зеландию. Аналогично и в кластере стран с низким уровнем фактического неравенства отношение к нему сильно варьируется. Например, население Скандинавских стран считает степень неравенства низкой и не требует дополнительного перераспределения, а население Венгрии, Чехии, Словакии, Германии – при том же или близком уровне фактичес-



**Рис. 2.** Доля полностью согласных с тем, что разрывы в доходах слишком большие, и коэффициент Джини (после налогообложения)

Построено по: [2; 7, pp.152-153].

кой дифференциации – более склонно к увеличению перераспределения.

Протестируем полученные результаты (рис. 2), используя другие данные. Рис. 3 построен на основе иных показателей: неравенство измеряется с помощью децильного коэффициента дифференциации доходов, а отношение к неравенству – на основе опросов о его восприятии/оценке по 10-балльной шкале<sup>2</sup>. Здесь зависимость также не прослеживается и положение стран относительно друг друга во многом повторяет предыдущее.

Возможно, на восприятие неравенства влияет не разрыв в доходах, а неравенство в накопленных активах (*wealth*). Согласно работе С. Багчи и Я. Свейнар, такое неравенство, измеряемое отношением состояния миллиардеров в стране к ВВП, оказывает негативное воздействие на экономический рост, в то время как неравенство доходов не влияет или имеет небольшой положительный эффект [9, р. 33]. Можно предположить, что накопленные активы миллиардеров будут ассоции-

роваться у населения с чрезмерным неравенством и усилят запрос на перераспределение доходов. Однако рис. 4 показывает, что связь между неравенством накопленных активов и его восприятием не появляется и в этом случае. Коэффициент корреляции равен  $-0.18$  и статистически незначим.

Разрыв между уровнями фактического неравенства и его восприятия населением наглядно иллюстрируют события в США в кризис 2007–2009 гг. и в Египте в 2011 г. [10]. В обеих странах коэффициент Джини (фактическое неравенство) практически не менялся с 2000 г. (в Египте наблюдалось даже его снижение), но восприятие неравенства в кризисные моменты изменилось драматически, заставляя людей выходить на улицы, протестовать, действовать. Мы наблюдали социальные движения “*Occupy Wall Street*” и “*We are the 99 percent*” в Соединенных Штатах, а также “арабскую весну” в Египте на фоне стабильного фактического неравенства.

Вернемся к теореме медианного избирателя. Эта гипотеза со своей интуитивной простотой сильно упрощает реальность, а потому подвергается серьезной критике [11, р. 97]. Ключевым моментом здесь является то, насколько точно индивиды представляют фактическое распределение доходов в своих странах и свое место в этом

<sup>2</sup> Вопрос в анкете World Value Survey 2005: *How would you place your views on this scale? Incomes should be made more equal. We need larger income differences as incentives for individual effort* [4].

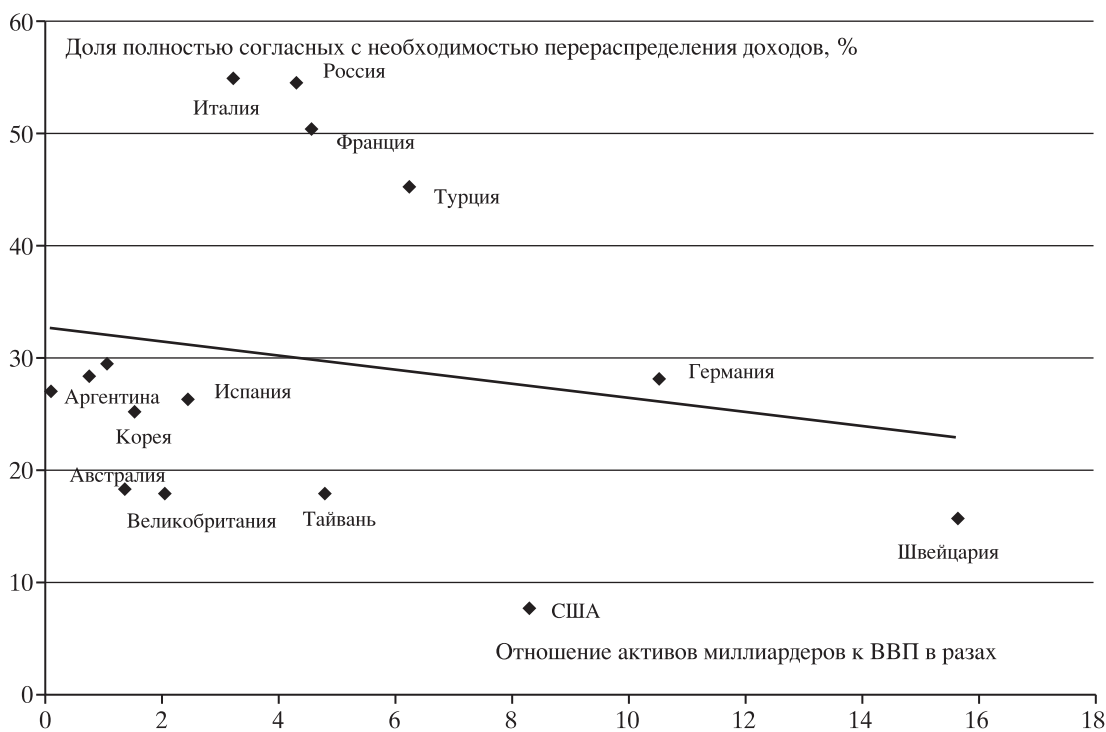


**Рис. 3.** Отношение к неравенству в доходах<sup>1</sup> и децильный коэффициент дифференциации доходов<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Диапазон оценок от 1 (“разница в доходах должна быть меньшей”) до 10 (“разница в доходах должна быть большей, чтобы стимулировать усилия индивида”).

<sup>2</sup> Отношение среднего заработка на границе между 10-м и 9-м децилями к среднему заработку на границе между 1-м и 2-м децилями.

Построено по: [4; 8].



**Рис. 4.** Запрос на перераспределение и активы миллиардеров

Построено по: [2; 9, p. 33].

распределении. Речь может идти о нашем субъективном восприятии неравенства, которое может способствовать усилению (или ослаблению) спроса на перераспределение.

В последнее время вышел ряд интересных работ, которые показывают, что оценочные суждения людей о фактическом неравенстве сильно смещены по сравнению с реальными величинами.

Так, например, Дж. Ниhiес, используя данные *ISSP* 2009, конструирует для каждой страны выборки усредненный субъективный коэффициент Джини (отражающий представления людей о неравенстве) и сравнивает его с фактическим. Результаты показывают, что связи между фактическим и воспринимаемым/воображаемым коэффициентом Джини практически нет. Причем респонденты Западной Европы завышают долю людей с низкими доходами и занижают долю среднего класса (особенно это расхождение ярко выражено в странах Восточной Европы), тогда как в Соединенных Штатах, напротив, респонденты недооценивают долю малообеспеченных слоев и переоценивают доходы среднего класса [12, pp. 7-10]. Это означает, что субъективный коэффициент Джини в большинстве европейских странах (исключение составляет Северная Европа) оказывается выше фактического, а в США, наоборот, ниже.

Все вышеизложенное подтверждает тезис, что восприятие неравенства и, соответственно, установки на перераспределение слабо связаны с фактическим распределением доходов в стране, а потому исследователи ищут иные причины для объяснения межстрановой вариации в оценке дифференциации доходов.

## СОЦИАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ

Одной из наиболее известных является гипотеза о том, что в мобильном обществе люди более терпимы к неравенству и, как следствие, менее склонны требовать перераспределения от богатых к бедным. Большой поток литературы обращен именно в эту сторону.

Идея о решающей роли социальной мобильности в формировании социально-политических предпочтений, особенно связанных с перераспределением доходов, не новая и эксплуатируется в социальных науках достаточно давно [13].

Согласно Питириму Сорокину, “под социальной мобильностью понимается любой переход индивида... из одной социальной позиции в другую”. Причем движение вверх он называет “социальным подъемом”, а движение вниз “со-

циальным спуском” [14, сс. 373-374]. Э. Гидденс определяет социальную мобильность как “движение отдельных людей и групп от одного социально-экономического положения к другому. Вертикальная мобильность – это движение вверх или вниз по социально-экономической лестнице. Люди, чья собственность, доходы и статус растут, перемещаются вверх, – для них характерна восходящая мобильность; тогда как для тех, кто движется в противоположном направлении, характерна нисходящая мобильность” [15, p. 268].

В академической литературе, посвященной влиянию социальной мобильности на восприятие неравенства, особое внимание обращают на то, что крайне важно учитывать представления о социальной мобильности (*beliefs about social mobility*). Т. Пикетти, в частности, пишет, что “различия в представлениях о социальной мобильности могут генерировать различия между странами в запросе на перераспределение” [13, p. 552]. В свою очередь, представления о мобильности формируются с учетом конкретного жизненного опыта [13].

Как люди видят свою социальную мобильность и, соответственно, как ее измеряют исследователи? Здесь могут быть ожидания улучшений социально-экономического положения (доходы, образование, статус и т.п.) в будущем, ожидания улучшения позиций детей, могут быть представления о собственном социальном продвижении по сравнению с родителями или по сравнению с собственными позициями в прошлом и т.д.

Ключевой момент заключается в том, что если люди ощущают восходящую социальную мобильность в любом ее проявлении, они спокойнее воспринимают неравенство и менее требовательны к перераспределению доходов, тогда как нисходящая мобильность снижает терпимость к неравенству, обостряя перераспределительные настроения. Причем, согласно Д. Канеману, “реакция на потери сильнее, чем реакция на выигрыши. Это – неприятие потерь” [16, p. 370].

Научная литература предоставляет нам богатую доказательную базу воздействия социальной мобильности на восприятие неравенства.

Наиболее влиятельной и знаковой теорией XX в. является “туннельный эффект” А. Хиршмана<sup>3</sup>. Согласно ей, сигналы об изменении к луч-

<sup>3</sup> “Предположим, что я еду в двухполосном туннеле (обе полосы идут в одном направлении) и попадаю в серьезную пробку. Насколько можно видеть, ни одна машина не движется ни на моей полосе, ни на соседней. Я чувствую себя подавленным. Через какое-то время машины на соседней

шему в положении других людей, находящихся в сопоставимых условиях, дают надежду и позволяют легче примириться с текущей ситуацией, которая кажется тупиковой. Если же такое ожидаемое улучшение долго не наступает, то можно заподозрить нарушение правил честной игры (отступление от принятых социально-этических норм), что потенциально стимулирует поддержку перераспределительных действий.

Различные интерпретации “туннельного эффекта”, объясняющего отношение людей к перераспределению доходов через перспективы их восходящей мобильности, обсуждаются в ряде теоретических и эмпирических исследований [13; 18; 19; 20; 21]. Их авторы приводят различные аргументы в пользу данной гипотезы.

Алесина и Ла Феррара анализируют влияние мобильности по доходам на индивидуальное отношение к перераспределению. Они показывают, что те, кто верит в равенство возможностей, не поддерживают трансферты от богатых к бедным. Такое поведение является рационально объяснимым. Бедные могут ожидать роста своих доходов в перспективе, а потому не выражать заинтересованности в таком выравнивании; богатые же, наоборот, могут испытывать ухудшение своего положения [18]. Ожидание улучшения жизненных условий объясняет толерантность населения к неравенству в быстрорастущих развивающихся экономиках [19]. Кроме того, человек при стабильности (или даже ухудшении) своего положения может ожидать, что положение его детей улучшится, особенно если он инвестирует в их образование. Такие ожидания могут существенно трансформировать отношение к неравенству [13, 20]. Теория ожидания восходящей мобильности детей (*POUM – Prospect of Upward Mobility*) говорит о том, что родители, ожидающие социального продвижения своих детей, с высокой долей вероятности не будут голосовать за перераспределение доходов, считая его направленным против интересов своих детей [20].

Данные международных обследований (*ISSP* 1999 и 2009) подтверждают устойчивое влияние социальной мобильности на восприятие неравенства [21]. Исходя из данных *ISSP* 2009 социальную мобильность можно определить как сдвиг от той точки на 10-балльной шкале (там 1 означа-

---

полосе начинают движение. Мое настроение улучшается, так как я понимаю, что пробка начинает рассасываться, и, хотя на моей полосе все по-прежнему стоят, мне ясно, что скоро начну двигаться и я. Я чувствую себя намного лучше, так как ожидаю, что очень скоро смогу продолжить движение” [17, p. 545].

ет “дно” общества, а 10 – самый вверх), которой респондент оценивает социально-экономическое положение семьи, где он вырос, до точки, которой он оценивает свое нынешнее положение. Если оно оказывается выше положения родительской семьи, речь идет о восходящей мобильности, если ниже – то о нисходящей. По каждому индивиду можно рассчитать индекс мобильности (принимает значения от –9 до +9) и, соответственно, определить средний индекс по стране.

Если индивид рассматривает динамику своей позиции как восходящую мобильность по сравнению с родительскими позициями или с собственным прошлым положением, то с высокой долей вероятности его терпимость к неравенству будет выше, чем у тех, кто считает свою мобильность нисходящей. Этот эффект наблюдается как на индивидуальном, так и на страновом уровне.

Рис. 5 наглядно иллюстрирует межстрановые различия как по показателю отношения к неравенству, так и по показателю вертикальной мобильности.

На приведенном рисунке мы можем наблюдать прямую обратную зависимость: чем выше агрегированный индекс мобильности в стране, тем ниже доля сторонников “перередела”. Венгрия, Россия и Латвия лидируют на “перераспределительном” и “маломобильном” полюсе. Североевропейские же страны (Дания, Норвегия, Финляндия, Швеция) и англосаксонские (Новая Зеландия, США, Австралия, Великобритания) – на полюсе высокой мобильности и большей терпимости к неравенству. Страны континентальной Европы при высоком уровне восходящей мобильности имеют более выраженные перераспределительные настроения населения, чем англосаксонские и Скандинавские страны. Особенно такими настроениями выделяются Франция, Италия, Португалия.

Постсоциалистические европейские страны разбросаны в пространстве двух осей: Чехия, Словакия, Польша и Словения тяготеют к “старокапиталистической” Европе и располагаются рядом с Германией и Австрией, в то время как Эстония, Латвия, Болгария, Хорватия сдвинуты к “маломобильному” полюсу, “жаждущему” перераспределения.

Итак, социальная мобильность играет важную роль в формировании отношения к неравенству и к перераспределению. Чем более благоприятными кажутся перспективы социальной мобильности, тем люди терпимее к неравенству. Однако перспективы социальной мобильности зависят от доступности механизмов, ведущих к благополу-

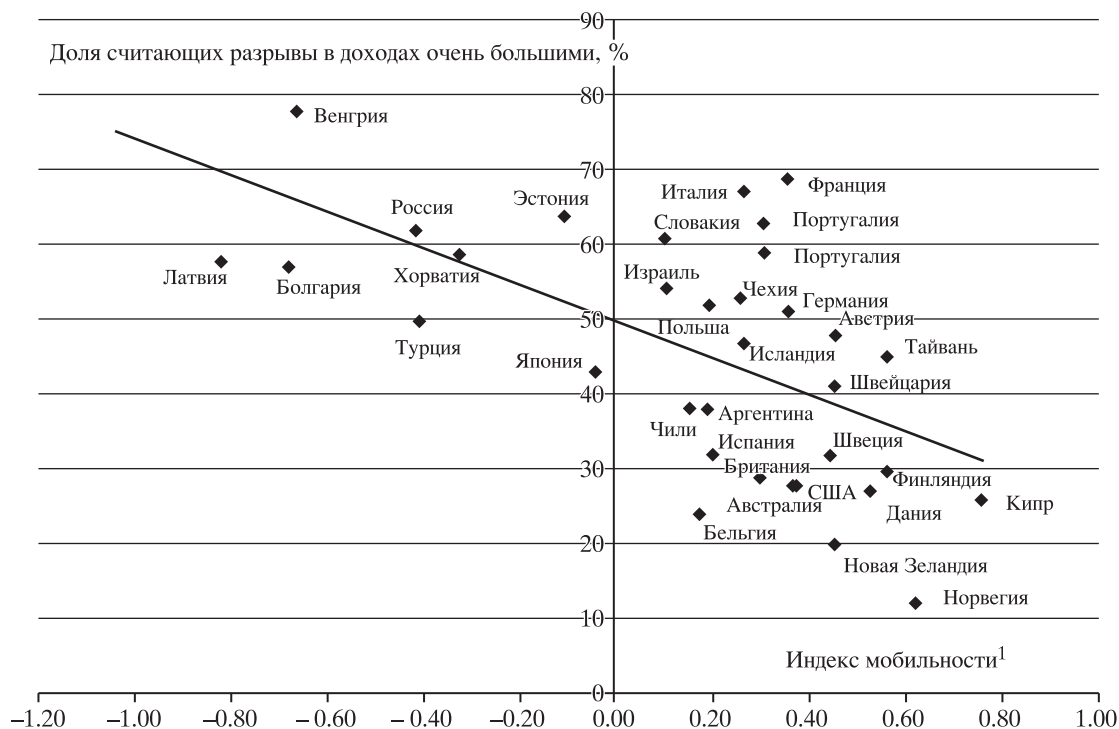


Рис. 5. Социальная мобильность и восприятие неравенства в различных странах

<sup>1</sup> Социальная мобильность (индекс мобильности) – это сдвиг на 10-балльной шкале от точки, где респондент определяет социально-экономическое положение семьи, в которой вырос, до точки, которой он характеризует свое сегодняшнее положение (принимает значения от -9 до +9).

Построено по: [2].

чению. Пути к успеху могут быть меритократические (труд и собственное образование), статусные (богатая семья, наличие высокообразованных родителей, “полезные” связи) или коррупционные (взятки). И крайне важно, чтобы механизмы мобильности в обществе соответствовали представлениям людей о справедливости. Это соответствие во многом легитимизирует фактическое неравенство в глазах населения [22].

#### ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СПРАВЕДЛИВОСТИ

Даже восходящая личная мобильность может вызывать у человека негативные эмоции. Во-первых, индивид может считать ее недостаточной, полагая, что заслуживает в этой жизни большего. Во-вторых, даже если восходящее перемещение значительно, у других людей оно может быть относительно больше. В этом случае возможны как простая зависть, так и моральное осуждение методов достижения успеха, например связей, простого везения (как “свалившейся с неба удачи”), работы “локтями” и т.п. “Люди понимают, каким образом накоплено богатство: на игровых столах Лас Вегаса или упорным напряженным трудом” [11, р. 102].

Особое негодование может вызывать “успех”, ассоциирующийся с коррупцией и с подкупом. Это поднимает следующий вопрос: любой ли успех легитимен в глазах людей и все ли средства хороши для достижения поставленной цели? По-видимому, нет. Как пишут Алесина и Ангелетос, “бедные всегда склонны требовать перераспределения, но получают для этого более сильное моральное обоснование, когда неравенство проистекает из коррупции и рентоориентированного поведения” [23, pp. 1227-1228].

Исследования показывают, что признание респондентами упорного труда как основного пути, ведущего в их стране к успеху, легитимизирует высокий уровень неравенства и, соответственно, повышает терпимость к нему, ослабляя при этом тягу к перераспределению с помощью государства. Наоборот, доминирующее мнение о превалировании статусных и коррупционных инструментов восходящей мобильности означает констатацию того простого факта, что “честному и трудолюбивому человеку в этой жизни не преуспеть”. Соответственно, успех богатых воспринимается как незаслуженный, а значит несправедливый и часто достигнутый нечестно, а потому плоды его



в какой-то степени подлежат перераспределению в пользу бедных. Это мотивирует склонность к перераспределению.

Таким образом, оценка неравенства может быть связана с доминирующими представлениями о справедливости. В более широком смысле либо это вера в то, что достигнутый другими материальный достаток является заслуженным вознаграждением их упорного труда, либо мнение, что достаток этот объясняется случайно выпавшей удачей или “полезными” связями, но никак не личными усилиями.

Как отмечают Алесина и Ангелетос, “различия в политической поддержке перераспределения отражают различия в социальных представлениях, касающихся результатов действия рыночных сил и соответствующих источников неравенства в доходах” [22, р. 960].

Американцы, к примеру, считают, что бедность есть следствие недостаточности усилий индивида, тогда как для европейцев бедность в большей мере ассоциируется с неудачами и социальной несправедливостью [22].

Бенабоу и Тироль объясняют эти различия, исходя из “веры в справедливый мир” Лернера<sup>4</sup>, и условно представляют/описывают два равновесия: американское и европейское. Первое равновесие характеризуется распространенностью убежденности и веры в справедливый мир, который оценивает и вознаграждает усилия, а потому не требует политики перераспределения. Люди в этой системе убеждений не заинтересованы платить высокие налоги и оплачивать бездействие других. Второе, европейское, отличается пессимизмом включенных в него акторов относительно роли усилий в экономическом благополучии и их ожиданием социальной поддержки государства и, соответственно, запросом усилить политику перераспределения [25].

Обозначенные системы равновесия воспроизводятся, передаются детям независимо от того, как реально функционирует окружающий мир. Эти установки “живут” самостоятельной жизнью, и люди поступают в соответствии с ними: американское равновесие зиждется на личных усилиях и минимизации перераспределения доходов, а европейское – на неверии в успех вложенного труда и в большей мере на расчете получить помощь от государства, а потому – на постулате о расширении перераспределительных практик.

<sup>4</sup> “У людей есть потребность верить, что они живут в мире, где все обычно получают то, что они заслуживают” [24].

Алесина и Ангелетос эти трансатлантические различия связывают с историческим прошлым. В Европе возможности успеха и социального продвижения в течение длительного периода зависели от принадлежности к тому или иному классу, а не от усилий и способностей. В США, стране свободной от наследия жестких классовых различий, доминировали (во всяком случае, до недавнего времени)<sup>5</sup> представления, что экономический успех зависит прежде всего от количества вложенного труда и усилий – известная “американская мечта” [22].

Суждения о том, в какой мере справедливо и необходимо государственное перераспределение доходов в обществе, могут формироваться под воздействием различных обстоятельств и исторических событий, которые мы переживаем в процессе жизненного пути [13; 27].

К примеру, существует точка зрения, что кризисные шоки, особенно пережитые людьми в сенситивном возрасте (18–24 года), могут породить социальные предпочтения, направленные на перераспределение. Используя данные по США, Джулиано и Спилемберго показывают, что перенесенные в юности экономические потрясения впоследствии ведут к идеологической левизне, включая также оценки неравенства и положительное отношение к активной роли государства в перераспределении доходов [27].

Еще один механизм может быть связан с идеологическим воспитанием, отголоски которого проявляются на постсоциалистическом пространстве. Влияют ли начальные идеологические предпочтения на выбор режима, или предпочтения сами представляют собой итог жизни в определенных обстоятельствах? На этот вопрос, предполагающий выявление причинной связи, крайне трудно дать ответ, используя лишь опросные данные. Алесина и Фукс-Шюндельн исследуют, являются ли индивидуальные предпочтения, касающиеся неравенства и связанной с ним социальной политики, экзогенными или эндогенными по отношению к политическому режиму. Они ставят вопрос так: может ли долгая жизнь при

<sup>5</sup> Однако сейчас высказываются мнения, что в американском обществе все большее влияние получает наследственная меритократия: дети влиятельных, богатых родителей имеют лучшие стартовые условия, чем дети обычных средних американцев, а условия рождения во многом определяют дальнейшую жизнь. В частности, сенатор Х. Клинтон, обсуждая шансы обычных американцев достичь успеха, говорит именно об этом: “Конечно, ты должен усердно трудиться, конечно, ты должен брать на себя ответственность, но мы очень усложняем этот процесс для людей, которые хотят достичь Американской мечты” [26].

социализме, с глубоким идеологическим воспитанием и укоренением зависимости от государства, сформировать соответствующие взгляды на неравенство и отношение к перераспределению? Авторы используют историю с разьединением, а затем объединением Германии как уникальный естественный эксперимент, позволяющий ответить на вопрос о том, что первично. Исследование показало: восточные немцы в большей мере, чем западные, верят, что не личные усилия, а социальные условия (социально-экономическая система) определяют успехи и положение человека. Основной вывод заключается в том, что восточногерманский социализм сформировал идеологическую зависимость от государства и для полного прощания с идеологическим “Лениным” потребуется до 40 лет или два поколения [28]. Межстрановые сопоставления свидетельствуют, что во всех постсоциалистических странах запрос на перераспределение доходов выше, чем в “старокапиталистическом” пространстве [29].

#### ДОВЕРИЕ В ОБЩЕСТВЕ И КАЧЕСТВО ГОСУДАРСТВА

Отношение к неравенству и к перераспределению, перспективы мобильности напрямую связаны с тем, насколько прозрачны и понятны источники неравенства в доходах, насколько они справедливы в представлениях людей. Согласно Уильяму Истерли, неравенство может быть рыночно обусловленным и структурным, что воспринимается людьми по-разному [30]. Как пишет Амартья Сен, “на отношение людей или их реакцию на фактическое распределение дохода может существенно влиять связь – или ее отсутствие – между (1) их идеями о том, что нормативно приемлемо, и (2) тем, что они действительно видят в обществе вокруг себя” [31, р. 60]. Другими словами, имеет значение соотношение между действующими социальными и этическими нормами и распространенными социальными практиками.

Структурное неравенство отражает функционирование институтов, создающих и поддерживающих элиту с помощью нерыночных механизмов [30, р. 756]. Такие механизмы, в свою очередь, порождают недоверие общества к государству, и это недоверие может выражаться, с одной стороны, в повышенных требованиях перераспределения доходов, с другой – в готовности оправдать проявления негражданского поведения, абсентеизма (уход от уплаты налогов, получение незаконных пособий, использование любой возможности не платить за предоставленные услуги и т.п.).

Многие исследователи рассматривают доверие/недоверие в обществе как важный фактор формирования перераспределительных установок. Как пишут Алган, Каюк и Сангниер: “уровень доверия определяет спрос на перераспределение существенно больше, чем основные экономические условия, такие как индивидуальный доход”, больше, чем представления о справедливости [32, р. 4].

Доверие в обществе (если оно есть) проявляется на всех уровнях: межличностное доверие и доверие к государственной власти связаны очень тесно – коэффициент корреляции равен 0.9 [рассчитано по: 3].

Можно предположить, что при наличии в обществе доверия доминируют гражданственность в поведении, прозрачность в механизмах продвижения, возможность добиться успеха собственным трудом и, соответственно, люди в большей мере ориентируются на индивидуальные усилия. В противном случае, когда господствует тотальное недоверие, механизмы продвижения коррумпированы и требуют “полезных” связей, а значительная часть населения оправдывает “безбилетника”, в обществе возрастает запрос на расширение регулирования государства, на увеличение перераспределительных практик [33].

Данные ESS (2008, 2010, 2012) подтверждают это предположение: чем меньше люди доверяют друг другу и государству, тем больше они требуют от государства перераспределения доходов. Здесь коэффициент корреляции отрицательный, статистически значимый [рассчитано по: 3].

Доверие граждан друг к другу и к государственной власти, степень прозрачности и открытости во взаимоотношениях общества и государства, отсутствие (или присутствие) коррупции, верховенство закона являются важными параметрами *институциональной среды*, влияя на восприятие проводимой социальной политики и на ожидания по отношению к государству. Такого рода институционально-культурные характеристики могут формировать отношение населения к неравенству. Если исходить из того, что отношение к перераспределению связано с уровнем прозрачности источников неравенства и с представлениями о справедливости, то можно предположить, что развитые демократические институты власти будут снижать желание перераспределения доходов, а непрозрачность и непредсказуемость власти, напротив, подпитывать такое желание.

Институциональные детерминанты формирования отношения к перераспределению доходов

широко обсуждаются в научной литературе [32; 33; 34; 35; 36; 37].

Исследования показывают, что поддержка населением государства благосостояния, которая выражается в готовности платить налоги, во многом определяется степенью прозрачности системы перераспределения доходов и уровнем доверия государству и его институтам. В то же время непрозрачность налоговой системы и системы социального обеспечения рождает дезинформированность, уход от налогов, недоверие к правительству и отчуждение от государства [32, 33, 38].

В качестве измерителей качества государства и институциональной среды используются показатели, рассчитываемые Всемирным банком на основе экспертных оценок (*World Governance Indicators*) [39] и подробно описанные [40]. Этих показателей – шесть, и их значения лежат в интервале от –2.5 до +2.5.

1. Открытость и подотчетность государства (*Voice and Accountability*) отражает степень, в которой граждане способны участвовать в выборе правительства и свободно выражать свое мнение, а также учитывает свободу выражения мнений, прессы и создания различных общественных ассоциаций.

2. Политическая стабильность (*Political Stability and Absence of Violence/Terrorism*) отражает представления о способности государства противостоять насилию и терроризму, о вероятности дестабилизации политической ситуации, совершения государственных переворотов.

3. Эффективность правительства (*Government Efficiency*) свидетельствует о качестве предоставляемых государственных услуг и степени независимости государственной службы от политического давления.

4. Качество регулирования (*Regulatory Quality*) передает восприятие способности правительства формулировать и реализовывать рациональную политику, направленную на развитие частного сектора, предпринимательства.

5. Верховенство права (*Rule of Law*) характеризует степень доверия общества к соблюдению законов, в том числе защищающих собственность.

6. Контроль коррупции (*Control of Corruption*) показывает восприятие населением того, в какой степени государственная власть свободна от извлечения личной выгоды и подчинения частным интересам.

Перечисленные показатели тесно связаны друг с другом и с уровнем душевого ВВП. Все коэффициенты корреляции между перечисленными показателями в странах анализируемой выборки (*ISSP 2009*) находятся в интервале 0.8–0.9, положительны и статистически значимы, вероятность ошибки менее 1% [рассчитано по: 39; 41]. Бедные страны “бедны” не только по производимому ВВП, но и по качеству институтов. Низкое их качество проявляется в неэффективности государственного управления и в коррупции, которым сопутствуют нечеткость и запутанность законов и правил.

**Таблица.** Коэффициенты корреляции показателей, измеряющих качество государства, и запроса на перераспределение, выборка стран по *ISSP-2009*

	Запрос на перераспределение <sup>1</sup>
Душевой ВВП	–0.67
Открытость и подотчетность государства	–0.53
Политическая стабильность	–0.41
Эффективность правительства	–0.67
Качество регулирования	–0.55
Верховенство права	–0.65
Контроль коррупции	–0.70

<sup>1</sup> Все коэффициенты корреляции статистически значимы, вероятность ошибки менее 1%. Рассчитано по: [2; 39; 41].

Таблица показывает, как связаны установки на перераспределение с индикаторами, измеряющими качество государства. Коэффициенты корреляции отрицательные, статистически значимые и достаточно высокие. Доля безоговорочно согласных с тем, что нужно сокращать разрывы в доходах (по данным анализируемой выборки стран), растет по мере снижения качества государственного управления и, наоборот, снижается с ростом эффективности и прозрачности власти.

Рис. 6 наглядно демонстрирует эти связи на примере одного из показателей, измеряющего качество государственной власти, – контроля коррупции. Там видно расположение стран в пространстве двух переменных: индекса контроля коррупции (горизонтальная ось) и доли тех, кто безоговорочно согласен с тем, что государство должно сокращать разрывы в доходах (вертикальная ось). Связь между ними отрицательная: чем более свободна государственная власть от коррупции и вымогательства, тем меньше людей желают перераспределения доходов. В правой нижней части рисунка (кластер низкого запроса на



**Рис. 6.** Запрос на перераспределение и контроль коррупции

<sup>1</sup> Контроль коррупции – индекс, свидетельствующий о том, в какой степени государственная власть свободна от извлечения личной выгоды и подчинения частным интересам. Рассчитывается Всемирным банком на основе экспертных оценок [39]. Значения индекса лежат в интервале от -2.5 до +2.5.

Построено по: [2; 39].

перераспределение и высокого индекса контроля коррупции) концентрируются Скандинавские и англосаксонские страны. Напротив, к левому верхнему углу тяготеют постсоциалистические страны (Россия, Болгария, Латвия, Венгрия) и Аргентина.

Таким образом, отсутствие коррупции, доверие к законодательной власти, вера в исполнение законов, верховенство права в обществе снижают запрос населения на перераспределение. Эконометрический анализ подтверждает этот факт. В частности, данные *ISSP* (1999, 2009) свидетельствуют, что наличие коррупции в государстве обостряет восприятие неравенства и усиливает запрос на перераспределение [21].

Институциональная среда формирует установки на перераспределение доходов через разные каналы. И социальная мобильность, и представления о справедливости, которые оказывают прямое воздействие на восприятие неравенства и запрос на перераспределение, в свою очередь тесно связаны с тем, как функционирует государство. Там, где процветает коррупция, правят понятия, а не закон, нет доверия к власти, скорее всего, будут заблокированы социальные лифты и, соответс-

твенно, люди будут реагировать на сообщения средств массовой информации о высоких зарплатах топ-менеджеров агрессивным недовольством и требовать перераспределения доходов.

\* \* \*

В последнее время заметно усилился интерес научной общественности к проблематике, связанной с отношением к неравенству и к перераспределению доходов. Исследования показывают, что именно воспринимаемое, а не фактическое неравенство определяет электоральное и, шире, социальное поведение индивида в обществе, а потому крайне важно понимать, как формируется восприятие неравенства.

В научной литературе обсуждается множество гипотез, объясняющих формирование восприятия неравенства и запроса на перераспределение доходов. Все эти гипотезы скорее дополняют, чем исключают друг друга. Есть эмпирические доказательства, что восходящая социальная мобильность способствует толерантному восприятию неравенства. Те, кому удастся улучшить свои социально-экономические позиции, в меньшей сте-

пени настроены на перераспределение доходов, в отличие от тех, у кого положение ухудшается.

Если индивид верит, что ожидаемая восходящая мобильность соответствует его суждениям о справедливости и возможно продвижение за счет собственных усилий, иными словами, человек ощущает равенство возможностей, то запрос на перераспределение заметно снижается. Напротив, в условиях восходящего движения за счет подкупа и “полезных” связей люди требуют перераспределения доходов, считая правила игры несправедливыми.

Справедливость восходящей социальной мобильности в сознании индивида связана с представлениями о том, как устроена и функцио-

нирует государственная система управления, в какой мере она понятна и прозрачна для граждан: фиксируется тесная статистическая зависимость запроса на перераспределение от качества государственного управления, степени прозрачности и ясности социальной и финансовой политики для населения.

Восприятие неравенства и запрос на перераспределение во многом определяется эффективностью и качеством государства. Если государство дает возможность человеку реализовываться и улучшать свои позиции и делает это в понимании общества справедливо, то индивид относится более терпимо к неравенству доходов и не требует дополнительного перераспределения.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

1. Болыц Н. *Размышление о неравенстве*. Москва, Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 272 с. [Bol'ts N. *Razmyshlenie o neravenstve* [Thinking about Inequality]. Moscow, Izd. dom Vysshei shkoly ekonomiki, 2014. 272 p.]
2. *The International Social Survey Programme (ISSP)*. Available at: <http://www.issp.org> (accessed 09.02.2015).
3. *European Social Survey (ESS)*. Available at: <http://www.europeansocialsurvey.org/> (accessed 15.01.2015).
4. *World Value Survey (WVS)*. Available at: <http://www.worldvaluessurvey.org> (accessed 22.03.2015).
5. Farina F., Grimalda G. A Cross-Country Experimental Comparison of Preferences for Redistribution. *Department of Economic Policy, Finance and Development (DEPFID), University of Siena Working Paper*, 2011, no. 2, 46 p.
6. Meltzer A., Richard S. A Rational Theory of the Size of Government. *Journal of Political Economy*, 1981, no. 5, pp. 914-927.
7. *Human Development Report 2010*. New York, UNDP, 2010. 238 p.
8. *OECD*. Available at: <http://stats.oecd.org> (accessed 14.03.2015).
9. Bagchi S., Svejnar J. Does Wealth Inequality Matter for Growth? The Effect of Billionaire Wealth, Income Distribution, and Poverty. *IZA DP*, 2013, no. 7733, 45 p.
10. Verme P. Explaining the Gap between Facts and Perceptions of Inequality. *World Bank. Inequality in Focus*. January 2014. Available at: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Poverty%20documents/inequality-in-focus-january2014-final.pdf> (accessed 20.01.2015).
11. Alesina A., Giuliano P. Preferences for Redistribution. *Handbook of Social Economics*, 2011, vol. 1A, Elsevier, North Holland, pp. 93-131.
12. Niehues J. Subjective Perceptions of Inequality and Redistributive Preferences: An International Comparison. *Discussion Paper. Cologne Institute for Economic Research (IW)*, 2014. 23 p.
13. Piketty T. Social Mobility and Redistributive Politics. *The Quarterly Journal of Economics*, 1995, no. 3, pp. 551-584.
14. Сорокин П. *Человек, цивилизация, общество*. Москва, Политиздат, 1992. 543 с. [Sorokin P. *Chelovek, tsivilizatsiya, obshchestvo* [Man, Civilization, Society]. Moscow, Politizdat, 1992. 543 p.]
15. Giddens A. *Sociology*. Cambridge, Polity Press, 2001. 768 p. (Russ. ed.: Giddens A. *Sotsiologiya*. Moscow, URSS, 2005. 632 p.)
16. Kahneman D. *Thinking, Fast and Slow*. New York, Farrar, Straus and Giroux, 2011. 512 p. (Russ. ed.: Kaneman D. *Dumai medlenno... Reshai bystro*. Moscow, AST, 2014. 653 p.)
17. Hirschman A., Rothschild M. The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development. *The Quarterly Journal of Economics*, 1973, no. 4, pp. 544-566.
18. Alesina A., La Ferrara E. Preferences for Redistribution in the Land of Opportunities. *Journal of Public Economics*, 2005, no. 87, pp. 897-931.

19. Ravallion M., Lokshin M. Who Wants to Redistribute? The Tunnel Effect in 1990s Russia. *Journal of Public Economics*, 2000, no. 76, pp. 87-104.
20. Benabou R., Ok E. Social Mobility and Demand for Redistribution: the POUM Hypothesis. *The Quarterly Journal of Economics*, 2001, no. 2, pp. 447-487.
21. Гимпельсон В., Монусова Г. Восприятие неравенства и социальная мобильность. *Экономический журнал ВШЭ*, 2014, № 2, сс. 216-248. [Gimpel'son V., Monusova G. Vospriyatie neravenstva i sotsial'naya mobil'nost' [Perception of Inequality and Social Mobility]. *Ekonomicheskii zhurnal VShJe*, 2014, no. 2, pp. 216-248.]
22. Alesina A., Angeletos G.M. Fairness and Redistribution. *American Economic Review*, 2005, no. 4, pp. 960-980.
23. Alesina A., Angeletos G.M. Corruption, Fairness, and Inequality. *Journal of Monetary Economics*, 2005, no. 7, pp. 1227-1244.
24. Lerner M. *The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion*. New York, Springer Science, 1980. 210 p.
25. Benabou R., Tirole J. Belief in a Just World and Redistributive Politics. *NBER Working Paper*, 2005, no.11208, 42 p.
26. An Hereditary Meritocracy. *The Economist*, 24.01.2015. Available at: <http://www.economist.com/news/briefing/21640316-children-rich-and-powerful-are-increasingly-well-suited-earning-wealth-and-power> (accessed 17.03.2015)
27. Guliano P., Spilimbergo A. Growing Up in Recession: Beliefs and the Macroeconomy. *NBER Working Paper*, 2009, no. 15321, 41 p.
28. Alesina A., Fuchs-Schundeln N. Good-Bye, Lenin, or Not? *American Economic Review*, 2007, no. 4, pp. 1507-1528.
29. Corneo G., Gruner H. Individual Preferences for Political Redistribution. *Journal of Public Economics*, 2002, no. 1, pp. 83-107.
30. Easterly W. Inequality does Cause Underdevelopment: Insights from a New Instrument. *Journal of Development Economics*, 2007, no. 2, pp. 755-776.
31. Sen A. Social Justice and the Distribution of Income. *Handbook of Income Distribution. Vol. 1*. Atkinson A., Bourguignon F., eds. Elsevier, North Holland, 2000, pp. 59-85.
32. Algan Y., Cahuc P., Sangnier M. Efficient and Inefficient Welfare States. *IZA DP*, 2011, no. 5445, 44 p.
33. Aghion Ph., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. Regulation and Distrust. *NBER Working Paper*, 2009, no. 14648. Available at: <http://www.nber.org/papers/w14648> (accessed 27.02.2015).
34. Денисова И. Неравенство, качество институтов и спрос на перераспределение доходов: о чем говорят данные опросов населения в посткоммунистических странах. *Журнал НЭА*, 2013, № 2, сс. 172-177. [Denisova I. Neravenstvo, kachestvo institutov i spros na pereraspredelenie dokhodov: o chem govoryat dannye oprosov nasele-niya v postkommunisticheskikh stranakh [Inequality, the Quality of Institutions and the Demand for Income Redi-tribution]. *Zhurnal NEA*, 2013, no. 2, pp. 172-177.]
35. Svallfors S., ed. *Contested Welfare States. Welfare Attitudes in Europe and Beyond*. Stanford (California), Stanford University Press, 2012. 245 p.
36. Монусова Г. Социальная политика в европейском обществе: субъективный контракт между обществом и государством. *Вопросы экономики*, 2012, № 6, сс. 127-151. [Monusova G. Sotsial'naya politika v evropeiskom obshchestve: sub"ektivnyi kontrakt mezhdru obshchestvom i gosudarstvom [Social Policy in European Society: the Subjective Contract between Society and the State]. *Voprosy ekonomiki*, 2012, no. 6, pp. 127-151.]
37. Rothstein B., Uslaner E. All for One: Equality, Corruption and Social Trust. *World Politics*, 2005, no. 1, pp. 41-72.
38. Csontos L., Kornai J., Toth I. Tax Awareness and Reform of the Welfare State. *Economics of Transition*, 1998, no. 2, pp. 287-312.
39. *World Governance Indicators (WGI)*. Available at: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/> (accessed 25.03.2015).
40. Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues. *World Bank Policy Research Working Paper*, 2010, no. 5430. Available at: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/> (accessed 10.02.2015).
41. *World Bank Data*. Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD> (accessed 10.02.2015).

**WHAT SHAPES THE PERCEPTION OF INCOME INEQUALITY**  
(*World Economy and International Relations*, 2016, vol.60, no. 1, pp. 53-67)  
Received 12.05.2015.

*Galina A. MONUSOVA (g.monusova@gmail.com),*

*Primakov Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences (ИМЭМО), 23, Profsoyuznaya Str., Moscow, 117997, Russian Federation.*

*The recent economic and sociological literature pays a lot of attention to the issue of income inequality and to preferences for the redistribution. This paper discusses various approaches which pretend to explain what shapes perceptions of income inequality and finally affects preferences for the redistribution. If people in a given country perceive the level of income inequality as too high and unacceptable, they may support various redistributive policies and measures. However, this does not always happen. Perceptions of inequality and preferences for redistribution vary across countries as well as across individuals within countries. The paper overviews existing theoretical and empirical studies and provides their synthesis. In its empirical section, the paper tests a few most frequently mentioned hypotheses. For this, it uses large cross-country data sets from the International Social Survey Program (ISSP) and the European Social Survey (ESS) covering 34 and 25 countries, respectively. One of the main findings is that the public attitude towards inequality depends little on the actual level of inequality. What appears to be more important is whether the society provides functioning escalators to individuals for moving up the socio-economic ladder and whether individuals have recently experienced actual upward mobility. What also matters is whether this mobility is considered by public fair and legitimate. This means that is driven by hard work (and is meritocratic) but not by pure luck, or connections, or bribes (is structural). Therefore, the perception of inequality and redistributive demands are largely shaped by dominant views on fairness, social mobility and trust to the state. If individuals see for themselves feasible prospects for advancement and can achieve more in a way they consider fair, they are more likely to tolerate the income inequality and their redistributive claims tend to become weaker. This brings to the forefront the issue of quality of state institutions and institutional environment. The corruption as a measure of the institutional quality emerges a very strong predictor for larger support to redistributive policies.*

*Keywords: perception of inequality, demand for redistribution, social mobility, tunnel effect, trust, fairness, cross country data, inequality, income redistribution, corruption.*

*About author:*

*Galina A. MONUSOVA, Cand. Sci. (History), Senior Researcher.*