



Friedrich Naumann
STIFTUNG FÜR DIE FREIHEIT

СЕРЕДНІЙ КЛАС В УКРАЇНІ: УЯВЛЕННЯ І РЕАЛІЇ



Авторський колектив:
Анатолій Рачок – загальне керівництво
Глава 1, загальні висновки – Ольга Пищуліна, Михайло Міщенко
Глави 2, 3, 4 – Людмила Шангіна
Додатки 1-4 – Людмила Шангіна, Андрій Биченко, Михайло Міщенко
Редактор – Єлізавета Вінницька
Дизайн і макет – Олександр Шаптала

Перехід до нового економіко-політичного устрою країни, що супроводжується проведенням масштабних реформ у всіх сферах її життєдіяльності, потребує адекватного розуміння сучасного стану, соціальної структури українського суспільства і спрямованості її можливих змін.

Упродовж останніх років Центром Разумкова було здійснено цілу низку досліджень, присвячених стратифікації українського суспільства, місцю та ролі середнього класу в ньому. Адже саме середній клас є соціальною базою та головною рушійною силою реформ, забезпечує технологічний та соціально-економічний прогрес, сприяє відтворенню кваліфікованою робочою силою, створює та розповсюджує зразки соціокультурних і соціально-економічних норм.

З огляду на це, надзвичайно важливо визначити, на які стадії перебуває процес формування середнього класу в Україні, якими є його характерні ознаки і яким буде його можливий вплив на подальший розвиток країни.

У випадку використання матеріалів просимо посилатися на видання.

Думки, висловлені у цьому виданні, є позицією Центру Разумкова і не обов'язково збігаються з позиціями донорів.

Видання здійснено за фінансового сприяння
Представництва Фонду Фрідріха Науманна в Україні.

Friedrich Naumann
STIFTUNG FÜR DIE FREIHEIT

Соціологічне дослідження, на результатах якого
базується це видання, здійснено за фінансової
підтримки Уряду Канади, наданої через Департамент
закордонних справ, торгівлі та розвитку (DFATD).



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

Адреса Центру Разумкова: 01015, Київ, вул. Лаврська, 16, 2 поверх
Тел.: (044) 201-11-98
Факс.: (044) 201-11-99
Веб-сторінка: www.razumkov.org.ua

ISBN 978-966-2050-04-2

© Центр Разумкова
© Видавництво “Заповіт”

З М І С Т

ВСТУП	4
<i>Глава 1. ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ВИБОРУ КРИТЕРІЇВ ІДЕНТИФІКАЦІЇ СЕРЕДЬНОГО КЛАСУ</i>	9
1.1. Проблема визначення середнього класу.....	9
1.2. Основні підходи до вибору критеріїв ідентифікації середнього класу.....	15
<i>Глава 2. УКРАЇНСЬКИЙ СЕРЕДНІЙ КЛАС: САМОВИЗНАЧЕННЯ І ХАРАКТЕРИСТИКИ</i> (на підставі соціологічного дослідження Центру Разумкова).....	31
2.1. Методологія дослідження.....	31
2.2. Чисельність і склад українського середнього класу.....	36
Соціальний склад – Середній клас: підстави і мотиви самовизначення	
2.3. Соціально-демографічні характеристики.....	55
2.4. Регіональні відмінності.....	63
<i>Глава 3. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ УКРАЇНСЬКОГО СЕРЕДЬНОГО КЛАСУ ТА УМОВИ ЙОГО ВІДТВОРЕННЯ</i>	69
3.1. Людський капітал: визначення, особливості, складові.....	69
3.2. Характеристики людського капіталу українського середнього класу.....	74
Освіта, освітній капітал – Готовність до змін, професійна і фізична (географічна) мобільність – Здоров'я і здоровий спосіб життя – Соціально-психологічні особливості: інтернальність	
3.3. Умови і проблеми відтворення людського капіталу середнього класу: життєва захищеність, життєві цінності і життєві стратегії.....	111
Матеріальні умови – Умови економічної діяльності – Незатребуваність/невідповідна оплата висококваліфікованої праці – Невизначеність перспектив – Освітні проблеми відтворення людського капіталу середнього класу	
<i>Глава 4. СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ УКРАЇНСЬКОГО СЕРЕДЬНОГО КЛАСУ</i>	145
4.1. Соціальний капітал: визначення, особливості, значимість, складові.....	146
4.2. Ідентичність, спільні норми і толерантність як передумови довіри.....	151
Ідентичність: територіально-просторовий вимір	
ДОДАТКИ	
<i>Додаток 1. СУБ'ЄКТИВНИЙ ВИЩИЙ КЛАС</i> (загальні характеристики).....	159
<i>Додаток 2. СОЦІАЛЬНО-КЛАСОВІ ГРУПИ: ЗАГАЛЬНІ ДАНІ</i>	168
<i>Додаток 3. ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦІАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНИХ ГРУП СЕРЕДЬНОГО КЛАСУ</i>	202
<i>Додаток 4. ХАРАКТЕРИСТИКИ ВІКОВИХ ГРУП СЕРЕДЬНОГО КЛАСУ</i>	233
ВИСНОВКИ	257

ВСТУП

Проблеми середнього класу активно дискутуються в Україні з початку 2000-х років. Проголошується політика становлення середнього класу, який розглядається як “основа соціальної стабільності” та “головна складова громадянського суспільства”. Стверджується, що “розвиток демократії, становлення громадянського суспільства – це ідентичні процеси”. З такими визначеннями можна погодитись, особливо в контексті дискусій навколо питання, чи існує середній клас як явище соціальної реальності, чи це лише певна ідеологема, соціальний міф. Навіть, якщо середній клас є міфом, то це – позитивний соціальний міф, особливо необхідний суспільству, що переживає кризу ідентичності. Логіка процесів реформування, що наразі відбуваються, обумовлює значимість ролі середнього класу в українському суспільстві. У цьому контексті становлення, консолідація, невідкладна необхідність пошуку виходу з кризи ідентичності можна вважати метою реформування.

Середній клас, як стверджує абсолютна більшість наукової літератури, є *основоположною соціальною структурою* в частині активізації рушійних сил, зацікавлених у створенні ринкової економіки, яка передбачає наявність у ній соціальної групи, здатної здійснювати самостійну, відповідальну та активну діяльність. Ця група спроможна реально підтримувати соціально пасивне населення, сплачуючи податки, створювати громадські структури, що протистоять нелегітимному втручанням держави в економіку і сприяють прозорості діяльності держави як у частині забезпечення ефективності державних витрат, так і недопущення незаконного отримання пільг, гарантій, державних замовлень корпоративними та олігархічними структурами.

Середній клас розглядається як особливий домінуючий елемент прогресивної соціальної структури, який формує ту верству населення, що обслуговує власне життя, виходячи з пріоритету права приватної власності, а також продуктивної, творчої, інтелектуальної праці.

Формування середнього класу обумовлюється стабільними процесами, пов'язаними з економічним зростанням, сприянням розвитку малого та середнього бізнесу, підвищенням рівня та якості життя населення, зменшенням розриву між доходами та багатством високозабезпеченого та малозабезпеченого населення, тобто поляризації суспільства. Вагомим фактором постає і відповідний освітній та кваліфікаційний рівень населення загалом та середньої верстви зокрема. З економічного погляду середній клас – це основний податковий платник, внутрішній інвестор, який визначає параметри внутрішнього ринку, включаючи виробництво.

Вагомість середнього класу для країни у сфері економічних відносин зумовлена тим, що відповідні верстви населення відіграють роль *економічних донорів* – не тільки як “створювачі” основної частини доходів

суспільства, але і як великі споживачі, інвестори й платники податків. Критерії соціального-економічного стану в країнах Заходу досить добре корелюються між собою: так, більший рівень доходу, як правило, пов'язаний з кращою освітою та вищим професійним статусом. У т.зв. висхідних країнах значимість середнього класу не достатня, в т.ч. внаслідок “розмитості” характеристик і критеріїв віднесення до середнього класу. Відносна ж нечисленність середнього класу в таких країнах призводить до того, що він не може повноцінно виконувати ті ж функції, що в розвинутих країнах. Це є однією із причин і, водночас, наслідком соціально-економічного відставання висхідних країн.

Середній клас тісно пов'язаний з *поняттям людський капітал* як механізмом його збереження та розвитку. Українські дослідники зазначають, що “людина є власником людського капіталу – головної складової суспільного капіталу постіндустріальної економіки, і плідне використання нею цього капіталу призводить до підвищення добробуту людини, зумовлюючи формування середнього класу, який є основою економічно ефективного суспільства”¹.

Середній клас є не лише основою стабільності суспільства, але й суспільним суб'єктом, зацікавленим у підтримці інститутів, здатних її забезпечувати та захищати, насамперед – інституту права. У *прагненні стабільності суспільства* середній клас зацікавлений також у запобіганні його поляризації за будь-якою ознакою (майновою, етнічною, конфесійною тощо), тобто – в забезпеченні соціальної солідарності та дотриманні прав і свобод людини і громадянина (верховенстві прав особистості). У цих вимірах середній клас зацікавлений у правовому та соціальному характері держави – оскільки лише така держава здатна через безумовне дотримання прав і свобод людини і громадянина забезпечити соціальну солідарність. Отже, можна стверджувати, що середній клас *є соціальною основою громадянського суспільства*, суть якого полягає у просуванні та захисті засад демократії, верховенства права та яке протистоїть будь-яким посяганням на права громадян, у т.ч. з боку держави. Отже, без середнього класу неможливе громадянське суспільство, а без останнього – правова держава (оскільки правова держава і громадянське суспільство є взаємозалежними і взаємозумовленими явищами). І в цьому контексті можна доповнити наведене вище твердження: “розвиток демократії, становлення громадянського суспільства і правової держави – це ідентичні процеси”.

Середній клас сприймається як певна особлива соціальна спільнота, межі та нормативні ознаки якої досить важко визначити, але яка, проте, реально існує і діє як окремий соціальний суб'єкт. Тому виникає проблема коректного опису як суспільних уявлень про середній клас, так і його реальних ознак. Особливий інтерес становить також з'ясування спільного та відмінного в уявленнях людей, які відносять себе до різних соціальних класів, а також – окреслення реальних ознак цих класів у тому їх стані, в якому вони зараз існують в Україні.

¹ Людський потенціал: механізм збереження та розвитку: Монографія / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін. – НАН України, Інститут економіки промисловості, 2008, 468 с.

На думку переважної більшості вчених, лише нагромадження та ефективне застосування середнього класу дозволить Україні наблизитися до міжнародних стандартів якості життя. Зростанню такого соціального суб'єкту як середній клас, перш за все, повинна сприяти економічна та соціальна політика, що здійснюється державою. Саме середній клас за підвищення власного добробуту здатен забезпечити економіку робітниками з високоякісним людським капіталом, який, своєю чергою, зміцнює позиції середнього класу в суспільстві. Але розв'язання відповідних завдань неминуче ускладнюється як наслідками затяжної соціально-економічної кризи, так і відсутністю однозначної відповіді на запитання про роль самого середнього класу в процесі підвищення рівня та покращення якості життя населення.

Вважається, що середній клас є економічною опорою будь-якої держави, наявність і величина середнього класу визначають економічну розвинутість країни і рівень демократії в ній. Абсолютне число представників нового середнього класу є невеликим у всіх країнах, що проходили процес трансформації. І щоб з'явився новий середній клас – стабільний, легальний, некриміналізований, – треба мати відкрите громадянське суспільство, яке могло б захищати свої інтереси, активізувало розвиток етичних і законодавчих норм.

Саме тому зміцнення середнього класу вважається шляхом до процвітання суспільства. У середньому класі втілюються найкращі риси професіоналізму, індивідуалізму та ініціативності. Суспільство середнього класу вважають суспільством, яке утверджує принципи справедливості. А отже, середній клас – це такий соціальний проект, на який усі сподіваються, про який говорять, але який надзвичайно важко реалізувати у трансформаційному суспільстві.

Зміцнення середнього класу може суперечити довгостроковим інтересам політичної еліти, адже коли з'явиться потужний середній клас у них з'явиться “наглядач” у вигляді громадянського суспільства, який контролюватиме дії правлячої верхівки. Це означає, що інтереси правлячого класу можуть стати на перешкоді появі середнього класу. Більше того, відчувши реальну силу та впливовість середнього класу, навіть еліти країн західної демократії докладають зусилля, аби зруйнувати його монолітність та упередити зазіхання на монополію у визначенні політичних і соціальних шляхів розвитку суспільства.

Це вимагає належної оцінки місця середнього класу, а тому необхідно, як мінімум, розуміти, за яких умов тих або інших громадян можна відносити до середнього класу. Саме тому науковці, соціологи та аналітики ретельно досліджують середній клас, а останні десятиліття характеризуються бурхливим розвитком соціологічних теорій та досліджень, спрямованих на пошук відмінностей в середині не лише одного класу, але й прошарків і соціальних груп.

Центр Разумкова також неодноразово звертався до вивчення проблеми, пов'язаної зі становленням середнього класу в Україні. Починаючи з 2002р. соціологічною службою Центру було здійснено низку тематичних

соціологічних досліджень. Так, окремим проектом було здійснено дослідження громадянської активності українського середнього класу (насамперед, за самовизначенням, т.зв. “суб’єктивного середнього класу”)². У 2008р. Центром було здійснено загальнонаціональне опитування з метою з’ясування якісних і кількісних вимірів середнього класу та здійснено порівняльний аналіз з даними 2002р. Результатам цього дослідження було присвячено спеціальний випуск журналу “Національна безпека і оборона”³. У 2014р. було здійснено проект “Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціацій і просування демократичних стандартів”, за результатами якого було проведено Фахову дискусію, а також випуск тематичних номерів журналу “Національна безпека і оборона”⁴.

Ця монографія певним чином підсумовує багаторічні здобутки Центру Разумкова з питань дослідження середнього класу, його ідентифікації, місця і ролі в розбудові демократичної України.

Запропоноване дослідження ґрунтується на уявленнях громадян. Головна увага зосереджена на встановленні соціально-економічних характеристик і критеріїв середнього класу (проте не обмежується лише ними), що може стати предметом подальших аналітичних досліджень. Дослідження проблем середнього класу здійснено на основі аналізу самовизначення (*самоідентифікації*), або віднесення себе самими громадянами до цієї соціальної спільноти, оскільки, *по-перше*, таке самовизначення є одним із визнаних критеріїв належності до середнього класу, *по-друге* – в перехідних суспільствах, до яких належить і українське, самовизначення є особливо важливим через складність застосування певних об’єктивних критеріїв належності до середнього класу (рівень доходів, власність).

Результати дослідження викладені у чотирьох главах.

У першій главі розглядаються проблеми критеріїв віднесення до середнього класу, вибор стратифікаційних ознак та ідентифікація середнього класу в процесі дослідження. Доводиться, що для українського суспільства характерна неузгодженість між критеріями віднесення до середнього класу (перш за все за показниками доходу), відсутність інституційних умов нормального функціонування середнього класу, що обумовлює різноманіття в оцінках чисельності середнього класу в країні і ставить питання стосовно його внутрішньої структури. Доводиться необхідність мінімізації об’єктивних показників та їх “універсалізування” з метою їх придатності для застосування стосовно різних територіально-поселенських, соціально-демографічних груп.

² Якименко Ю. Громадянська активність в Україні: чи приречені ми мати те, що маємо? – Національна безпека і оборона, 2002, №10, с.31-36, http://razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD34_ukr.pdf

³ Середній клас – передумова демократичної перспективи України. – Національна безпека і оборона, 2008, №7, http://razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD101_ukr_1.pdf

⁴ Соціальна основа формування середнього класу в Україні: критерії визначення, структура, основні характеристики. – Національна безпека і оборона, 2014, №1-2, http://razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NBIO_Srdn_kls_1_2_fnl_A4_N.pdf; Соціальна основа формування середнього класу в Україні: критерії визначення, структура, основні характеристики. – Національна безпека і оборона, 2014, №3-4, http://razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NBIO_Srdn_kls_1_2_fnl_A4_N.pdf

У другій главі описуються уявлення громадян про середній клас – “класичний” та український; наводяться підстави самовизначення представників середнього класу; окреслюються соціально-демографічні характеристики українського середнього класу станом на кінець 2014р., його вікова, гендерна, поселенська, освітня структура, соціальний і соціально-професійний склад, особливості соціального походження.

У третій главі описуються показники, що характеризують людський капітал представників середнього класу та актуальні умови і проблеми його відтворення (розширеного відтворення). До людського капіталу віднесені: рівень освіти, практики самоосвіти, саморозвитку, підвищення кваліфікації і перекваліфікації, готовність до інноваційної діяльності, професійна і географічна мобільність, сприйняття практик здорового способу життя, культурний капітал, життєві цінності і стратегії.

Серед проблем відтворення констатується недостатній рівень захищеності представників середнього класу, що зумовлює в їх життєвих цінностях перевагу цінностей виживання, а в життєвих стратегіях – відчутні ознаки пасивних стратегій та еміграційних настроїв; окреслюються також ризики зрушення і фіктивізації людського капіталу середнього класу й українського суспільства загалом⁵.

У четвертій главі аналізуються характеристики соціального капіталу українського середнього класу, а саме: ступінь поширеності серед його представників загальногромадянської (громадянської) ідентичності, особливості їх горизонтальної та вертикальної толерантності, інституційної і персональної довіри, символічного капіталу, громадянських (демократичних) цінностей та участі.

Окрема увага надається недостатності у середнього класу символічного капіталу, а також – явищу негативного соціального капіталу (корупція, кумівство, фаворитизм), яке набуло відчутного поширення в українському суспільстві і є головною перешкодою як становленню середнього класу, так і модернізації країни загалом. За цих умов представники середнього класу демонструють суперечливі стратегії участі – від пасивності і конформізму до готовності протистояти негативним тенденціям неправовими засобами. Відзначаються ризики поширення ресентименту, ознаки якого містить низька вертикальна толерантність представників середнього та нижчого класів до “вищого”⁶.

Завершується виклад *Висновками*, в яких узагальнюються результати дослідження.

⁵ У цьому тексті термін “фіктивізація” використано для означення практики купівлі/продажу офіційних сертифікатів, які засвідчують володіння особою певним рівнем освіти, кваліфікації, компетенції тощо (дипломи, посвідчення, відзнаки, нагороди тощо). Таким чином, офіційні сертифікати засвідчують насправді *фіктивний капітал*.

⁶ *Ресентимент* – термін, запроваджений Ф.Ніцше; наразі використовується для означення комплексу негативних почуттів (заздрощі, ненависть, безсилля і прагнення помсти) до того (тих), кого індивід вважає винуватцем своїх бід, невдач і приниження. Може призводити до неконтрольованої агресивності.

Глава 1. ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ВИБОРУ КРИТЕРІЇВ ІДЕНТИФІКАЦІЇ СЕРЕДЬОГО КЛАСУ

1.1. Проблеми визначення середнього класу

У сучасних суспільних науках, у соціологічній, економічній та політологічній літературі немає загальноновизнаних підходів до виокремлення середнього класу. Той чи інший підхід до аналізу середнього класу завжди випливав з особливостей розвитку суспільства на тому чи іншому етапі, прямо відображаючи еволюцію самого середнього класу протягом переходу від однієї епохи до іншої (раннеіндустріальна епоха – індустріальна – пізньіндустріальна – постіндустріальна)¹.

Практично всі підходи та концепції, що характеризують соціально-класову структуру розвинутих суспільств, вказують на відсутність гомогенності в середині середнього класу. Проте його гетерогенність не розглядається як свідчення його відсутності, а лише характеризує особливості структури середнього класу. Треба сказати, що досліджень стосовно неоднорідності середнього класу наразі існує чимало². За останні 20 років з'явилася велика кількість статей та монографій, що використовують як об'єктивні, так і суб'єктивні критерії виокремлення середнього класу³, в т.ч. в Україні, де вони почали активно дискутуватись з 2000р. – часу виходу українського суспільства з тривалої і глибокої трансформаційної кризи⁴. Численні дослідження середнього класу останніх років заклали фундамент об'єктивного вивчення соціальної структури українського суспільства, проте українська практика поки ще не володіє надійним знанням щодо останньої.

¹ Докладніше див: Тихонова Н. Мареева С. Средний класс: история и реальность. – Альфа-М, 2009, 320с.; Кризисный социум. Наше общество в трех измерениях. – Институт философии РАН, 1994г., http://iph.ras.ru/elib/Krizisny_socium.html; Grusky D. The past, present, and future of social inequality. – <http://homepage.ntu.edu.tw/~khsu/mobile/sup2.pdf>.

² Шкаратан О. Социальная стратификация в постсоветской России от сословно-слоевых к классовым отношениям. – Радаев В., Шкаратан О. Социальная стратификация, 1996г.

³ Див: Аврамова Е.М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки. – Общественные науки и современность, 2002, №1, <http://ecsocman.hse.ru/data/799/893/1231/2.pdf>.

⁴ Див: Головаха Е. Изменение социальной структуры и формирование среднего класса на Украине. – Социологический журнал, 1997, №4; Куценко О. Общество неравных. Классовый анализ неравенств в современном обществе: попытки западной социологии. – Видавничий центр Харківського університету, 2000, 316с.; Геєць В. Фактори і умови формування середнього класу як стабілізуючого ядра держави. – Україна: аспекти праці, 2002, №8, с.6-10; Гнибиденко І., Зайцев Ю. Середній клас в Україні проблеми ідентифікації та становлення. – Там само, с.11-14; Пирожков С. До осмислення категорії “середній клас” як основи стабільності суспільства. – Там само, с.41-42; Лібанова Е. Соціально-економічна політика держави та її вплив на зміну соціальної структури суспільства. – Україна: аспекти праці, 2001, №1, с.19-28; Симончук Е. Средний класс: люди и статусы. – Институт социологии НАН Украины, 2003.

Аналізу різних аспектів цієї структури присвячено сотні наукових робіт, проте більшість з них обмежується або винятково теоретичним аналізом проблеми, або присвячено дослідженню окремих суспільних груп. У науковій літературі досить широко представлені соціальні портрети окремих соціальних груп, такі як підприємці, дрібні власники⁵, професійна спільнота⁶ та ін. Динамічний аспект соціокультурних досліджень часто обмежується аналізом зсувів у чисельності і складі суспільних груп. Менше досліджені зв'язки та взаємодії суспільних груп, що відображають системність соціальної структури, глибинні механізми функціонування та розвитку суспільства. Слабко представлені ролі та механізми державного впливу на формування соціальної структури.

Будь-яке дослідження, об'єктом якого виступає середній клас, розпочинається з вирішення проблеми критеріїв віднесення до середнього класу та його ідентифікації у процесі дослідження. Як зазначає В.Радаєв, “відповідь на питання про наявність середнього класу і визначення його чисельності в будь-якій країні ..., залежить безпосередньо від вибору стратифікаційного критерію. Другий момент – цих стратифікаційних критеріїв дуже багато”⁷.

Значною мірою різноманітність наявних підходів до визначення критеріїв середнього класу пов'язана з різноманітністю трактувань, розуміння концепту “середній клас”. Як зазначає Ю.Саєнко, “середній клас – поняття передовсім соціально-сутнісне, а не розрахунково-статистичне”⁸. До того ж, однією з головних проблем дослідження середнього класу як соціальної спільноти є те, що “межі її досить умовні, а цілісність, що йде від усвідомлення себе як класу, не сформована”⁹.

Ця “умовність меж середнього класу” може бути пов'язана, з тим, що, на думку, Г.Дилигенського, середній клас як соціальна група є “аналітичною”, “штучно сконструйованою” соціальною групою. Як він зазначає, великі соціальні групи за джерелами свого походження і характеру ставлення до реальності можна розділити на емпіричні та аналітичні. Перші “природно народжуються із повсякденного соціального досвіду, позначають емпірично легко вирізнявані феномени”, другі “з'являються в результаті концептуально-теоретичного ідеологічного – чи міфологічного – осмислення дійсності і являють собою знаряддя пізнання чи аналітичні категорії. Вони служать не лише для позначення, але й

⁵ Симончук О. Дрібні власники: конституювання соціального класу в сучасній Україні. – Соціологія: теорія, методи, маркетинг, 2014, №4, с.3-41, <http://simonchuk.kiev.ua/posts>.

⁶ Симончук О. Професійна структура сучасної України. – Соціологія: теорія, методи, маркетинг, 2009, №3, с.62-99, <http://simonchuk.kiev.ua/posts/page/2>.

⁷ Радаєв В. Формирование мифа о среднем классе в посткоммунистической России. – Средний класс в России: проблемы и перспективы (Е.Гайдар и др.), ИЭППП, 1998, с.23, <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/18706.html>.

⁸ Саєнко Ю. Середній клас у соціологічних вимірах. – Україна-2002, Моніторинг соціальних змін (за ред. В.Ворони, М. Шульги), Інститут соціології НАН України, 2002, с.67.

⁹ Полова І. Средние слои, средний класс в российском обществе – к проблеме соотношения. – Социологические исследования, 2005, №12, с.7.

інтерпретації явищ дійсності, вони спеціально вигадані..., тому не так однозначні, як поняття першого типу”¹⁰. По першого типу понять Г.Дилигенський відносить поняття “робітники”, то другого – “середній клас”.

Як пише цей автор, “поняття “середній клас” породжене...не лише суто пізнавальними потребами та загальним математизованим стилем мисленням епохи модерну, але й певним ідеологічним “замовленням”¹¹. Його позицію підтримує І.Попова: “Загальним місцем стає умовність самого поняття “середній клас”. Скоріше, це ідеологічний конструкт і навіть міф, аналітична категорія, поняття, яке “можна розглядати і як соціальний факт, і як соціальний конструкт, і як термінологічну умовність, і як плід соціологічної уяви, і як чіткий термін, і як епістемологічну метафору”¹².

Разом з тим, “аналітичний” характер виокремлення соціальної групи далеко не завжди може свідчити про те, що такої групи насправді не існує. Адже так само можна сказати, що і “робітничий клас” (“пролетаріат”) свого часу був “винайдений” К.Марксом, Ф.Енгельсом та іншими теоретиками соціалістичного та комуністичного напрямів, але значною мірою саме під впливом їх робіт робітничий клас перетворився на ту реально існуючу та діючу соціальну спільноту, яка активно проявила себе у XIX-XX століттях. Можна припустити, що значною мірою різноманітні соціологічні концепції середнього класу виконують аналогічну “соціально-інженерну” функцію, формуючи соціальну спільноту “середній клас”.

У зв’язку з цим можна говорити, що середній клас як соціальна спільнота перебуває на стадії переходу від “аналітичного” до “емпіричного”. Тобто триває процес самоусвідомлення частини суспільства як середнього класу. Це й обумовлює і “умовність меж” середнього класу, і “недостатньою усвідомленістю себе як класу”, про що писала І.Попова. Тут можна прийняти марксистську концепцію “класу в собі” та “класу для себе”, яка передбачає, що самоусвідомлення себе класом як “класу для себе” відбувається під впливом ідеології, яка сприяє усвідомленню своїх особливих, об’єктивно обумовлених інтересів, їх відмінності, протилежності чи збігу з інтересами інших класів¹³ (насправді ці “об’єктивно обумовлені” інтереси переважно сформовані під впливом цієї ідеології).

Отже, наукові концепції можуть стати класоутворюючим чинником, які не просто перетворюються на ідеологію, але й “опускаються” на рівень “повсякденної ідеології” (якщо використовувати термін, впроваджений відомим українським соціологом І.Поповою). У такому випадку, як зазначає І.Попова, ідеологія трансформується в соціальну міфологію: “міфологізація має місце тоді, коли дійсність ототожнюється з ідеалізованими конструкціями, що приймаються за реальність”.

¹⁰ Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. – Институт Фонда “Общественное мнение”, 2002, с.7.

¹¹ Там само, с.8, 9, 11.

¹² Попова И.П. Средние слои, средний класс в российском обществе – к проблеме соотношения. – Социологические исследования, 2005, №12, с.65-76, http://www.isras.ru/files/File/Socis/12-2005/popova_midclass.pdf.

¹³ Див.: “Класс в себе” и “класс для себя”. – Философский энциклопедический словарь, Советская энциклопедия, 1989, с.259.

при цьому міфологія пов'язана з “емоційно-образним сприйняттям соціальної реальності”¹⁴. Отже, проникнення наукової концепції (що трансформується в ідеологію) у масову свідомість може породжувати суспільні уявлення про існування соціальних спільнот, які “без допомоги” цих ідеологій могли б залишитися “непоміченими” членами суспільства.

Загалом можна стверджувати, що поділ соціальних груп на емпіричні та аналітичні також можна вважати умовним, оскільки в сучасному суспільстві важко знайти соціальні групи, які виникли б абсолютно “природним” шляхом, без втручання теоретичних та ідеологічних концепцій та уявлень. “Емпіричними” групами є не скільки ті, що сформувалися без участі теоретичних концепцій та ідеологем, стільки ті, ідеологеми та міфологеми стосовно яких настільки глибоко вкоренилися в масовій свідомості, що видаються як простим членам суспільства, так і дослідникам невід’ємною частиною об’єктивної реальності.

У випадку з робітничим класом таким класоутворюючим чинником став марксизм, у випадку із середнім класом – концепції середнього класу, які також поступово поширюються (насамперед через мас-медіа) у масовій свідомості, а, як писав К.Маркс, “теорія стає матеріальною силою, щойно вона оволодіває масами”.

Повертаючись до теми розподілу соціальних груп на емпіричні та аналітичні, слід зазначити, що те, якою є соціальна група – емпіричною чи аналітичною, має важливе значення для визначення критеріїв ідентифікації цієї соціальної групи. Очевидно, що для емпіричної соціальної групи, яка, згідно з Г.Дилигенським, позначає “легко вирізнявані феномени”, провідним критерієм ідентифікації має виступати самоідентифікація, як це практикується, наприклад, з етнічними групами – людина вважається українцем, якщо вона сама себе вважає українцем, навіть якщо вона не володіє українською мовою чи якоюсь з інших характеристик, притаманних українському етносу.

У випадку з аналітичними групами визначальна роль переходить до “об’єктивних” критеріїв, тобто тих характеристик, якими має володіти представник цієї групи, виходячи з уявлень, сформованих у рамках певної теоретичної (чи ідеологічної) концепції. Однак, якщо виходити з того, що не існує “суто емпіричних” і “суто аналітичних” груп, а кожна соціальна група поєднує в собі риси як емпіричної, так і аналітичної, то можна стверджувати, що при ідентифікації кожної групи може бути поєднано як застосування критеріїв, пов’язаних з самоідентифікацією, так і “об’єктивних” критеріїв.

До того ж, вибір критеріїв ідентифікації визначається і предметом дослідження. У випадку, якщо дослідження орієнтоване, наприклад, на вивчення соціальної активності соціальної групи, її взаємодії з іншими групами, тобто будь-яких аспектів вивчення її як соціального агента, суб’єкта соціальної дії, більша увага має бути приділена “суб’єктивним” критеріям, пов’язаним із самоідентифікацією.

¹⁴ Попова И.М. Повседневные идеологии. Как они живут, меняются и исчезают. – Институт социологии НАН Украины, 2000, с.23-24.

У дослідженнях, орієнтованих на вивчення становища певної групи в суспільстві (матеріального становища, місця в соціальній структурі тощо) перевага частіше надається “об’єктивним”, стратифікаційним критеріям.

Слід також зазначати, що під час визначення критеріїв віднесення до середнього класу досить часто характеристики середнього класу як колективного актора, колективного суб’єкта соціальної дії вживаються як критерії віднесення окремого індивіда до середнього класу. Так, О.Симончук, перераховуючи критерії віднесення до середнього класу в суспільстві, що трансформується, називає серед них задоволеність своїм соціальним становищем¹⁵. Однак, на нашу думку, відносно висока задоволеність соціальним становищем є, швидше, “статистичною закономірністю” – дійсно, загалом представники середнього класу частіше задоволені своїм становищем, ніж представники нижчого класу. Тоді як представляти високу задоволеність своїм становищем як обов’язкову вимогу віднесення індивіда до середнього класу не можна в силу того, що задоволеність є нестійкою характеристикою, залежною від конкретної соціальної ситуації. Тому, наприклад, якщо політика уряду спрямована проти середнього класу і викликає невдоволення його представників (у т.ч. і своїм соціальним становищем), це аж ніяк не означає, що вони за таких умов перестають належати до середнього класу).

Так само і критерій престижу, який пропонує Т.Заславська¹⁶, є характеристикою ставлення в суспільстві до соціальної групи, а не до індивіда (ставлення до індивіда описується терміном не престижу, а поваги).

Було б помилкою формувати критерії віднесення до середнього класу на підставі уявлень про соціальні функції середнього класу. Найчастіше середньому класу приписують “роль вирішальної сили в стабілізації, інтеграції і розвитку суспільства, опори гаранта демократичних і ліберальних цінностей”¹⁷. Значною мірою під впливом цих ідей А.Чепуренко зазначає, що критеріями віднесення до середнього класу можуть бути “основоположні цінності, мотивація економічної та соціальної активності, життєві стратегії, виконання певних соціальних функцій”¹⁸.

Однак те, якою мірою представники тих суспільних прошарків, які можна віднести до середнього класу, є носіями інноваційних змін і адептами відповідних соціальних цінностей, має стати предметом дослідження, але аж ніяк не критерієм віднесення до середнього класу. До того ж, як зазначає Г.Дилигенський, “гетерогенність середнього класу робить проблематичним приписування йому єдиних стандартів ментальності та поведінки”¹⁹. Окрім того, виконання соціальною групою (як колективного суб’єкта соціальної дії) будь-яких соціальних функцій зовсім не передбачає, що ці функції мають виконуватися кожним представником цієї соціальної функції окремо і кожен представник цієї групи повинен володіти якостями,

¹⁵ Симончук Е.В. Средний класс: люди и статусы – Институт социологии НАН Украины, 2003, с.48.

¹⁶ Заславская Т. И. Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри. – Высшая школа социальных и экономических наук, 1997, с.226.

¹⁷ Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. – Институт Фонда “Общественное мнение”, 2002, с.10.

¹⁸ Чепуренко А. П. Средний класс в российском обществе: критерии выделения, социальные особенности. – Средний класс в современном российском обществе, РНИСиНП, 2000, с.10.

¹⁹ Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. – Институт Фонда “Общественное мнение”, 2002, с.10.

які надають йому можливість виконувати такі функції. Іншими словами, не можна переносити характеристики соціальної групи на кожного її представника. Вже в силу того, що кожна соціальна група є внутрішньо диференційованою, всередині неї, так само, як і в суспільстві в цілому, можуть існувати суперечності, що, проте, може бути джерелом її змін і розвитку.

1.2. Основні підходи до вибору критеріїв ідентифікації середнього класу

Необхідно відзначити, що у дослідників дуже різняться критерії для вибору характеристик середнього класу. Немає і єдиного підходу стосовно порогових значень критеріїв віднесення до середнього класу в межах шкал багатомірної стратифікації. Існуюче різноманіття підходів призводить до значних розходжень результатів і висновків стосовно особливостей середнього класу і навіть самого факту його існування. Вибір тих чи інших критеріїв наразі практично обгрутовується тільки експертними оцінками самих дослідників. На жаль, ґрунтового аналізу моделі сучасної соціальної структури всього українського суспільства останніми роками не здійснювалося, хоча індикатори виокремлення середнього класу повинні відповідати специфіці місця цього класу стосовно інших класів у загальній моделі соціальної структури сучасного українського суспільства.

У сучасній західній соціології існує два основних підходи до визначення середнього класу – суб’єктивний та об’єктивний. Суб’єктивний підхід заснований на принципі самоідентифікації або “самозарахуванні” себе до тієї чи іншої соціальної групи. Об’єктивний підхід заснований на критеріях, незалежних від думки особи стосовно свого статусу. В основу цього підходу покладено об’єктивні одиниці виміру – гроші, роки, чисельність підлеглих тощо.

Важливішими методологічними питаннями, від вирішення яких залежить відповідь на питання, кого відносити до середнього класу, є два: які критерії виділення середнього класу та які його функції в суспільстві, що трансформуються.

Основні методологічні дискусії розгортаються стосовно вибору критеріїв віднесення до середнього класу. Цілком природно, що від вибору того чи іншого критерію, або їх набору, залежать кількісні та якісні оцінки цього соціального утворення.

Для визначення критеріїв віднесення до середнього класу використовують кілька підходів, які умовно називають *маркетинговий, суб’єктивний, ресурсний та комплексний* (таблиця “Основні підходи, що використовуються для виділення середнього класу”).

Основними критеріями соціальної стратифікації, а відповідно статусу²⁰ суспільних груп, прийнято вважати *політичний, економічний, соціокультурний потенціал та соціальний престиж* особистості. Ці критерії в своїй взаємозалежності утворюють відносно самостійні “осі” стратифікаційного простору²¹.

²⁰ В англійській науковій літературі це визначається терміном – рівень престижу (*level of prestige*), що складається з типу зайнятості, рівня освіти та доходу.

²¹ Заславская Т. Социальная структура современного российского общества. – <http://ecsocman.hse.ru/data/820/840/1231/002Zaslavskaya.pdf>.

Основні підходи, що використовуються для виділення середнього класу

Підхід	Характеристики середнього класу	Критерії виділення	Методологічні обмеженості та недоліки
Маркетинговий (ключовим предметом дискусії виступає питання про те "скільки і чого" повинна мати людина, щоб її можна було розглядати як представника середнього класу)	Відносно високий рівень життєвих стандартів і споживання	Рівень душевого доходу або володіння певною кількістю дороговартісного майна	Мають обмежені евристичні можливості і не дозволяють виділити гомогенні соціальні групи, в т.ч. той середній клас (а не просто середні верства населення), який міг би розглядатися як елемент реальної соціальної структури суспільства
Суб'єктивний (має в т.ч. політичне значення)	Ідентифікаційно-психологічні характеристики особи, що впливають на її соціальне самовідчуття та соціально-політичний настрій та поведінку	Самоідентифікація, "самозарахування" себе до середнього класу, власні оцінки свого соціального статусу	
Ресурсний	Специфіка обсягу, типу та структури активів ("ресурсів" або "капіталів"), якими володіє та чи інші людина. Саме специфіка активів, на які отримуються доходи (в т.ч. різні типи ренти ¹) визначає структурні позиції представників різних класів. Три підгрупи середнього класу, що володіють різними ресурсами: Підприємці (економічний актив); Менеджери (адміністративний актив); Професіонали (культурний актив) ²	Обсяг, тип, структура капіталу яким володіє та чи інша людина, домогосподарство чи клас. Типи ресурсів, якими вони володіють: Сукупність ресурсів та влади: Економічний капітал; Соціальний капітал; Культурний капітал; Владний капітал; Символічний капітал ³	Середній клас "розмивається", зникає єдиний цілісний об'єкт дослідження, розподіляючись на підкласи ⁴ . У межах ресурсного підходу ускладнене визначення класової належності пенсіонерів та інших економічно неактивних громадян
Комплексний	Характеристики, пов'язані з культурним рівнем середнього класу, наявністю низки поведінкових особливостей, визначених характеристиками соціально-професійного статусу. Функції: "Стабілізатор" соціально-економічного життя; "Постачальник" висококваліфікованої робочої сили; "Розповсюджувач" нових соціально-економічних і соціально-культурних практик; Носій національної культури	Професійні характеристики, освіта, майново-дохідні характеристики	До цього часу немає єдності в питанні щодо того, яка сама професійна діяльність або який рівень освіти можуть вважатися критеріями належності до середнього класу

¹ Деякі типи рент особливо важливі для розуміння соціальної структури суспільства. Це перш за все, довгострокові ренти, що виникають завдяки правам власності на активи або сприяють консервуванню соціальної нерівності.

² Savage M. et al. *Bureaucracy and Culture: Middle Class Formation in Contemporary Britain*. – Routledge, 1992.

³ Бурдье П. *Различение: социальная критика суждения*. – Экономическая социология, 2005, т.6, №3, http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204931/ecsoc_t6_n3.pdf.

⁴ З цих підкласів виокремлюють т.зв. "новий" середній клас, що охоплює менеджерів і спеціалістів, власників розвинутого людського капіталу; та "старий" середній клас і "малий бізнес", що отримує дивіденди на економічний капітал. Своєю чергою "новий клас" розподіляється на менеджерів, професіоналів і напівпрофесіоналів, що відрізняються за можливістю отримання ренти. Професіонали також розподіляються на підкласи, залежно від сектору зайнятості ("економіка знань" або традиційні послуги) і навіть на представників окремих професій.

Поступова зміна концепції єдиного середнього класу, який було представлено прошарком між бідними та багатими, на концепцію "старого" та "нового" середнього класу, відбулась у 1950-ті роки. Акцент починає зсуватися в бік аналізу "нового" середнього класу, як більш масового та складного за структурою.

З 1980-х років західна соціологія використовує терміни т.зв. "білих", "розових" та "синіх комірців", а дедалі більша увага надається професіоналам – еліті нового середнього класу, який володіє унікальним людським капіталом.

Критерії соціальної стратифікації		
Критерії статусу суспільних груп	Ознаки суспільних груп	Концентроване відображення ознак
Політичний потенціал	– обсяг владних функцій; – обсяг управлінських функцій (в т.ч. в державній політичній та економічній сфері)	Соціальний престиж
Економічний потенціал	– масштаб власності; – володіння власністю (в т.ч. виробничою); – управління власністю; – дохід; – рівень життя; – територія проживання; – галузева зайнятість за секторами; – професійна діяльність	
Соціокультурний потенціал	– рівень освіти; – якість життя – потреби; – інтереси; – самоідентифікація	

У межах підходів, що застосовувалися під час дослідження українського середнього класу, з нашої точки зору, найбільш релевантним є застосування принципів багатомірної стратифікації²². Нам ближчою є позиція тих, хто вважає, що середній клас не являє собою будь-якого єдиного соціального утворення, а це лише сукупність осіб і груп, які є глибоко диференційованими в економічних, соціальних, культурних і психологічних відносинах²³.

Дослідження середнього класу як структурного елементу суспільства має низку методологічних підходів.

Критеріальний підхід ідентифікації середнього класу полягає в тому, що виділяється один з критеріїв, на основі якого і описується соціальна група, яка має ті або інші соціальні ознаки. Цей підхід до ідентифікації середнього класу переважав на первинних етапах його дослідження²⁴.

Критеріїв ідентифікації існує декілька. В якості головних виокремлюють наступні: *ступінь адаптації до соціально-економічних умов, освіта, соціально-професійний статус, дохід, якість життя та самоідентифікація*.

²² Підхід багатомірної стратифікації використовував М.Вебер та П.Сорокін. М.Вебером обгрунтовано теорію стратифікації, заснованої на плюралізмі критеріїв. Підстави для стратифікації М.Вебер класифікує наступним чином: 1. Нерівність у розподілі економічних благ і реалізації економічних інтересів, що зумовлюють розподіл суспільства на класи; 2. Корекція класів відношеннями “статусних груп”, або страт, в основі яких лежить нерівність престижу, що надаються суспільством той чи іншій групі, тобто “соціальне оцінювання”; 3. Нерівний розподіл влади, що обумовлює розподіл на “політичні партії”.

²³ Сучасна модель соціального структурування, яка використовується сучасною соціологією, формується за двома осями основних наукових підходів – марксистська та веберіанська. Першому відповідає *виробнича модель*, яка розглядає місце людини у виробничому процесі. Другий підхід – *функціональний*, який спирається на статус (*level of prestige*), що складається з типу зайнятості, рівня освіти та доходу. Проте ця різниця у трактуванні на практиці не призводить до отримання принципово різних результатів, тому що докази спорідненості цих підходів полягають у площині того, що контроль над економічними ресурсами має головне значення і для марксистів, і для веберіанців.

²⁴ Аврамова Е.М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки. – Общественные науки и современность, 2002, №1, <http://ecsocman.hse.ru/data/798/893/1231/2.pdf>; Чаплигин А. Классовое деление общества и структурные позиции среднего класса. – Cyberleninka, <http://cyberleninka.ru/article/n/klassovoe-delenie-obschestva-i-strukturnye-pozitsii-srednego-klassa>; Прохоров Д. Средний класс в российском обществе: социальная идентичность и субъективные смыслы (на примере Самарской области). – Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук, Саранск, 2014, www.mrsu.ru/ru/getfile.php?ID=44037.

Ступінь адаптації до соціально-економічних умов

В основі критерію лежить здатність суб'єкта адекватно реагувати на соціально-економічні зміни, що відбуваються в державі, а також вміння пристосовуватися до цих змін. Цей критерій має особливу вагу в умовах кардинальних змін. В іншому випадку значимість цього критерію суттєво зменшується. Так, на початку трансформаційних процесів унаслідок того, що основною умовою подолання кризи перехідного періоду було формування успішної моделі поведінки достатньо великого числа людей, соціально-економічна адаптація стає вагомим макросоціальним процесом, що визначає тенденції суспільного розвитку. Її результатом мала стати трансформація соціальної структури, яка була б представлена широким прошарком економічно активних та самодостатніх людей²⁵. Адаптивні стратегії того часу не завжди були пов'язані з іншими критеріями, що ідентифікують середній клас. Наприклад, на початку трансформаційних процесів 1990-х років успішна адаптація до ринкових умов та зміна статусу зовсім не потребувала вищої освіти. Це обумовлено було тим, що високий рівень адаптивних стратегій передбачав, перш за все, зміну моделей економічної поведінки, яка призводила до підвищення добробуту на основі множинної зайнятості, переходу до економічно активних секторів економіки, самозайнятості, підприємництва тощо. Упродовж 20 років трансформацій зазначені адаптаційні моделі отримали сталі інституційні форми економічної поведінки. У сучасних умовах критерій адаптації втрачає своє значення провідної ознаки віднесення до середнього класу. Цей критерій може актуалізуватися лише у випадку, якщо відбудуться різкі зміни інституційного середовища і не виникне необхідності у трансформації та адаптації сталих моделей поведінки до нових умов.

Дохід

Критерій доходу є необхідним для аналізу рівня майнової забезпеченості і підкреслює вагомість показника соціально-економічного стану. Як правило, йдеться про традицію визначення середнього класу, що сформувалася на Заході. Прихильники критерію доходу свій вибір пояснюють тим, що цей критерій дозволяє здійснювати порівняльні дослідження, зокрема міжкрайові, а також фіксувати зміни розмірів середнього класу упродовж певного часу. Цей підхід базується на подібності у володінні матеріальними ресурсами та ступеня контролю над ними²⁶. На цій основі будуються критерії віднесення до середнього класу, головні з яких – певний рівень доходу та володіння власністю; високий рівень освіти, отримання престижної професії і роботи, кар'єри.

Найбільш поширеним підходом під час визначення середнього класу за критерієм доходу є використання відносної шкали. Така шкала формується різними шляхами.

²⁵ За даними соціологічних досліджень 1992-1999рр., відповідно до критерію адаптивності в Росії до середнього класу було віднесено 25% населення.

²⁶ Гидденс Э. Социология. – Эдиториал УРСС, 1999, с.199.

Перший. Грунтуючись на тому, що середній клас існує в будь-якому суспільстві, беруться три середніх дохідних квінтіля. У відповідності до такого критерію чисельність середнього класу може коливатися в діапазоні від 44% до 48% населення²⁷.

Другий. Межі доходу можна запроваджувати експортно. В якості нижньої межі беруть рівень доходу в достатньо широкому діапазоні, наприклад від \$50 до \$500, причому верхня межа не визначається. Чисельність середнього класу відповідно до такого розподілу коливається в межах від 10% до 20% населення.

Третій. Визначається рівень доходу, пов'язаний з певним рівнем споживання. Треба визнати, що більшість дослідників погоджуються щодо ненадійності зазначеного критерію. Ця ненадійність, перш за все, пов'язана з низькою достовірністю інформації про доходи²⁸. В офіційній статистиці не враховується реально існуюча верхня децильна група, тому що представники цієї групи не відображені ні в бюджетних, ні в соціологічних моніторингових дослідженнях. До проблем викривлення статистики додаються і проблеми тіньової економіки, масштаби якої досягають, за різними оцінками, від 40% до 70% ВВП²⁹. Це свідчить про те, що приховані від податкової служби та державної статистики форми та розміри доходів є переважаючими, а дані офіційної статистики про рівень доходів і ступінь диференціації не відображає реальних процесів³⁰.

Експерти Світового банку вважають, що за критерієм доходу до середнього класу необхідно віднести тих, у кого душевий щоденний дохід не нижче \$10 за ПКС³¹. Для міжнародних фінансових інституцій характерні спроби штучного поширення меж середнього класу, в контексті т.зв. боротьби з бідністю, коли межі середнього класу поширювали за рахунок віднесення до цього прошарку тих, чий денний дохід коливається від \$2 до \$10³². Якщо брати за основу такий діапазон

²⁷ Аврамова Е.М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки. – Общественные науки и современность, 2002, №1, <http://ecsocman.hse.ru/data/799/893/1231/2.pdf>.

²⁸ Лібанова Е. Черенко Л. Населення із середніми доходами як основа для формування середнього класу в Україні. – Національна безпека і оборона, №1-2, 2014, с.80.

²⁹ Згідно з аналітичним оглядом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, тіньова економіка в Україні за результатами 2014р. сягнула 42% ВВП, збільшившись на 7% порівняно з 2013р.

За даними Міжнародної організації праці, в Україні у 2015р. близько 50% робітників були зайняті в тіньовому секторі. – Інтерфакс Україна, 15 травня 2015р.

За даними міністерства фінансів України, у 2014р. 67% підприємств було в тіні. – Там само, <http://ua.interfax.com.ua/news/general/265870.html>

³⁰ Згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, за підсумками 2014р. всі методи підрахунку тіньової економіки показали її зростання порівняно з 2013р. Зокрема, "електричний" метод (порівняння приросту споживання електроенергії з приростом ВВП) показав зростання на 9 в.п. – до 39% від офіційного ВВП, монетарний метод – на 8 в.п., до 32%, метод "витрати населення – роздрібний товарообіг" – на 7 в.п., до 57%, метод збитковості підприємств – на 5 в.п., до 34%.

³¹ Birdsall N. The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries; Or, The Rich and the Rest, Not the Poor and the Rest. – Center for Global Developing, Working Paper, No207, Washington, DC, March 2010, http://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/4899601338997241035/Growth_Commission_Equity_Growth_Ch7_Indispensable_Middle_Class_Developing_Countries.pdf.

³² Акаев А., Сарыгулов А., Соколов В. Формирование среднего класса как путь преодоления экономического неравенства. Анализ зарубежного опыта. – http://www.iep.ru/files/text/policy/2012_5/akaev.pdf.

доходу, то загалом у світі до середнього класу можна буде віднести 1,8 млрд. осіб, у т.ч. в Північній Америці – 338 млн. (18%), в Європі – 664 млн. (36%) і в Азії – 552 млн. (28%)³³. Суперечливість такого підходу не викликає сумнівів, якщо взяти до уваги, наприклад, той факт, що поріг бідності в США визначено на рівні \$13 на день³⁴. Якщо використовувати американський стандарт мінімального рівня доходів³⁵, то у країнах, що розвиваються, до середнього класу можна буде віднести не більше 250 млн. осіб³⁶.

До речі, штучне поширення меж середнього класу є характерним і для визначення тих, кого відносять до “багатих”: тих, у кого щоденний дохід не нижче \$10 на добу³⁷, та домогосподарства з доходами від \$25 тис. до \$100 тис.³⁸ Це дуже широкий діапазон, згідно з яким до середнього класу потрапляють усі люди, за винятком нижнього квінтілю. За такого підходу до числа багатих в США можна було б віднести 14 млн. з місячним доходом \$9 504; в Китаї – 26 млн. осіб з місячним доходом в \$372 у місті і – 40 млн. з місячним доходом в \$168 у селі. В Індії число багатих складатиме 50 млн. із щоденним доходом від \$11 до \$55³⁹. Середній клас, визначений таким чином, виявляється надзвичайно фрагментованим і охоплює абсолютно різні прошарки населення – від тих, хто ледь зводить кінці з кінцями, до тих, хто підтримує високі стандарти життя та споживання. Більше того, доходи домогосподарств не відбивають повною мірою статус класу та образ життя.

Найбільш економічно обґрунтованою є пропозиція Світового банку (2007р.), згідно з якою до середнього класу необхідно віднести тих, у кого середньорічний рівень доходу коливається від \$4 000 (це рівень Бразилії) до \$17 тис. (рівень Італії) за ПКС 2000р.⁴⁰

В Україні медіанний рівень доходів є нижньою межею, який дозволяє забезпечити просте відтворення розвитку людського капіталу. За більш низького рівня

³³ Kharas H. The Emerging Middle Class in Developing Countries. – Brookings Institution 20 June 2011, <http://siteresources.worldbank.org/EXTABCODE/Resources/7455676-1292528456380/7626791-1303141641402/7878676-1306699356046/Parallel-Sesssion-6-Homi-Kharas.pdf>.

³⁴ Там само.

³⁵ Межі доходу середнього класу в США визначаються від третини середньодушового національного доходу до полуторного його перевищення.

³⁶ Kenny C. Where is the Virtue in the Middle Class? – Center for Global Development, November 2011, http://www.cgdev.org/files/1425646_file_Kenny_middle_class_FINAL.pdf.

³⁷ Birdsall N. The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries; Or, The Rich and the Rest, Not the Poor and the Rest. – Center for Global Development, Working Paper, No207, Washington, DC, March 2010, http://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/4899601338997241035/Growth_Commission_Equity_Growth_Ch7_Indispensable_Middle_Class_Developing_Countries.pdf.

³⁸ Who is the Middle Class? – Retrieved on 25.07.2006, <http://www.pbs.org/now/politics/middleclassoverview.html>.

³⁹ Birdsall N. The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries; Or, The Rich and the Rest, Not the Poor and the Rest. – Center for Global Development, Working Paper, No207, Washington, DC, March 2010, http://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/4899601338997241035/Growth_Commission_Equity_Growth_Ch7_Indispensable_Middle_Class_Developing_Countries.pdf.

⁴⁰ Kharas H. The Emerging Middle Class in Developing Countries. – Brookings Institution, 20 June 2011, <http://siteresources.worldbank.org/EXTABCODE/Resources/7455676-1292528456380/7626791-1303141641402/7878676-1306699356046/Parallel-Sesssion-6-Homi-Kharas.pdf>; Акаев А., Сарыгулов А., Соколов В. Формирование среднего класса как путь преодоления экономического неравенства. Анализ зарубежного опыта. – http://www.iep.ru/files/text/policy/2012_5/akaev.pdf.

доходу інвестиції в людський капітал скорочуються і не забезпечують просте відтворення. Крім того, необхідно враховувати не просто рівень доходів, але й різницю доходів у мегаполісах, обласних центрах, середніх і малих містах і селах, внаслідок того, що ціни, натуральна складова доходів і образ життя суттєво різняться. Ця різниця в доходах передбачає збереження вимог врахування специфіки доходів у поселеннях різних типів.

Не дивлячись на низку переваг, підхід до визначення середнього класу з точки зору матеріального достатку має суттєві недоліки. Критерій доходу більш за всі інші впливає на розмивання меж середнього класу, і він є самим відносним та важко агрегованим внаслідок того, що не враховує нелегальну зайнятість населення та тіньові доходи. Отже, цей критерій є спрощеним і не дозволяє робити висновки про розмір і структуру середнього класу.

Освіта, “культурний” та “соціальний” капітал⁴¹

Середній клас володіє т.зв. невідчужуваним ресурсом⁴² – спеціальними знаннями, вміннями, які формалізовані у кваліфікаційних дипломах⁴³. Під час аналізу класової структури стосовно освіти відбувається певна економічна інтервенція, коли використовуються такі терміни як “культурний” та “соціальний” капітал⁴⁴. Під “культурним капіталом” розуміють можливість здобуття освіти (загальної, професійної, спеціальної) та відповідного диплома, а також володіння певною сукупністю навичок, знань і вмінь людини, витрати на отримання яких (через освіту) через певний час можуть принести суттєвий прибуток. Тобто освіта має економічну ефективність і в майбутньому повинна приносити дохід. За певних умов культурний капітал може перетворюватись в економічний, а також може бути впорядкований у формі освітніх кваліфікацій⁴⁵. Інституціолізований стан культурного капіталу у формі академічних кваліфікацій дозволяє порівнювати кваліфікації власників культурного капіталу, визначати коефіцієнти їх заміщення, а також пропорції обміну між культурним капіталом та економічним, встановлюючи грошові еквіваленти оплати того чи іншого рівня, що підтвержені рівнем кваліфікації.

Культурний капітал охоплює той культурний рівень індивіда, який йому дістався у спадок від сім’ї та засвоєний ним у процесі соціалізації. Використовуючи дефініцію “культурний капітал”, дослідники намагаються вирішити проблему

⁴¹ Бурдьє П. Социальное пространство и символическая власть. – Теория и история экономических и социальных институтов и систем, 1993г., №2, с.137-150.

⁴² Ця унікальна властивість пов’язана з тим, що академічна кваліфікація – його інституціолізована форма – може не передаватися (подібно до аристократичного титулу) і не бути предметом домовленості (подібно до акцій або паїв).

⁴³ Шкаратан О., Инясевский С., Любимова Т. Новый средний класс и информационные работники на российском рынке труда. – Общественные науки и современность, 2008, №1, с.5-27, <http://demoscope.ru/weekly/2009/0381/analit05.php>.

⁴⁴ Широке використання категорії “капітал” стало можливим після появи книги Г.Беккера “Людський капітал”, за розробку якого автор отримав Нобелівську премію у 1992р. Див.: Becker G., Gary S. Human Capital. – N.Y.: Columbia, University Press, 1964, <https://books.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=9t69iICmrZ0C&oi=fnd&pg=PR9&dq=Becker+G.+Human+Capital>.

⁴⁵ Бурдьє П. Формы капитала. – Экономическая социология, 2002, т.3, №5, с.60-74, http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc_t3_n5.pdf.

відтворення соціального класу, тобто яким чином діти багатих стають багатими, а діти робітничого класу залишаються робітничим класом, при тому, що більшість станів не успадковується, а шкільна система побудована так, що всі учні отримують начебто однакову освіту.

У культурному капіталі містяться коріння соціального капіталу. *Під соціальним капіталом розуміють сукупність реальних або потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням сталою мережею інституціалізованих відносин взаємного знайомства та визнання.* Обсяг соціального капіталу залежить від розміру тієї мережі зав'язків, яку за необхідності індивід може ефективно мобілізувати. Тому соціальний капітал можливо звести до інших видів капіталів, проте він залишається залежним від них.

Соціальний капітал визначає, що ступінь довіри⁴⁶ та поведінки між членами суспільства є основною властивістю соціального капіталу, який є нерозривним із культурним. Унікальність культурного капіталу полягає насамперед у тому, що він не може бути відчужений, оскільки засновується на індивідуальному неповторному досвіді кожної людини. Його не можна купити, продати, передати у спадок, але, оскільки це все ж таки капітал, його можна конвертувати.

За допомогою культурного та соціального капіталу можна пояснити існуючі соціальні ієрархії в суспільстві та механізми відтворення соціальної нерівності⁴⁷. Культурний капітал не тільки дає переваги в освіті, але й є чинником того, що призводить до недооцінювання кваліфікації, знань, вмінь тощо. Це відбувається внаслідок того, що в суспільстві надають перевагу певним “соціальним характеристикам”, наприклад, випускникам елітних освітніх закладів, навіть якщо їх формальна кваліфікація є нижчою⁴⁸. Це цілком слушно для України, де слабка конкурентність економіки та значна частка соціального капіталу відіграє значно більшу роль під час працевлаштування “на хорошу роботу”. Це дозволяє індивіду з низькими показниками людського капіталу отримувати значно більші доходи.

⁴⁶ У США для підрахунку національного обсягу “соціального капіталу” застосовують два показники: індекс довіри та членство в громадських організаціях. Так, з 1972р. індекс довіри в США (відсоток позитивних відповідей на питання “Чи можна довіряти людям?”) знизився на третину. Див.: Putnam R. Tuning in, Tuning out: the Strange Disappearance of Social Capital in America. – PS: Political Science and Politics, December 1995, Vol. XXVIII, №4, p.666; <https://www2.southeastern.edu/Academics/Faculty/jbell/putnam.pdf>.

Схожі дані демонструють і російські дослідження. Згідно з дослідженням Левади-центру “Споживацька поведінка крізь призму довіри та відповідальності”, росіяни категорично відмовляють один одному в довірі. Зі зростанням інформованості та добробуту довіра до оточуючих знижується. Див.: Сбербанк. Центр макроекономічних досліджень. Февраль 2013, http://gtmarket.ru/files/news/5390/Consumer_Behavior_Trust_and_Responsibility_of_Russian_Society_February_2013.pdf.

⁴⁷ Культурний капітал має здатність впливати на професійне просування після закінчення вищої школи. У 1970-ті роки було розширено кількість соціальних видів “капіталу”, до них було додано “капітал академічної влади”, “капітал наукового престижу”, “капітал інтелектуального реноме”, “капітал політичної та економічної влади”, “символічний капітал”. Див.: Bourdieu P. Homo academicus. – Stanford University Press, 1988, http://monoskop.org/images/4/4f/Pierre_Bourdieu_Homo_Academicus_1988.pdf.

Проте не слід захоплюватися цим терміном, щоб не справдити застереження П.Дімаджіо, який попереджав, що поняття капіталу може перетворитися з потужної та точної зброї у “беззмстовну фігуру мови”.

⁴⁸ Цей підхід передбачає інший погляд на переваги людського капіталу порівняно з класичною теорією людського капіталу.

Власне рівень довіри та соціального капіталу визначає розвиток суспільства та економіки, в т.ч. фінансову поведінку людей⁴⁹. Довіра не є пасивною категорією. Довіра пов'язана з упевненістю у своїх силах, можливістю впливати на оточення. Довіра визначає, чи можна розраховувати на те, що діяльність партнера чи контрагента відповідатиме очікуванням. Чим ширша межа довіри – зона, всередині якої партнером будуть виконуватися взяті на себе обов'язки – тим нижчі трансакційні витрати. Якщо така зона є дуже вузькою, то суспільство стає не інтегрованим, “механістичним”. У такому випадку складові суспільства ніщо не пов'язує, а соціальний капітал стає низьким. Дослідження показують, що чим вищим є рівень довіри до найближчих соціальних інститутів (школа, товариство власників тощо) і державних інституцій (суди, поліція, мерія, уряд, парламент) – тим краще є в країні підприємницький клімат.

Соціально-професійний статус

Цей критерій відбиває характер праці представників середнього класу. Зростання ролі професійних факторів є характерною рисою розвитку інформаційних суспільств⁵⁰. Характер праці та пов'язаний з ним ступінь впливу, відповідальності та складності праці в багатьох випадках визначають належність людини до соціального класу. Професійний критерій відбивається на розумінні середнього класу, який визначається, перш за все, професійними ознаками. Статус людини відповідно визначає її дохід. Відповідно до такого підходу професійна зайнятість стає більш важливою у визначенні соціального статусу порівняно з доходом⁵¹.

Згідно із соціально-професійним критерієм, середній клас – це робітники, зайняті кваліфікованою *нефізичною*⁵² працею⁵³. Серед них виділяють т.зв. “традиційні” та “нові” прошарки. До “традиційних” прошарків віднесені дрібні приватні власники, зайняті у малому та середньому бізнесі, а також фермери. Для “нових” середніх прошарків характерна інтелектуальна власність, навички складної трудової діяльності, пов'язані з переходом від індустріального до постіндустріального типу економічних відносин, тобто до інформаційного суспільства. До “нових прошарків” належать менеджери, творча інтелігенція, особи вільних професій,

⁴⁹ Белянин А., Зинченко В. Доверие в экономике и общественной жизни. – Фонд “Либеральная миссия”, 2010, 164 с. http://www.liberal.ru/upload/files/Doверие_v_econom.pdf.

⁵⁰ Узбестер Ф. Теории информационного общества (пер. с англ.). – Аспект Пресс, 2004, <https://rcokoit.ru/dld/webster2004.pdf>.

⁵¹ Levine R. Social Class and Stratification. – Lanham, MD: Rowman & Littlefield, 1998, <https://books.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=fQbpXV2T99oC&oi=fnd&pg=PR7&dq=Levine+R.+Social+Class+and+Stratification.+Lanham.+MD:+Rowman+%26+Littlefield,+1998.&ots=nD9udplr9G&sig=fGWEZusDldTIWOavMiaoZ3F9zYg#v=onepage&q&f=false>.

⁵² John H. Goldthorpe Understanding – and Misunderstanding – Social Mobility in Britain: The Entry of the Economists, the Confusion of Politicians and the Limits of Educational. – Oxford Institute of Social Policy and Nuffield College, University of Oxford Policy 2/2012, https://www.spi.ox.ac.uk/fileadmin/documents/PDF/Goldthorpe_Social_Mob_paper_01.pdf.

⁵³ Питання щодо т.зв. еліти робочого класу “синих комірців” вирішується по-різному в різних соціологічних традиціях. Так, для представників американської соціологічної школи характерно вирішення цього питання на користь віднесення “синих комірців” до складу середнього класу (американська школа більшу увагу приділяє доходам). Для європейської і, більшою мірою, британської соціологічної традиції це питання вирішується на користь виключення (європейська школа більшу вагу приділяє професійному статусу).

Також далеко не всіх представників нефізичної праці можна віднести до середнього класу. Так, наприклад, таких представників нефізичної праці як продавці на ринках або вуличних ларьках, приймальники у сфері побутових послуг зазвичай відносять до робітничого класу.

службовці, висококваліфіковані робітники⁵⁴. Більша частина представників цих груп характеризуються неможливістю розширеного відтворення їх людського капіталу та забезпечення високої інноваційної активності. Адаптаційні стратегії представників цих груп не завжди характеризуються легальними формами поведінки⁵⁵.

Останні дослідження ставлять питання про формування в межах середнього класу нової групи т.зв. “інформаційних виробників”⁵⁶, які в умовах становлення інформаційної економіки могли б скласти “ядро” “нового” середнього класу. “Інформаційні виробники” за багатьма параметрами відрізняються від “традиційних” груп професіоналів, таких як лікарі, вчителі, інженери, які існували до появи економіки нового типу.

Ідентифікації позиції середнього класу за професійними критеріями передбачають володіння спеціальними знаннями, навичками та кваліфікацією. Вважається, що особливості володіння зазначеними ресурсами обумовлюють специфіку виробничої діяльності представників середнього класу і відповідно їх переговорну позицію. А результатом специфіки місця, що посідає середній клас у системі розподілу праці, є автономність праці та відносно високі доходи.

Слід також додати, що групування професійних статусів, яке власне й визначає місце людини в системі виробничих відносин, також здійснюється по-різному. Так, для міжнародних порівняльних досліджень використовують поєднання кількох міжнародних стандартів статистичної класифікації зайнятості, наприклад, британську соціально-економічну класифікацію (*NS-SEC*)⁵⁷ (виділяє вісім класових позицій зайнятості, що своєю чергою поділяється на 14 функціональних категорій) та міжнародний стандарт класифікації зайнятості, що використовується Міжнародною організацією праці (*ISCO-88*)⁵⁸. Поєднуючи ці дві класифікації під час проведення міжнародних порівняльних емпіричних досліджень, виділяють наступні ключові базові ознаки класових позицій:

- вищий рівень кваліфікації (вищий рівень управлінців) – топ-менеджери, професіонали та менеджери;
- середній рівень кваліфікації (середній рівень управлінців) – супервайзери⁵⁹, робітники нефізичної праці, інтелектуальної праці, особи, які мають 12 років навчання та спеціальну професійну освіту;

⁵⁴ Шкаратан О., Инясевский С, Любимова Т. Новый средний класс и информационные работники на российском рынке труда. – *Общественные науки и современность*, 2008, №1, с.5-27, <http://demoscope.ru/weekly/2009/0381/analit05.php>.

⁵⁵ Тихонова Н. Мареева С. Средний класс: история и реальность. – Альфа-М, 2009, 320с.; Кризисный социум. Наше общество в трех измерениях – Институт философии РАН, 1994г., http://iph.ras.ru/elib/Krizisny_socium.html.

⁵⁶ Цей термін запроваджено іспанським соціологом пост-марксистом М.Кастельсом, який займався спостереженням та аналізом процесу переходу людства в інформаційну епоху.

⁵⁷ The National Statistics Socio-economic classification (NS-SEC rebased on SOC2010) – <http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/classifications/current-standard-classifications/soc2010/soc2010-volume-3-ns-sec--rebased-on-soc2010--user-manual/index.html>.

⁵⁸ International Standard Classification of Occupations. ILO. – <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/isco88>.

⁵⁹ На відміну від менеджерів, діяльність супервайзерів характеризується меншою роллю у прийнятті рішень зі стратегічних питань та більшою роллю в реалізації поточного контролю за діяльністю підлеглих (в українських умовах – майстер, бригадир і т.п.).

- самозайняті та дрібні підприємці;
- супервайзери та робітники фізичної праці та висококваліфіковані робітники;
- робочий клас, робітники як фізичної, так і нефізичної праці, які не мають спеціальних навичок і спеціальної освіти.

Використання соціально-професійного критерію в якості базового ускладнюється тим, що в Україні існує дві відносно відокремлені системи суспільної оцінки соціокультурного потенціалу працівників – приватна та державна, в яких доходи, стиль життя, уявлення про свій суспільний стан, тих хто має споріднений професійно-кваліфікаційний потенціал, суттєво відрізняються. Недержавний сектор відчуває актуальну потребу у кваліфікованих спеціалістах і готовий високо оплачувати їх роботу. Державний сектор, як і раніше, несе відбиток “зрівнялівки” і нігілістичне ставлення до інтелектуальної праці. Як наслідок відбувається розширення української інтелігенції на прошарки, які суттєво різняться за своїм станом. До числа таких належать, наприклад, високооплачувані кваліфіковані фахівці управлінського та економіко-юридичного профілю у приватному секторі економіки, фахівці науково-технічного профілю, зайняті в паливно-енергетичному комплексі та в інших експортних галузях.

Залишається відкритим і питання про те, наскільки сам концепт професіоналів може бути застосований для аналізу українського суспільства. Це пояснюється тим, що певною проблемою для українських дослідників є проблема ідентифікації соціально-професійних статусів працівників за відсутності обов’язкового загальнонаціонального реєстру професійних статусів (за аналогією запропонованої Дж.Голдторпом – виокремлення сервіс-класів і проміжних класів)⁶⁰. Відсутність асоціацій професіоналів, формування профспілок за галузевою, а не професійною ознакою, призвело до того, що зайняте населення країни працює в умовах ідентичного оформлення трудових відносин⁶¹. Це вказує на необхідність відмови від розгорнутої розбивки на соціально-професійні статуси та використання в якій-небудь інтегральних характеристик, які задають сутнісні особливості професійної діяльності середнього класу. Наприклад, нефізичний характер праці, як якісну відміну середнього класу, існування спеціальної професійної освіти тощо.

Якість життя

Цей критерій охоплює економічну та соціокультурну компоненти. Так, до економічної компоненти входять використання платних послуг охорони здоров’я та освіти для членів сім’ї, туризм і відпочинок. Соціокультурна компонента передбачає відвідування певної кількості культурних заходів⁶².

⁶⁰ Тихонова Н. Мареева С. Средний класс: история и реальность. – Альфа-М, 2009, с.38-39, http://www.civisbook.ru/files/File/Sredniy_class_teoriya_i_realnost.pdf.

⁶¹ Такі відносини Дж.Голдторп називає “service relationship”.

⁶² Так, російський дослідник О.Шкаратан вважає, що представник російського середнього класу повинен мати власну бібліотеку не менше за 100 томів, та відвідувати не менш за 11 культурних заходів на рік. Див. Шкаратан О. Государственная социальная политика и стратегии поведения средних слоев. – Предпринт, ГУ ВШЭ, 2005.

*Самоідентифікаційний критерій віднесення до середнього класу
(суб'єктивний показник)*

Критерій передбачає усвідомлення представниками середнього класу свого місця в суспільстві. Цей критерій активно використовується в соціологічних дослідженнях середнього класу, особливо активно – на початку трансформаційних процесів.

Виокремлений за допомогою критерія самоідентифікації середній клас можна назвати суб'єктивним середнім класом. Суб'єктивний середній клас не може розглядатись як реальний середній клас і тим більше – як аналог середніх класів західних суспільств. Справа в тому, що соціологи цілком слушно відзначають, що самооцінка респондентів свого стану практично завжди є вищою за реальний соціальний стан. Як показує динаміка статусу, який суб'єктивно визначається в різних умовах, самовіднесення до середніх статусних позицій залишається практично незмінною. Результати численних досліджень свідчать, що за результатами самооцінки до середнього класу традиційно себе відносять до 50% респондентів. За результатами досліджень Загальноросійського центру досліджень суспільної думки (ВЦИОМ), з 1989р. по 1999р. до середнього класу себе відносили до 62% росіян⁶³. І це стосується як респондентів з високим рівнем освіти та високими доходами, так і респондентів з середнім рівнем освіти та невисокими, або навіть низькими доходами. За даними російських досліджень 2005р., “визначення “середній” прошарок/клас готові віднести до себе майже всі росіяни”⁶⁴, що, на думку дослідників, є відображенням соціальної норми, що склалася в суспільстві. Картина “загальної серединності” зберігається і сьогодні, хоча характеризується виникненням нових тенденцій⁶⁵.

Слід зазначити, що ідентифікуючи себе як “середній клас”, як правило, респонденти керуються характеристиками свого найближчого соціального оточення⁶⁶. Тому, якщо враховувати лише одну самоідентифікацію, неможливо отримати уявлення про соціальну групу як цілісне утворення. Всередині певного соціального оточення з'являється свій, “автономний” середній клас зі своїм набором критеріїв і характеристик. Тобто “середній” в термінах самоідентифікації, це такий, який за своїми характеристиками практично не відрізняється від свого звичного оточення⁶⁷.

⁶³ Див: Хахулина Л. Суб'єктивний середній клас: доходи, матеріальне положення, ціннісні орієнтації. – Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены, ВЦИОМ, 1999г., №2 (40).

⁶⁴ Левинсон А., Стучевская О., Щукин Я. О тех, кто называет себя средним классом. – Вестник общественного мнения, сентябрь-октябрь 2004г., №5.

⁶⁵ Так, згідно з дослідженням, проведеним російським Фондом “Общественное мнение” у квітні 2014р. – 41% росіян ідентифікували себе як середній клас. Головним критерієм віднесення до середнього класу росіяни вважають матеріальний стан (діапазон досить широкий: від “є вільні грошові кошти” до “заможні люди, можемо дозволити придбати собі практично все”) і лише невелике число респондентів говорять про необхідність вищої освіти та інших якостей (наприклад, активності або підприємницької ініціативи). – Фонд “Общественное мнение”, 17 квітня 2014р., <http://fom.ru/obshchestvo/11462>.

⁶⁶ Цю проблему російський соціолог Ю.Левада охарактеризував як проблему “середньої людини”. Згідно з цим підходом, середній клас у російському суспільстві “неможливий”, тому що немає структури, яка формує цілісність суспільства та відповідно надає суспільству “динамічну сталість” завдяки поєднанню в єдине ціле “людей різних професій, верств, і статків”. Проте існує “середина суспільства”, яка відтворюється не дивлячись ні на що. Див: Левада Ю. “Средний человек”: фикция или реальность? – Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены, ВЦИОМ, 1998г., №2 (34).

⁶⁷ Середній клас в Україні: критерії ідентифікації. Позиції експертів, уявлення і самовизначення громадян. – Серія “Бібліотека Центру Разумкова”, 2014.

Даний критерій може бути ефективним у суспільствах зі стабільною соціальною структурою, проте в Україні він навряд чи сам по собі може слугувати чітким показником класової належності внаслідок несформованості єдиного стилю життя середнього класу, відсутності його територіально-поселенської концентрації тощо. Безумовно, використовувати суб'єктивний критерій для виокремлення середнього класу необхідно, але у прив'язці до інших критеріїв.

Слід застережити, що застосування будь-якого з названих критеріїв в якості основного може призвести до вкрай суперечливих результатів при визначенні чисельності та складу середнього класу. Зокрема домінування одного з критеріїв може стати перепоною під час аналізу середнього класу в якості цілісної соціально-економічної групи і дає підставу говорити про існування кількох середніх класів, виокремлених за різними критеріями. Тому використання критеріального підходу не може призвести до отримання достовірних даних.

Наприклад, в українських реаліях, якщо основну увагу приділяти доходу, то до складу середнього класу можуть увійти, як приклад, високооплачувані приватні підприємці або “тітушки”, а при використанні професійного критерію – медичні сестри або сільські вчителі, які живуть за межею бідності і на здатні забезпечити навіть простого відтворення свого людського капіталу.

Метод концентрації ознак під час визначення середнього класу

Найбільш адаптивним методологічним підходом дослідження природи середнього класу є метод концентрації ознак.

Домінуючий спочатку критеріальний підхід поступово трансформувалася в метод концентрації ознак, який описував середній клас системою показників. До цієї системи показників належать як власне ознаки, так і функції середнього класу. Ідентифікуючи середній клас використовують багатомірні конструкції, що містять ту чи іншу комбінацію основних ідентифікаційних ознак, що охоплює низку ресурсних і статусних ознак, а також характеристики соціально-економічної поведінки, матеріальної забезпеченості, соціального самопочуття, стилю життя, політичної участі. Зокрема до таких домінуючих критеріїв відносять показники матеріального добробуту, професійно-посадового статусу та самоідентифікації. Власне ці критерії складають той каркас, до якого приєднуються всі інші ознаки. Вони отримали назву первинних ідентифікаторів, за якими здійснюється пошук середнього класу⁶⁸. Соціальну групу, здатну виконувати функцію такого соціального утворення як середній клас, слід шукати саме на перетинанні цих основних ідентифікаційних ознак. Усі інші ознаки доповнюють ідентифікаційний простір.

Застосування трьох вказаних критеріїв також не є ідеальним. Саме поєднання цих ознак дає змогу виокремити “узагальнений” середній клас або його “ядро”. Такий “середній клас” суттєво відрізняється від решти населення. “Ядро” середнього класу має підвищений людський, економічний та соціальний

⁶⁸ Заславская Т.И., Громова Р.Г. К вопросу о “среднем классе” российского общества. – Мир России, 1998, №4, с.3-21; Голенкова З.Т., Игитханян Е.Д. *Средние слои в современной России*. – Социологические исследования, 1998, №7.

капітал. Представники “ядра” середнього класу мають більш широкий спектр можливостей, інакше працюють та відпочивають, заробляють і витрачають гроші. Отже, “ядро” середнього класу формує відмінні від інших класів стилі життя, що характеризуються особливими засобами використання ресурсів, включно з грошовими коштами та вільним часом.

Застосування трьох вказаних критеріїв також не є ідеальним. Саме поєднання цих ознак дає змогу виокремити “узагальнений” середній клас або його “ядро”. Такий “середній клас” суттєво відрізняється від решти населення. “Ядро” середнього класу має підвищений людський, економічний та соціальний капітал. Представники “ядра” середнього класу мають більш широкий спектр можливостей, інакше працюють та відпочивають, заробляють і витрачають гроші. Отже, “ядро” середнього класу формує відмінні від інших класів стилі життя, що характеризуються особливими засобами використання ресурсів, включно з грошовими коштами та вільним часом.

Ознаки, що підпадають у відповідний ідентифікаційний простір, можуть бути взаємообумовленими та взаємопов’язаними. У цьому випадку відбувається т.зв. статусна сумісність. Так, рівень освіти визначає соціально-професійний статус, який гарантує певний рівень доходу, який, своєю чергою, визначає соціальну ідентичність, і т.п. В розвинутих суспільствах саме статусна сумісність дозволяє відповідному соціальному утворенню виконувати певні функції в суспільстві – інвестиційну, каналу вертикальної мобільності, функції гаранта соціальної стабільності тощо⁶⁹.

Функціональний критерій

На етапі переходу до постіндустріального типу суспільства у багатьох соціологів з’явилися сумніви щодо доцільності віднесення до середнього класу за зовнішніми матеріально-побутовими критеріями забезпечених кваліфікованих робітників. За глибинними, основоположними характеристиками такі робітники не є середнім класом⁷⁰. Для виділення середнього класу дослідники починають використовувати критерії, пов’язані зі здатністю середнього класу виконувати в суспільстві ті чи інші функції, такі як “стабілізатора соціально-політичного та економічного життя”, “постачальника висококваліфікованої робочої сили”, “розповсюджувача нових соціально-економічних та соціо-культурних практик”, “носія національної культури” тощо. Відповідно у критеріях виокремлення середнього класу з’являються характеристики, пов’язані з культурним рівнем його представників, наявності у них низки поведінкових особливостей, як обов’язкових умов віднесення до середнього класу.

Звідси виникла проблема ідентифікації середнього класу не за атрибутивними, а за функціональними характеристиками, що передбачають прийняття певної системи соціальних цінностей і норм.

⁶⁹ Авраамова Е. Средний класс эпохи Путина. – *Общественные науки и современность*, №1, 2008, с.28-36, <http://core.ac.uk/download/pdf/6656177.pdf>.

⁷⁰ Шкаратан О., Инясевский С. Новый средний класс на Западе. – *Общественные науки и современность*, №4, 2007, с.49-66, <http://core.ac.uk/download/pdf/6747718.pdf>.

До функцій середнього класу традиційно відносять:

- підтримку соціальної стабільності в суспільстві;
- забезпечення вертикальної мобільності;
- джерело податкової бази та внутрішнє інвестування;
- створення зразків соціально-економічної та соціокультурної поведінки.

Функціональний діапазон належності до середнього класу також широкий – від активної політичної поведінки до участі у програмах добровільного страхування або активного дозвілля. Природньо, що функціональний підхід також дає величезний розрив у чисельності середнього класу, тому що неможливо сформулювати весь перелік функцій, характерний для середнього класу. Використовуючи функціональний підхід, як правило, середній клас наділяють певними “прогресивними” якостями. Тобто необхідним стає прийняття концепції прогресу стосовно середнього класу, а також передбачається, що інтереси середнього класу збігаються з вектором прогресивного розвитку суспільства в цілому. В цьому випадку можна погодитися з деякими дослідниками⁷¹, які вважають, що середній клас далеко не завжди в суспільстві відігравав прогресивну роль⁷².

Також, слід мати на увазі, що українське суспільство, не дивлячись на існування елементів ринкової економіки, належить все ж таки до принципово іншого типу суспільства, порівняно з т.зв. “розвинутими країнами Заходу”. Отже, відповідно функції середнього класу в українському суспільстві принципово відрізнятимуться від тих функцій, які середній клас традиційно виконує в західних суспільствах.

Отже, всі ці “класичні” для Заходу характеристики середнього класу суттєво трансформуються під час спроб описати за їх допомогою аналогічних явищ в українських реаліях. Їх невідповідність соціальної реальності України стає очевидною.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи існуючі на сьогодні численні дослідження середнього класу, слід сказати, що:

- певною проблемою наразі є умовність самого поняття “середній клас”. Деякі дослідники вважають його “ідеологічним конструктором”⁷³, і навіть міфом⁷⁴, або аналітичною категорією⁷⁵, або поняттям, яке “можна розглядати і як соціальний факт, і як соціальний конструкт, і як термінологічну умовність, і як результат соціологічних фантазій, і як строгий термін, і як епістеміологічну метафору”⁷⁶;

⁷¹ Калимуллин Т.Р. Конструирование мифа о среднем классе в России. – Векторы развития современной России, МВШСЭН, 2002, 84 с.

⁷² У цьому випадку дослідники ставлять питання про підтримку “середнім класом” у I третині XX ст. тоталітарних режимів у Німеччині, Італії, Іспанії, та у 1970-х роках – у країнах Латинської Америки, а також те, що на Заході до представників середнього класу насамперед застосовують визначення “людина, що споживає”.

⁷³ Средний класс в Украине – это не столько социальная общность, сколько искусственный конструкт. – Нова Україна, 21 июня 2011г., <http://new-ukraine.org.ua/ru/news/3158>.

⁷⁴ Радаев В. Средний класс в России или к появлению нового мифа. – Знание – сила, 1998, №7.

⁷⁵ Дилигенский Г. Люди среднего класса, 2002.

⁷⁶ Согомонов А. “Средний класс” и образование: QUID PRO QUO? (конфликт толкований и концептуальная повестка на XXI век). – Отечественные записки, 2002, №2.

- з позицій західної соціології, в Україні “класичного” середнього класу або немає, або масштаби його невеликі;
- існують різні критерії виокремлення середнього класу, серед яких найважливіші – дохід, власність, високий рівень освіти і професіоналізму;
- головна проблема – формування середнього класу як представника пост-індустріального суспільства, з українських середніх прошарків, використання їх інноваційного потенціалу;
- інша проблема – фактичне ототожнювання середнього класу і середніх верств/прошарків, поєднання цих понять. Ідея такого підходу може полягати в розгляді середніх верств як певного “матеріалу” для середнього класу, виявлення “претендентів” або “кандидатів” для середнього класу, передумов та умов формування цього процесу⁷⁷.

Які б підходи до визначення середнього класу ми не розглядали, всі вони сходяться на тому, що середній клас посідає проміжні позиції в класовій структурі суспільства. Від домінуючого класу його відрізняють особливості економічного стану (відсутність великої власності на матеріальні засоби виробництва⁷⁸ – концепція Є.Райта), або особливості стану на ринку праці (особливості трудового контракту, пов’язані з характером праці та рівнем освіти і навичок – концепція Дж.Голдторпа). Від робітників представників середнього класу відрізняє привілейований стан у переговорних позиціях і можливість контролювати власну працю (Є.Райт), або нефізичний характер праці та особливості контрактів (Дж.Голдторп). Якщо узагальнити існуючі критерії виокремлення середнього класу, то можна сказати, що середній клас об’єднує найманих робітників нефізичної праці, які не мають власності на засоби виробництва та продають на ринку свою робочу силу, навички та знання. Це обумовлює специфіку їх трудових мотивацій, впливає на ступінь автономності їх праці, престижність діяльності тощо. Ті, хто має унікальні навички та знання, опиняються за межами середнього класу – у вищому класі, який об’єднує клас власників засобів виробництва – капіталістів; власників унікальних знань – експертів, професіоналів; власників високоєфективного владного ресурсу – топ-менеджерів. Також необхідно враховувати специфіку соціальної взаємодії (теорія Л.Уорнера⁷⁹) та стале середовище спілкування (П.Бурдьє⁸⁰). Безвідносно до цих критеріїв до середнього класу належить дрібна буржуазія, якій в сучасному суспільстві відповідає прошарок дрібних підприємців та самозайнятих. Коли конструюють класову модель суспільства то використовують лише частину критеріїв, зазвичай орієнтуючись на соціально-професійний статус, освіту, рівень доходу та/або власність (остання є характерною для американської соціологічної традиції).

Для українського суспільства характерна неузгодженість між критеріями віднесення до середнього класу (перш за все, за показниками доходу), відсутність інституційних умов нормального функціонування середнього класу. Це обумовлює розбіжність в оцінках чисельності середнього класу в країні і ставить питання

⁷⁷ Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. – Дело, 2002.

⁷⁸ Wright E.O. and others. The Debate on Classes. – Ed. Verso, 1989.– <https://www.ssc.wisc.edu/~wright/Published%20writing/DOC-TOC.pdf>

⁷⁹ Уорнер Л. Социальный класс и социальная структура, 2004.

⁸⁰ Бурдьє П. Формы капитала. – Экономическая социология, 2002, т.3, №5, с.60-74, http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc_t3_n5.pdf.

стосовно його внутрішньої структури. З урахуванням складностей ідентифікації та підрахунку середнього класу питання постає наступним чином:

- що представляє “ядро” середнього класу та його периферія;
- де починається трансгенна зона переходу від середнього класу до інших соціальних прошарків;
- чи має місце розширення середнього класу та включення до його складу представників не характерних для “класичного” середнього класу, або навпаки повернення до його складу представників, які тимчасово “випали” внаслідок несприятливих обставин у попередні роки.

При застосуванні об’єктивних показників їх кількість має бути мінімізованою, до того ж, ці показники мають бути “універсалізовані”, тобто придатні для застосування до різних територіально-поселенських, соціально-демографічних груп. Окрім того, ці показники мають бути “технологічними”, що означає, що вони не повинні бути “трудомісткими”, тобто не потребувати занадто значних зусиль для отримання інформації про них.

Враховуючи наведене вище, в цьому дослідженні перевага віддана самооцінці об’єктивної ситуації, в якій перебуває респондент, або його родина. Наприклад, під час оцінки рівня добробуту таким “технологічним” показником можна вважати самооцінку рівня добробуту респондентом (залежно від того, якою мірою цей добробут здатен забезпечувати потреби домогосподарства – від їжі до предметів розкоші). Однак, оскільки будь-яка самооцінка вносить елемент суб’єктивізму, отримані таким чином показники можна вважати “умовно-об’єктивними”. Наступне, оскільки ці показники базуватимуться на самооцінках респондентів, то повинні бути адекватно зрозумілими респондентами (тобто, вони повинні однаковим чином розумітися як дослідниками, так і досліджуваними). Безумовно, інформація про респондента (рівень доходів, освіти), отримана від нього самого, зроблена за його самооцінкою, у більшості випадків є менш достовірною, ніж інформація, отримана з документальних джерел. Однак очевидно, що у масових опитуваннях отримання інформації з документальних джерел про кожного респондента є практично нездійсненним завданням. До того ж, як зазначає Є.Головаха, “низькі зарплати на найбільш престижних державних посадах, а також масове ухилення від сплати податків з додаткових прибутків вносять такі спотворення до об’єктивної картини стратифікації, що використання подібного роду критеріїв призводить до принципових помилок у вивченні реальної статусної ієрархії і перш за все – ієрархії рівнів добробуту людей. Тому оцінюючи соціальні ресурси та потенційні можливості формування середнього класу слід спиратися на аналіз самооцінок соціального та матеріального становища”⁸¹.

Отже, враховуючи викладене, вважаємо за доцільне застосовувати наступні критерії віднесення до середнього класу: **самооцінку рівня добробуту родини та відповідь на питання про рівень освіти. При цьому до середнього класу передбачається відносити тих респондентів, які мають дохід вищий, ніж необхідно для забезпечення мінімальних потреб родини у харчуванні та речах повсякденного вжитку, а за рівнем освіти – тих, хто має освіту, не нижчу за середню спеціальну.**

⁸¹ Головаха Е.И. Изменение социальной структуры и формирование среднего класса на Украине. – <http://www.nir.ru/sj/sj/4golov.htm>.

Глава 2. УКРАЇНСЬКИЙ СЕРЕДНІЙ КЛАС: САМОВИЗНАЧЕННЯ І ХАРАКТЕРИСТИКИ

(на підставі соціологічного дослідження Центру Разумкова)

2.1. Методологія дослідження

У цьому виданні викладаються результати дослідження, виконаного соціологічною службою та експертами Центру Разумкова в межах проекту “Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних норм і стандартів” у 2014-2015 роках¹.

Середній клас є предметом зацікавленості не лише соціологів, але й політиків, політологів, економістів, представників інших соціальних дисциплін. Водночас відомо, що єдиної точки зору на його характеристики та навіть сам факт його існування загалом і в Україні зокрема немає. Побутує думка, що це поняття є досить умовним, оскільки об’єднує надто різні соціальні верстви, що мають дуже мало спільного².

Не торкаючись дискусії з приводу уявного, теоретичного чи реального існування середнього класу (що є окремою проблемою), експерти Центру в цьому дослідженні розглядають “середній клас” як певний нормативний конструкт, ідеологему, метафору, сформовану в повосенній культурі західних країн і наділену соціально позитивними конотаціями; “український середній клас”, “середній клас в Україні” – насамперед як реальний феномен масової суспільної свідомості, поширений і затребуваний ідентифікатор у соціальному просторі, що перебуває у процесі тривалої трансформації і суспільної стратифікації.

Експерти Центру виходять з того, що формування середнього класу в перехідному, трансформаційному суспільстві, яким є сьогодні українське суспільство, є особливо важливим, оскільки саме він, *по-перше*, є (має бути) суспільним суб’єктом запиту на демократичні цінності і стандарти, їх головним носієм і захисником. *По-друге*, саме середній клас складає соціальну основу громадянського суспільства, без якого побудова демократичної, правової, соціальної держави є неможливою. *По-третє*, саме середній клас розглядається як соціальна основа громадянської (політичної) нації, отже – суспільної єдності і стабільності.

¹ Проект виконано Центром Разумкова за фінансового сприяння Уряду Канади, наданого через Департамент закордонних справ, торгівлі та розвитку (DFATD).

² Так, за твердженням Д.Лейна, вже наприкінці ХХ століття класові підходи якщо не зникли, то втратили свій вплив. “У суспільній і політичній літературі соціальний клас як головна рушійна сила соціальних змін “помер” і як пояснювальний фактор трансформації і як політичний актор у розвинутих країнах Заходу”, зокрема тому, що “в постіндустріальному суспільстві клас дедалі більше втрачає сенс і як форма ідентифікації, і як пояснювальний концепт”. З іншого боку, “тоталітаризм покінчив з класами, замінивши їх недиференційованими масами. Класи як форма єдності перестали існувати через атомізацію суспільства”. Див.: Лейн Д. Еліты, классы и гражданское общество в период трансформации государственного социализма. – Социология: теория, методы, маркетинг, 2006, №3, с.17.

Відповідно, мета дослідження полягає у з'ясуванні характеристик середнього класу в Україні з точки зору його можливостей виконувати вказані ролі, стати соціальною силою, здатною забезпечити рух українського суспільства від нинішньої “формальної демократії” до реальної, від патерналістської держави до соціальної і правової.

Серед завдань дослідження: з'ясування ступеня суспільної затребуваності і поширеності соціального ідентифікату “середній клас” і пов'язаних із ним уявлень, характеристика відповідності цим уявленням реальних соціальних практик громадян, які стійко ідентифікують себе із середнім класом, опис та аналіз їх життєвих і суспільно-політичних (громадянських) цінностей і стратегій, насамперед – стратегій соціальної участі (громадської активності і готовності до колективних дій).

(Робоча гіпотеза). В основу дослідження покладене припущення, що група респондентів, вирізнена за ознаками стійкого самовизначення та рядом формальних ознак (рівень освіти, доходу, відчуття спільності інтересів, коло спілкування), відповідає також іншим ознакам (властивостям, характеристикам), які риписуються середньому класу. Зокрема, більшою мірою, ніж іншим соціально-класовим групам і загальному масиву опитаних, їй властиві: активні життєві стратегії і соціальна відповідальність; потреба у визнанні і затребуваності; меритократичне розуміння засад соціальної справедливості, соціальної стратифікації і соціальної нерівності; прихильність до демократичних норм і цінностей і готовність до участі та асоціації з метою їх просування і відстоювання.

Для вирішення дослідницьких завдань використані окремі елементи структурно-функціонального, інституційного, культурологічного підходів. У якості теоретичної і методологічної бази дослідження використані праці зарубіжних і вітчизняних науковців у галузях соціальної філософії, соціології, культурології, політекономії, права, а також – дослідження у сфері людського розвитку³. Особлива увага надавалася працям, у яких аналізувалися різні аспекти суспільних процесів, що відбувались у трансформаційних країнах, зокрема в Україні, Польщі, Росії⁴.

Емпіричною базою дослідження є результати масового соціологічного опитування і групових інтерв'ю (фокус-груп). Передбачалося, що результати масового опитування дозволять отримати уявлення про соціальні характеристики і структуру середнього класу, поширеність серед його представників оцінок ситуації в суспільстві, а також поглядів, цінностей, соціальних практик.

³ Праці Дж.Александера, З.Баумана, Д.Белла, П.Бурдьє, Т.Веблена, Е.Гідденса, Д.Голдторпа, Р.Кастеля, Д.Коулмана, А.Маслоу, К.Манхейма, Д.Норта, Р.Патнема, Т.Парсонса, В. Радаєва, Д.Сакса, А.Селігмена, Е.Тоффлера, Д.Уррі, Р.Флоріди, Е.Фромма, Ф.Фукуями, С.Хантінгтона та ін.

⁴ Праці О.Аврамової, Є.Головахи, О.Гришної, П.Гайдуцького, Л.Гудкова, О.Демківа, Г.Доманські, Т.Заріцкі, Ю.Золотарьової, Т.Кір'ян, О.Куценко, Ю.Левади, О.Левінсона, Д.Лейна, Е.Лібанової, С.Макеєва, Т.Малєєвої, Л.Нагорної, С.Оксамитної, Н.Паніної, Ю.Саєнка, О.Симончук, Н.Тихонової, О.Пасхавера, А.Пшеворські, П.Штомпки та ін.

Доповіді з проблем людського розвитку Інституту демографії та соціальних досліджень ім.М.В.Птухи НАН України за редакцією Е.Лібанової (2007 і 2010 років).

Разом з тим, метод структурованого інтерв'ю, застосований у масових опитуваннях, не достатньо придатний для розкриття менталітету соціальних груп, логіки обґрунтування їх представниками своєї соціальної позиції та соціальної поведінки. Найбільш адекватними для цього є якісні методи дослідження, зокрема, фокус-групи. Водночас, фокус-групи (як і будь-який якісний метод дослідження) не дозволяють дати кількісну оцінку поширеності в середовищі українського середнього класу висловлених у процесі фокус-групових дискусій думок, – це може бути оцінене лише за результатами кількісних опитувань. Ці обставини і зумовили поєднання у процесі виконання дослідницького проекту кількісних та якісних методів дослідження.

Масове соціологічне опитування методом стандартизованого інтерв'ю проведено з 26 вересня по 10 жовтня 2014р. Опитано 10 054 респондентів віком від 18 років у всіх регіонах України, за винятком Криму, за вибіркою, що репрезентує доросле населення за основними соціально-демографічними показниками⁵.

У травні-червні 2014р. проведено дискусії в шести фокус-групах: по дві в містах Києві і Львові та по одній – в Одесі й Харкові. До участі у фокус-групах були запрошені особи активного трудового віку (30-50 років), які ідентифікують себе з середнім класом, мають вищу або середню спеціальну освіту, мають постійну роботу або власну справу та середньомісячний дохід не нижчий від 2 500 грн. на кожного члена родини. Серед учасників фокус-груп були приватні підприємці, працівники як державних, так і приватних установ і підприємств, представники вільних професій (художники, юристи, перекладачі), вчителі, викладачі, лікарі, інженери, військовослужбовці, працівники сфери обслуговування та торгівлі⁶.

Результати дослідження описуються в термінах належного представникам середнього класу капіталу – людського (включно з культурним) і соціального (включно із символічним). Переважна увага надається соціальному капіталу, оскільки головним завданням дослідження було з'ясування готовності середнього класу до асоціації. До соціального капіталу віднесені насамперед громадянська ідентичність, толерантність, довіра, громадянські цінності та участь (громадянська активність).

Критеріями виокремлення шуканої групи (“середнього класу”) під час масового соціологічного опитування покладені наступні:

⁵ Вибірка – багатоступенева, випадкова із квотним відбором респондентів на останньому етапі. Теоретична похибка вибірки (без урахування дизайн-ефекту) не перевищує 1,0% з імовірністю 0,95.

Докладно результати опитування описані в Аналітичній доповіді Центру Разумкова “Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних норм і стандартів”. – Національна безпека і оборона, 2014, №1-2, с.3-78; та в аналітичних матеріалах “Український середній клас як соціально неоднорідна спільнота”. – Національна безпека і оборона, 2014, №3-4, с.2-54.

⁶ Групи налічували по 9-10 учасників, були змішаними за ознаками віку і статі. Загалом у дискусіях взяли участь 56 учасників (у тому числі жінок – 31, чоловіків – 25).

Докладно опис фокус-групових дискусій див.: “Середній клас в Україні: критерії ідентифікації (позиції експертів, уявлення та самовизначення громадян”. – Київ, Бібліотека Центру Разумкова, 2014; “Український середній клас очима його представників: Дискусії у фокус-групах” – Київ, Бібліотека Центру Разумкова, 2014; “Особливості українського середнього класу очима його представників (за матеріалами фокус-групових досліджень” – Київ, Бібліотека Центру Разумкова, 2015.

- *стійке самовизначення* в якості представника середнього класу – яке встановлювалося шляхом одночасного застосування двох шкал самоідентифікації (тричленною: “вищий клас – середній клас – нижчий клас”, та чотиричленною, з додаванням позиції “робітничий клас”), а також 10-бальної шкали тесту інтегральної самооцінки; в результаті, “стійке самовизначення” виявили 27% опитаних (за обома шкалами самоідентифікації обрали позицію “середній клас”, за тестом інтегральної самооцінки – позиції з IV по VI включно)⁷;
- *високий рівень освіти* (середня спеціальна, незакінчена вища, вища)⁸;
- *порівняно високий рівень добробуту* за самооцінкою (оцінки “в цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку викликає труднощі”, “живемо забезпечено, але зробити деякі покупки поки не в змозі”, “можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо”)⁹;
- *відчуття спільності інтересів з представниками середнього класу* (за відповіддю на пряме питання)¹⁰;
- *домінування в найближчому соціальному оточенні представників середнього класу* (за відповіддю на пряме питання)¹¹.

Респонденти, які відповідають усім наведеним критеріям, віднесені до “ядра” середнього класу, **в цьому тексті ця група означена як “середній клас”**, оскільки йдеться саме про шукану групу, і її представники найбільшою мірою відповідають прийнятому визначенню середнього класу¹². Ті респонденти, які віднесли себе до середнього класу (за тричленною шкалою – вищий, середній та нижчий класи), але не ввійшли до середнього класу, віднесені до його периферії. Ці групи порівнювались із групами респондентів, які віднесли себе до вищого і нижчого класів.

Таким чином, за результатами опитування, до середнього класу потрапляють 14% опитаних, до його периферії – 35%. До нижчого класу віднесли себе 31% опитаних, до вищого – дещо більше 1%. У складі середнього класу виокремлені також п’ять найчисельніших груп: фахівці (36% усього складу середнього класу), кваліфіковані робітники (15%), підприємці (11%), управлінці (10%), пенсіонери (9% складу).

⁷ Або 56% тих, хто ідентифікує себе із середнім класом за тричленною шкалою. Діаграми “Якщо українське суспільство умовно поділити на три соціальні класи,....?”; “До якого прошарку суспільства Ви скоріш за все віднесли б себе?”, “У нашому суспільстві є групи, що належать до вищих прошарків, і групи, що належать до нижчих,....?”.

⁸ Таблиця “Освіта респондентів”.

⁹ Таблиця “Яким є в цілому матеріальне становище Вашої родини?”.

¹⁰ Таблиця “З представниками якої з наведених соціальних груп Ви найбільшою мірою відчуваєте спільність інтересів?”.

¹¹ Таблиця ““Представники якої з наведених соціальних груп найчастіше входять до числа Ваших друзів, близьких знайомих?”.

¹² У викладах результатів дослідження, опублікованих у вказаних вище журналах “Національна безпека і оборона”, використовуються терміни “ядро” середнього класу, периферія середнього класу, суб’єктивний середній клас, вищий і нижчий класи.

Слід особливо наголосити, що ці дані не можуть сприйматися як абсолютні величини. Вони є відносними, умовними та ілюструють лише порядок соціально-класової стратифікації в Україні на момент дослідження, а також – певну подібність складу українського середнього класу і середнього класу розвинутих суспільств: більшість в обох випадках становить так званий “новий середній клас” – наймані працівники, тоді як “старий середній клас” – підприємці, перебувають у меншості.

У тексті наводяться окремі результати фокус-групових досліджень і масового соціологічного опитування¹³. Докладно результати загальнонаціонального соціологічного опитування, узагальнені в таблицях і діаграмах, наводяться в *Додатках*¹⁴. В окремих випадках окреслюються певні регіональні відмінності позицій представників середнього класу з тих чи інших питань; для порівнянь використовуються також результати попередніх соціологічних досліджень Центру Разумкова з проблем українського середнього класу¹⁵.

Застереження

Розглядаючи результати дослідження, необхідно брати до уваги деякі особливості.

Зокрема, слід зазначити, що відповіді респондентів на питання про величину їх доходу є не зовсім щирими, що підтверджує і велика кількість відмов від відповіді на це запитання. Тому більш надійним показником матеріального становища респондентів є питання про те, на що їм вистачає поточного доходу.

Оцінюючи гендерні відмінності відповідей, слід мати на увазі, що серед жінок частка осіб віком старше 60 років є в півтора рази вищою, ніж серед чоловіків (30% і 20%, відповідно). Як наслідок, частка пенсіонерів серед жінок також є значно вищою, ніж серед чоловіків (34% і 21%, відповідно). Тому часто гендерні відмінності є лише похідними від вікових відмінностей та відмінностей, пов'язаних з обмеженими можливостями, зокрема фінансовими, пенсіонерів.

Деякі неоднозначності також пов'язані з військовими діями на Донбасі.

Так, розрахунок вибірки дослідження здійснювався на основі статистичних даних щодо чисельності населення на 1 січня 2014р. Відомо, що чимало громадян за час бойових дій на Донбасі виїхали із своїх населених пунктів. Але точне число біженців, як і географія їх розселення (в т.ч. й за межами України) на час дослідження були невідомими. Тому не було можливості визначити як реальну частку населення Донбасу у складі населення України, так і розподіл населення Донецької і Луганської областей між територіями, які підконтрольні і не підконтрольні українській владі. Ці чинники є джерелом внесення додаткової похибки.

¹³ Кількісні дані в тексті подаються із заокругленням до цілих.

¹⁴ Див. додатки 2-4 цього видання. Кількісні дані в таблицях і діаграмах наводяться з точністю до десятих.

¹⁵ У випадку, коли йдеться про регіональні відмінності, використовується такий розподіл територій України на регіони: Захід – Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області; Центр – Вінницька, Житомирська, Київська, Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області, м.Київ; Південь – Миколаївська, Одеська, Херсонська області; Схід – Дніпропетровська, Запорізька, Харківська області; Донбас – Донецька та Луганська області (за винятком територій, невідконтрольних владі України).

У випадку використання попередніх досліджень Центру, їх вихідні дані наводяться окремо.

2.2. Чисельність і склад українського середнього класу

Як зазначалося вище, в цьому дослідженні для віднесення індивідів до середнього класу були обрані наступні критерії та їх порогові значення:

- стійке самовизначення;
- самооцінка рівня матеріального становища (не нижче показника “в цілому на життя вистачає”);
- рівень освіти (не нижче середньої спеціальної);
- відчуття спільності інтересів з представниками середнього класу;
- домінування у найближчому соціальному оточенні представників середнього класу.

Названі критерії слід розглянути докладніше.

Вихідним критерієм виокремлення покладено стійку самоідентифікацію респондентів як представників середнього класу. Критерій самовизначення використовується практично в усіх дослідженнях середнього класу, однак, зазвичай лише як допоміжний. У цьому дослідженні він є саме вихідним і розглядається як *реальне відчуття ними свого місця в реально стратифікованому українському суспільстві*. “Відчуття становища, яке [індивід посідає] в соціальному просторі..., будучи ближчим до класового несвідомого, ніж до “свідомості класу” в марксистському сенсі, – стверджує П.Бурдьє, – є практична матерія соціальної структури в цілому, яка розкривається через відчуття позиції, зайнятої в цій структурі”¹.

Попри близькість до несвідомого, відчуття свого місця має реальний практичний сенс і наслідки, що виявляються у практичній поведінці і діяльності людей. “Відчуття становища, як відчуття того, що можна і чого не можна “собі дозволити”, містить у собі негласне прийняття свого становища, відчуття меж (“це не для нас”), або, що зводиться до того ж, відчуття дистанції, яку позначають і тримають, поважають або змушують інших поважати – причому, звичайно, тим сильніше, чим більш суворими є умови існування і чим більш неухильним – принцип реальності”¹.

Як суб’єктивний критерій належності до середнього класу в цьому дослідженні використовувалося віднесення себе респондентом до середнього класу за будь-якого формулювання питання. Застосовувалися три шкали: тричленна, чотиричленна та інтервальна 10-членна.

Використання критерію самовизначення передбачає врахування певних застережень. *По-перше*, як було показано в попередній главі, в уявленнях українських громадян “середній клас” наділений багатьма позитивними конотаціями, йому приписується провідна соціальна роль, володіння моральними і громадянськими чеснотами, для багатьох він є певним нормативним взірцем життєвого успіху. Тому природним є бажання респондентів під час спілкування з інтерв’юером віднести себе саме до цієї спільноти, яка для багатьох набула рис референтної групи. *По-друге*, віднесення себе респондентом до середнього класу під час

¹ Бурдьє П. Социология социального пространства. – Москва, 2007, с.22, 22-23.

соціологічних опитувань часто відбувається через небажання визнавати свою належність до нижчих суспільних прошарків. Можна погодитися із зауваженням О.Симончук², що в ситуації, коли респонденту пропонується можливість вибрати між трьома позиціями – вищий, середній і нижчий клас (тричленна шкала), то спрацьовує механізм психологічного захисту, який не дозволяє багатьом респондентам віднести себе до нижчого класу (який сприймається як “негативна ідентичність”) і, як наслідок, вони ідентифікують себе як “середній клас”³. Тому дослідники пропонують застосовувати не тричленну, а чотиричленну шкалу, де доданий варіант відповіді “робітничий клас”⁴.

Використання тільки тричленної шкали дозволяє виокремити лише так званий суб’єктивний середній клас (Л.Хахуліна) – до якого респонденти відносять себе не за чітким відчуттям “свого місця” у соціально-класовій ієрархії, а радше за відчуттям “середньої людини”, “людини як усі”⁵.

Для встановлення *стійкої самоідентифікації* респондентів як представників середнього класу доцільно використати одночасно також тест інтегральної самооцінки становища людини в суспільстві⁶. Дані, наведені в *Діаграмах 1-3*, об’єднаних під рубрикою “Самовизначення респондентів у різних координатах: динаміка”, дозволяють, *по-перше*, встановити високий ступінь валідності чотиричленної шкали та інтервальної шкали соціального статусу, *по-друге*, стверджувати, що чисельність середнього класу в Україні (як суб’єктивного, так і власне середнього класу), впродовж 2000-х років зросла, але останніми роками стабілізувалася – що відповідає розвитку соціально-економічної ситуації у країні (економічне зростання до світової кризи 2008р. й економічний спад і стагнація надалі).

² Симончук Е.В. Средний класс: люди и статусы. – Киев, 2003, с.47.

³ Аналогічний ефект спостерігається за використання інших версій тричленної шкали, наприклад “еліта – середній клас – бідні”. Віднесення себе до “бідних” так само може сприйматися як негативна ідентичність.

⁴ У цьому дослідженні значна частина (16%) тих, хто за першого формулювання питання відніс себе до середнього класу, за другого – віднесли себе до робітничого класу (така сама частка (16%) – була і в 2008р.). *По-перше*, така стабільність результатів свідчить про надійність даних. *По-друге*, можна припустити, що за відсутності варіанту “робітничий клас” принаймні 16% респондентів, які віднесли себе до середнього класу, зробили це переважно тому, що не хотіли обрати “негативну ідентичність”.

До робітничого класу віднесли себе також майже 10% тих, хто у випадку тричленної шкали ідентифікував себе з вищим класом; 28% – з нижчим. Отже, спостерігається закономірність: чим нижчою є самоідентифікація респондентів у першому випадку, тим більша їх частина відносить себе до робітничого класу у другому випадку.

Серед великих соціально-професійних груп найчастіше “відмовлялися” від самовизначення як представника середнього класу за появи позиції “робітничий клас” кваліфіковані робітники (25%), некваліфіковані робітники (31%), пенсіонери та особи, які не працюють (по 22%).

⁵ Докладно див.: Хахуліна Л. Суб’єктивний середній клас: доходи, матеріальне положення, ціннісні орієнтації. – Мониторинг общественного мнения, 1999, №2, с.24-33. На підставі аналізу емпіричних даних автор робить висновок, що суб’єктивний середній клас, з огляду на його неконсистентність, “навіть чи можна розглядати як аналог середнього класу”. Тут “ідентифікація себе із середнім прошарком пов’язана радше з уявленням про себе не як про представника певного соціального, а просто як про середню людину”.

⁶ Респонденти під час опитування відзначали, на якій сходинці соціальної драбини вони, за їх власною оцінкою, перебувають. Позиції IV-VI інтервальної шкали інтерпретуються як такі, що відповідають “власно середньому класу”. Докладно див., наприклад: Симончук Е. Средний класс: люди и статусы..., с.51-52.

САМОВИЗНАЧЕННЯ РЕСПОНДЕНТІВ У РІЗНИХ КООРДИНАТАХ: ДИНАМІКА

Тричленну шкалу Центр Разумкова використовує з початку 2000-х років, а в дослідженнях 2008р. та 2014р. застосовувалися обидві (три- і чотиричленна) шкали, також тест інтегральної самооцінки соціального становища. За цими показниками є можливість простежити динаміку результатів з 2002р.*

Якщо за тричленною шкалою частка тих, хто відносить себе до середнього класу, залишається від того часу практично незмінною (попри істотні зміни в макроекономічній і соціальній ситуації), то за чотиричленною шкалою у 2008р., порівняно з 2002р., частка тих, хто відніс себе до середнього класу, зросла. Це дозволяє припускати, що чотиричленна шкала є більш чутливою до соціально-економічних змін, а отже, більш валідною, ніж тричленна. Однак, як показали результати опитування 2014р., і за цим показником, порівняно з 2008р., не сталося жодних змін.

Відповіді на питання, чи це пов'язано з "нечутливістю" і чотиричленною шкали, чи така стабільність результатів пов'язана з незмінністю чисельності середнього класу, допоможе порівняння показником, отриманим у випадку застосування тесту інтегральної самооцінки соціального становища.

Як видно з *Діаграми 3*, з 2002 по 2008р., частка респондентів, які позиціонують себе на 10-членній шкалі у проміжку IV-VI сходинок, зросла з 27% до 49%. А у 2014р. вона становила 53%, тобто, порівняно з 2008р., років змінилася незначною мірою**.

Отже, тут динаміка з 2002р. по 2014р. є подібною до динаміки відповідей на питання за чотиричленною шкалою – що можна оцінювати як взаємне підтвердження їх валідності. До того ж, отримання таких результатів за двома показниками дозволяє говорити про те, що чисельність середнього класу в Україні, зрісши упродовж 2000-х років, останніми роками стабілізувалася.

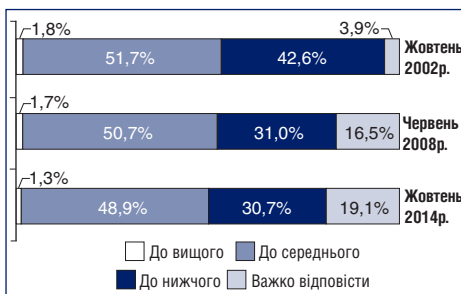
Тричленну шкалу експерти Центру Разумкова використовували переважно в публіцистичних цілях з метою привернення уваги влади і суспільства до феномену українського середнього класу та активізації відповідних суспільних дискусій.

* За 2002р. використовуються результати опитування, проведеного фірмою "Taylor Nelson Sofres – Ukraine" за загальнонаціональною репрезентативною вибіркою (1200 осіб). Респондентам так само пропонувалися чотиричленна шкала і 10-членна інтервальна шкала соціального статусу.

** При цьому, серед респондентів, які віднесли себе до середнього класу, відповідаючи на пряме питання в першому формулюванні, частка тих, хто оцінив свій статус IV-VI позиціями, становила у 2008р. – 68%, у 2014р. – 67%, а серед тих, хто відніс себе до середнього прошарку, відповідаючи на пряме питання у другому формулюванні, – відповідно 71% і 71%.

Діаграма 1

Якщо українське суспільство умовно поділити на три соціальні класи, то до якого класу Ви віднесли б себе?
(% опитаних)



Діаграма 2

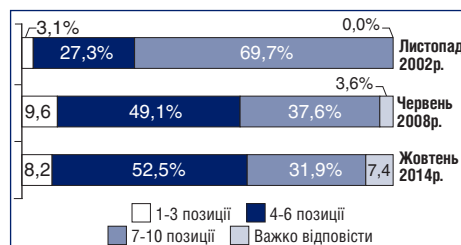
До якого прошарку суспільства Ви скоріше за все віднесли б себе?
(% опитаних)



* В анкеті варіант відповіді "важко відповісти" респондентам не пропонувався.

Діаграма 3

У нашому суспільстві є групи, що належать до вищих прошарків, і групи, що належать до нижчих прошарків суспільства. Яким балом Ви оцінили б власне становище в суспільстві?*
(% опитаних)



* За 10-членною шкалою від 1 до 10, де "1" означає найвище становище, а "10" – найнижче становище.

За критерієм **стійкого самовизначення** до складу середнього класу пройшли 27% респондентів, або 56% суб'єктивного середнього класу.

Застосування **самооцінки матеріального становища** (Діаграма 4) суттєво скоригувало число віднесених до середнього класу, зменшивши його до 18% опитаних. Це свідчить про те, що стійке суб'єктивне самовизначення респондентів як представників середнього класу характеризується досить низьким рівнем узгодженості із самооцінкою рівня матеріального добробуту.

Якщо долучити також критерій **рівня освіти** (Таблиця 1) – тобто вилучити із середнього класу тих респондентів, які мають освіту нижчу за середню спеціальну, то в його складі залишаться 16% усіх опитаних.

Діаграма 4



Таблиця 1

Освіта респондентів,
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Початкова або неповна середня	6,5	3,1	3,4	0,0	4,7	11,2
Середня	25,6	14,6	19,7	0,0	27,7	33,0
Середня спеціальна	32,7	20,9	31,6	31,8	31,6	33,1
Вища або незакінчена вища	34,7	60,8	44,9	68,2	35,4	22,4
Важко відповісти	0,3	0,5	0,4	0,0	0,5	0,3

Застосування двох останніх критеріїв – *відчуття спільності інтересів з представниками середнього класу* та *домінування в найближчому соціальному оточенні представників середнього класу* не справило особливо відчутного впливу на число респондентів, виокремлених як середній клас, – воно зменшилося до 15% та 14%, відповідно.

Відчуття спільності інтересів з представниками середнього класу визначене як критерій соціально-класової ідентичності респондентів, з огляду на те, що об'єктом дослідження є “клас” – і незалежно від його “аналітичної” чи “емпіричної” природи, слід мати на увазі, що будь-якій соціальній спільноті притаманне відчуття солідарності, тобто усвідомлення близькості власних інтересів з інтересами інших людей, які належать до цієї спільноти (класу). Як вважає Д. Голдторп, класи є групами осіб, об'єднаних спільними інтересами: “в немарксистській традиції, – писав він, – інтерес у процесі формування класів... завжди був представлений”⁷. Саме подібне відчуття солідарності значною мірою і перетворює певну сукупність людей на спільноту та суб'єкт соціальної дії. Є. Головаха, характеризуючи стадії розвитку соціальних груп, як важливий етап її становлення відзначав інституціоналізацію групового інтересу – “вироблення атрибутуки та групових норм”⁸. Саме тому, до середнього класу були віднесені лише ті респонденти, які відзначили відчуття спільності інтересів із середнім класом (Таблиця 2).

Водночас, з даних, наведених у Таблиці 3, видно, що представники середнього класу (як і суб'єктивного середнього класу периферії середнього класу)⁹ дійсно віддають перевагу близькості своїх особистих інтересів з інтересами “свого” класу, а не інших соціальних груп: міру цієї близькості вони оцінили найвище – у 4,2 бала за п'ятибальною шкалою (суб'єктивний середній клас та периферія середнього класу – у 4 бали). Привертає увагу висока міра відчуття спільності інтересів представників суб'єктивного середнього класу, периферії середнього класу та особливо нижчого класу з робітничим класом та висока міра

Таблиця 2

З представниками якої з наведених соціальних груп Ви найбільшою мірою відчуваєте спільність інтересів?
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний Середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Вищий клас	1,1	39,4	0,7	0,0	1,0	0,1
Середній клас	45,6	35,1	73,4	100,0	62,5	13,5
Робітничий клас	28,9	13,4	18,4	0,0	25,9	39,7
Нижчий клас	14,0	0,8	1,7	0,0	2,4	38,4
З жодною з них	1,3	0,0	0,7	0,0	1,0	1,4
Важко відповісти	8,9	11,3	5,0	0,0	7,1	6,8

⁷ Goldthorpe J. Occupational Sociology, Yes: Class Analysis, No: Comment on Grusky and Weeden's Research Agenda. – Acta Sociologica, 2002, № 45 (3), p.211.

⁸ Головаха Е. И. Изменение социальной структуры и формирование среднего класса на Украине. – Социологический журнал, 1997, №4, <http://jour.isras.ru/upload/journals/1/articles/397/submission/original/397-707-1-SM.pdf>

⁹ Ті респонденти, які віднесли себе до середнього класу (за тричленною шкалою – вищий, середній та нижчий класи), але не ввійшли до середнього класу, віднесені до периферії середнього класу. (Середній клас і його периферія разом складають суб'єктивний середній клас).

Таблиця 3

Якою мірою Ваші особисті інтереси близькі до інтересів кожної з наведених груп?*
середній бал

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Представники тієї національності, що й Ви	4,0	4,1	3,9	3,9	3,9	4,0
Жителі Вашого регіону	3,9	3,8	3,9	3,9	3,9	4,0
Представники робітничого класу	3,9	3,5	3,7	3,6	3,8	4,1
Представники середнього класу	3,6	4,1	4,0	4,2	4,0	2,9
Представники нижчого класу	3,4	3,1	3,2	3,0	3,2	4,0
Представники вищого класу	2,0	3,9	2,3	2,5	2,2	1,5

* За п'ятибальною шкалою від 1 до 5, де "1" означає, що інтереси респондента та інтереси наведеної групи є абсолютно протилежними, а "5" – що інтереси повністю збігаються.

дистанційованості всіх зазначених соціально-класових груп від вищого класу (тоді як його представники відзначають спільність інтересів із середнім класом так само часто, як і з вищим)¹⁰.

Привертає увагу також та обставина, що в усіх соціальних групах виражене відчуття спільності інтересів з представниками своєї національності та жителями свого регіону. Останні є або лише незначно нижчими від уявлення про спільність інтересів із своєю соціально-класовою групою (як у представників середнього класу), або статистично значимо не відрізняється від нього (як у представників периферії середнього класу та нижчого й вищого класів). Це може бути як виявом реальної множинності ідентичностей індивідів, так і ознакою слабкої визначеності самих *спільних інтересів*, зокрема – соціально-класових, отже – певної слабкості соціально-класових статусів.

Дані, що характеризують класовий склад **найближчого оточення** респондентів (Таблиця 4), свідчать про те, що в колі спілкування представників усіх соціально-класових груп (і масиву опитаних загалом) переважають представники середнього класу. Виняток становить лише нижчий клас, де в найближчому оточенні його представників відносно більшість складають представники робітничого класу. Отже, як і у випадку відчуття спільності інтересів, можна констатувати особливу близькість нижчого і робітничого класів.

Подібна картина складається також за відповідями респондентів на питання про наявність і число серед їх близьких знайомих представників тієї чи іншої соціально-класової групи (Таблиця 5)¹¹. Таким чином, можна припустити, що характеристики найближчого кола спілкування вказують на серединне становище середнього класу і проникність меж між вищим класом і середнім, з одного боку, і між середнім і нижчим класом – з іншого. Це, своєю чергою, може свідчити як про можливість середнього класу виконувати комунікативну функцію і бути базою вертикальної мобільності, так і про глибоку розмежованість вищого і нижчого класів.

¹⁰ Див. також Таблиці "Якою мірою Ваші особисті інтереси близькі до інтересів кожної з наведених груп?" (с.227,251).

¹¹ Див. також Таблиці "Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, які належать...?" (с.42).

Таблиця 4

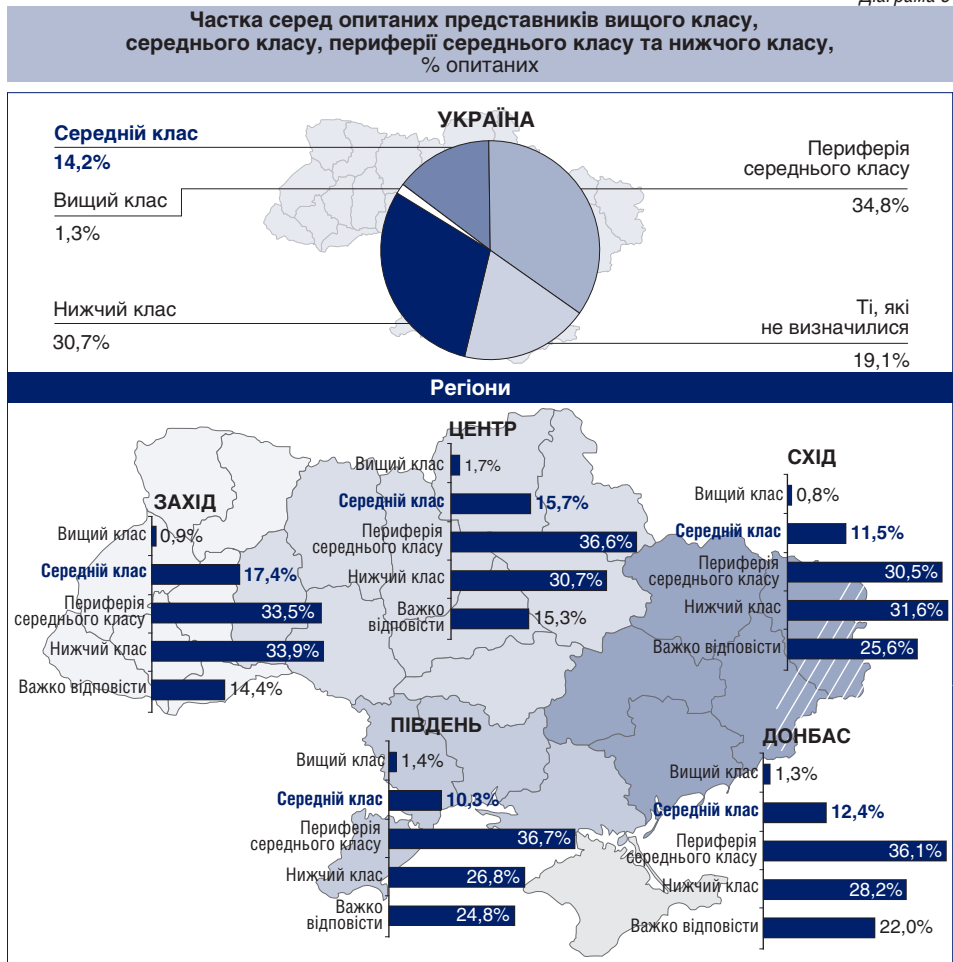
Представники якої з наведених соціальних груп найчастіше належать до числа Ваших друзів, близьких знайомих? % опитаних						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Середній клас	46,8	42,8	73,9	100,0	63,2	15,4
Робітничий клас	30,8	8,2	18,3	0,0	25,8	44,9
Нижчий клас	11,3	0,8	1,5	0,0	2,2	30,5
Вищий клас	1,0	35,8	0,6	0,0	0,9	0,2
Важко відповісти	10,1	12,4	5,6	0,0	7,9	9,0

Таблиця 5

Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, які належать...? % опитаних						
...до вищого класу						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Ні, не маю	53,0	12,4	41,3	31,4	45,3	72,1
Маю 1-2 таких близьких знайомих	30,5	24,8	41,9	51,2	38,1	17,9
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	7,9	60,6	10,3	13,2	9,1	3,4
Важко відповісти	8,6	2,2	6,5	4,1	7,4	6,7
...до середнього класу						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Ні, не маю	7,5	2,8	1,4	0,7	1,7	15,0
Маю 1-2 таких близьких знайомих	23,8	17,6	14,6	10,4	16,3	37,4
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	62,2	77,3	81,0	87,5	78,3	40,7
Важко відповісти	6,5	2,2	3,0	1,4	3,7	6,9
...до робітничого класу						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Ні, не маю	1,3	4,2	1,5	1,8	1,3	0,9
Маю 1-2 таких близьких знайомих	12,0	45,5	13,6	16,8	12,3	9,2
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	81,0	45,6	80,8	78,1	81,9	85,6
Важко відповісти	5,8	4,6	4,1	3,3	4,5	4,3
...до нижчого класу						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Ні, не маю	8,3	20,0	11,4	14,2	10,3	2,6
Маю 1-2 таких близьких знайомих	20,4	46,8	27,1	33,0	24,7	10,1
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	58,1	26,0	49,2	40,6	52,8	79,4
Важко відповісти	13,3	7,2	12,3	12,3	12,3	7,9

Таким чином, за результатами опитування 2014р., до середнього класу потрапляє 14% опитаних, до його периферії – 35%. До нижчого класу віднесли себе 31% опитаних, до вищого – дещо більше 1% (Діаграма 5). Кожна з цих груп може бути предметом окремого дослідження¹². Проте тут предметом є середній клас, характеристики інших груп використовуються для порівняння і з'ясування як подібностей (спільного) всередині середнього класу, так і його відмінностей від інших виокремлених соціально-класових груп – оскільки, як зауважував П.Бурдье, “соціальні агенти... вміщені в деяке місце соціального простору, яке може бути охарактеризоване через його відносне розташування порівняно з іншими місцями (вище, нижче, між тощо) та через дистанцію, що відділяє це місце від інших”¹³.

Діаграма 5



¹² Зокрема, докладно про суб'єктивний вищий клас див. Додаток №1 цього видання.

¹³ Бурдье П. Социология социального пространства..., с.50.

Соціальний склад

Середній клас є гетерогенною соціальною групою – що підтверджують і результати цього дослідження. Як видно з даних, наведених у *Таблиці 6*, український середній клас складають різні соціально-статусні (точніше – соціально-професійні) групи. Найчисельнішими групами у складі середнього класу є фахівці (36%), кваліфіковані робітники (15%), підприємці (11%), управлінці (10%), пенсіонери (9%)¹⁴. Такі категорії, як військовослужбовці та особи вільних професій, становлять лише по 1% складу середнього класу.

Таблиця 6

Соціальний статус респондентів, % опитаних						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Підприємці*	4,9	18,4	7,5	10,8	6,2	1,2
Управлінці вищої, середньої та нижчої ланки**	3,7	9,1	5,5	10,0	3,7	1,1
Фахівці***	18,3	19,0	23,6	35,7	18,6	12,3
Люди вільних професій	0,7	0,0	0,8	1,0	0,8	0,5
Військовослужбовці, службовці СБУ, МВС	0,7	2,0	1,1	1,2	1,1	0,1
Кваліфіковані робітники	16,5	15,4	17,2	15,1	18,0	14,2
Некваліфіковані або сільсько-господарські робітники	7,2	2,1	6,3	3,2	7,6	7,6
Студенти та учні	4,2	9,1	5,6	4,8	5,9	1,3
Домогосподарки	5,7	5,7	6,1	4,6	6,7	4,8
Пенсіонери	28,0	13,3	18,2	8,7	22,1	44,6
Непрацездатні (в т.ч. інваліди)	0,8	1,1	0,4	0,3	0,4	1,5
Ті, які не працюють та безробітні	6,5	2,8	4,9	2,2	6,0	8,8
Інше	2,5	2,0	2,5	2,3	2,6	1,9
Не відповіли	0,2	0,0	0,3	0,1	0,3	0,2

* До підприємців віднесені такі групи: власники великих, середніх і малих підприємств; ті, що займаються індивідуальною підприємницькою діяльністю; фермери.

** До управлінців віднесені: керівники (менеджери) підприємств, установ; керівники (менеджери) підрозділів підприємств, установ; керівники нижньої ланки.

*** До фахівців віднесені також службовці.

¹⁴ Докладно про названі групи див.: Український середній клас як соціально неоднорідна спільнота. – Національна безпека і оборона, 2015, №3-4, с.2-78.

Доречно зауважити, що в європейській та американській соціології підприємців найчастіше відносять до так званого "старого" середнього класу, тим самим протиставляючи його "новому" середньому класу, до якого зараховують насамперед управлінців, фахівців та кваліфікованих робітників. Досить часто вітчизняні дослідники характеристику "старий" середній клас застосовують і до пострадянських реалій, що досить дивно, зважаючи на те, що в пострадянських країнах підприємці є новоутвореною соціальною спільнотою, якої (як легальної) практично не було в радянському суспільстві.

Таким чином, майже половину (46%) середнього класу становлять фахівці та управлінці – або *інтелігенція*, що може слугувати підтвердженням думки тих дослідників, які саме в інтелігенції колишніх “соціалістичних” суспільств вбачають прототип нинішнього постсоціалістичного (у тому числі пострадянського) середнього класу¹⁵.

Водночас, з даних, наведених у *Таблиці 7*, можна бачити, що лише частина колишньої радянської інтелігенції змогла успішно адаптуватися до нових суспільних реалій, увійшовши до пострадянського середнього класу. Адаптація колишньої *номенклатури* (управлінців) відбувалася відчутно успішніше: колишні управлінці частіше знаходили себе як у пострадянському менеджменті, так і в бізнесі. За даними дослідження, лише 28% українських фахівців можуть бути віднесені до середнього класу – тоді як з-поміж управлінців – 39%.

Таблиця 7

Частка представників соціально-класових груп серед підприємців, управлінців, фахівців, кваліфікованих робітників та пенсіонерів, % опитаних					
	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери
Вищий клас	4,8	3,2	1,3	1,2	0,6
Середній клас	30,7	38,7	27,5	13,0	4,4
Периферія середнього класу	42,7	35,5	35,2	37,9	27,4
Нижчий клас	7,0	8,9	20,6	26,5	48,9
Не визначилися	14,8	13,7	15,3	21,4	18,8

Ще нижчою, ніж серед фахівців, частка представників середнього класу є серед кваліфікованих робітників (13%), однак, у структурі середнього класу кваліфіковані робітники є другою за чисельністю групою після фахівців.

Досліджень соціальної групи пенсіонерів у контексті їх належності до середнього класу зустрічати в літературі не доводилося. Значною мірою це можна пояснити вже згадуваним “економікоцентричним” підходом до середнього класу, який передбачає дослідження насамперед економічно активних груп. До того ж, частка тих, кого можна віднести до середнього класу, серед пенсіонерів є дуже незначною (4%). Але, через велике число пенсіонерів в українському суспільстві, їх частка у структурі середнього класу становить 9%, тобто є практично такою ж, як і частки підприємців або управлінців¹⁶.

¹⁵ Див., наприклад: Зарицькі Т. В пошуках подходящего прошлого. Кто был предшественником польского среднего класса. – *Academia*, 24 октября 2012г., <http://www.academia.edu/2458671>; Лібанова Е. Реальність і уявне в житті середнього класу. – *Диалог.ua*, <http://dialogs.org.ua/ru/dialog/page3-87.html>; Российский средний класс: анализ структуры и финансового поведения. – Москва, 2009, с.6, http://www.insor-russia.ru/files/middle_class_gr.pdf

¹⁶ Хоч у цьому дослідженні також не долається “економікоцентричність”, оскільки так само застосовуються критерії матеріального добробуту як показники належності до середнього класу, проте видається, що не слід вилучати значну частину суспільства (пенсіонерів) із соціально-структурного аналізу. Особливо, коли йдеться про дослідження соціальної і суспільно-політичної активності, яка аж ніяк не тотожна з економічною. Дослідження соціальної групи пенсіонерів як складової частини середнього класу бачиться обґрунтованим також тому, що людина, яка належала в економічно активному віці до певної соціально-класової групи (і мала відповідну самоідентифікацію), не може втратити її відразу після виходу на пенсію, а отже – в багатьох випадках продовжує відчувати себе насамперед членом цієї групи і в своїх діях, найімовірніше, солідаризується саме з її представниками.

Окремі характеристики соціально-класових груп

Вищий клас. Серед представників вищого класу найбільші групи складають фахівці та підприємці (19% і 18%, відповідно). Але наступна за чисельністю група (15%) представлена кваліфікованими робітниками. Така відносно велика частка кваліфікованих робітників у структурі вищого класу суперечить усталеним уявленням про те, які соціальні групи його формують¹⁷. Пенсіонери у складі вищого класу становлять 13%; по 9% – студенти та управлінці.

Периферія середнього класу. Серед представників периферії середнього класу менше, ніж серед самого середнього класу, підприємців (6%), управлінців (4%), фахівців (19%), натомість більше кваліфікованих робітників (18%) і пенсіонерів (22%). Отже, пенсіонери, кваліфіковані робітники та фахівці є найчисельнішими соціальними групами як у структурі периферії середнього класу, так і в структурі суб'єктивного середнього класу загалом.

Нижчий клас. Серед представників нижчого класу найбільшу соціальну групу становлять пенсіонери (45%). 14% – це кваліфіковані робітники, 12% – фахівці, 9% – особи, які не працюють, і безробітні, 8% – некваліфіковані або сільськогосподарські робітники, 7% – фахівці. Загалом особи, які не працюють (пенсіонери, безробітні, домогосподарки, студенти, непрацевдатні), становлять 61% представників цієї групи, що (поряд із високою часткою літніх людей) значною мірою визначає її соціальні та соціально-психологічні характеристики.

З наведеного вище переліку найчисельніших у складі середнього класу груп видно, що між ними можуть існувати суперечності (які, втім, супроводжують становлення будь-якої соціальної спільноти – тут доречно нагадати згадану вище слабку визначеність *спільних інтересів* представників середнього класу). Так, О.Куценко, аналізуючи становлення “нового (службового) класу”, до якого віднесені “менеджери, адміністратори, висококваліфіковані професіонали та, як особливий клас, гуманітарна інтелігенція”, зазначає, що “незважаючи на спільність класової основи, між менеджерами, адміністраторами, з одного боку, і професіоналами, інтелігенцією, з іншого боку, існують серйозні розбіжності, що проявляють себе, насамперед, у світі цінностей і соціальних діяч”¹⁸. Так само є під-

¹⁷ Результати опитування (насамперед через малу чисельність у вибірці осіб, які одночасно віднесли себе до кваліфікованих робітників і до вищого класу), не дозволяють дати відповідь на питання про те, чим зумовлена така самоідентифікація частини кваліфікованих робітників. Розкриття цієї теми потребує подальших спеціальних досліджень. Наразі можна лише висувати гіпотези стосовно причин цього.

Не виключено, що до вищого класу можуть відносити себе висококваліфіковані робітники з високими доходами, які одночасно є підприємцями (формально чи неформально). У випадку вибору віднесення себе до робітників чи підприємців, вони могли вибирати відповідь “робітники”, оскільки розцінюють діяльність, яка приносить їм дохід, як робітничу. Підприємництво в цьому разі потрібне лише для формально-юридичного її оформлення.

Не можна виключати також, що така самоідентифікація може бути пов'язана з “тіньовими” доходами, отриманими поза основною роботою. Загалом же частка кваліфікованих робітників є приблизно однаковою в усіх соціально-класових групах (від 14% до 18%).

¹⁸ Куценко О. Д. Общество неравных. Классовый анализ неравенств в современном обществе: попытки западной социологии. – Харьков, 2000, с.188. (Электронная версия, 240 с.), https://www.academia.edu/9471493/Куценко_О.Д._Общество_неравных

стави говорити про аналогічні розбіжності між підприємцями і найманими працівниками, які, як з'ясувалося за результатами цього дослідження, складають значиму більшість (65%) українського середнього класу¹⁹.

Тому вивчення різних груп, що належать до структури середнього класу, мають бути орієнтовані на аналіз не лише того, що їх об'єднує, але й того, що їх розрізняє. Від того, яка з цих тенденцій (уніфікації чи диференціації) виявиться потужнішою, значною мірою залежатиме, чи “відбудеться” середній клас в Україні. І якщо він “відбудуватиметься”, то важливо знати, яким саме чином, на основі яких соціальних цінностей, які стилі соціальної поведінки будуть спільними для представників різних груп середнього класу, і яка із соціальних груп у його структурі виявиться найбільш активною, а отже – “структуруютоворюючою”, тобто такою, чиї цінності, менталітет, стиль поведінки будуть транслюватися іншим групам.

Середній клас: підстави і мотиви самовизначення

Критерій самовизначення піддається чи не найбільшій критиці з боку фахівців, які акцентують його суто суб'єктивний характер і допускають його використання лише як допоміжного критерію. Так, на думку О.Авраамової, самовизначення “не можна однозначно розглядати в якості ознаки належності до середнього класу... Це лише відображення уявлень респондента про сучасне суспільство і своє становище в ньому відносно інших соціальних груп”²⁰. З автором можна було б погодитись, якби не той факт, що в повсякденному соціальному житті індивіди діють саме виходячи із власних уявлень про суспільну структуру і своє місце в ній: за наведеними вище словами П.Бурдьє, “відчуття свого місця” є “практична матерія соціальної структури”²¹.

О.Красота головними недоліками ідентифікації за самовизначенням вважає “розрив між реальним станом справ і прагненням більшості українців належати саме до середнього класу”, а також “необізнаність щодо критеріїв класифікації середнього класу”²². С.Коба стверджує, що спираючись на критерій самовизначення “соціологи реєструють значні перекося, тобто, наприклад, дохід респондента може бути вкрай низьким, але він відносить себе до середнього класу, керуючись при цьому бажанням дистанціюватися від бомжів і жебраків, що жодним чином не сприяє поясненню значення та рівня поширення класової ідентичності в суспільстві”²³. У наведених позиціях не враховується така функція

¹⁹ Понад 20% середнього класу становлять особи, які з різних причин не працюють; підставами їх самовизначення як представників середнього класу можуть бути як результати попередньої трудової діяльності та/або попередній професійний статус (пенсіонери), а також – статус сім'ї, членами якої вони є (студенти, учні, домогосподарки та ін.).

Серед представників середнього класу, що працюють, наймані працівники становлять 85%.

До найманих працівників віднесені управлінці, фахівці, службовці, військовослужбовці, кваліфіковані робітники та некваліфіковані або сільськогосподарські робітники.

²⁰ Средние классы в современной России: экономические и социальные стратегии. – Москва, 2003, с.145.

²¹ Бурдьє П. Социология социального пространства... , с.22. Курсив – *Ред.*

²² Красота О. Середній клас в Україні: сутність та класифікаційні ознаки. – Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: Економіка, 2011, №121-122, с.76-81, http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/krasota-o-middle-class-in-ukraine-essence-and-classifications-signs_14010.pdf

²³ Коба С.М. Проблема ідентифікації макросоціальних груп. – Идеи и идеалы, 2013, №1, т.2, с.71, http://ideaidaily.ru/wp-content/uploads/2013/07/Koba_115_t2.pdf

середнього класу, як нормативність, його сприйняття у трансформаційних пост-соціалістичних суспільствах як взірця і *досяжної* мети. Крім того, дистанціювання від негативної референтної групи саме і є сенсом “відчуття свого місця”, яке, своєю чергою, передбачає “відчуття дистанції, яку позначають і *тримають*” – тобто можна припустити, що людина, яка “хоче дистанціюватися від бомжів і жебраків”, навряд чи опиниться на соціальному дні (не кажучи вже про те, що названі автором категорії належать саме до декласованих, асоціальних елементів, але аж ніяк не до нижчого класу).

У літературі зустрічаються також дослідження, в яких виокремлення середнього класу лише за критерієм самовизначення розглядається як окремих, особливий підхід, який пов’язаний радше з політичним значенням досліджень середнього класу і який концентрується на ідентифікаційно-психологічних характеристиках індивідів, “оскільки саме вони найбільшою мірою впливають на їх соціальне самопочуття і соціально-політичний настрій і поведінку”²⁴.

З огляду на дискусії навколо критерію самовизначення, становить інтерес питання про мотиви, з яких респонденти відносять себе до середнього класу. В цьому контексті привертає увагу позиція А.Андреева, який пропонує розрізнити у складі російського середнього класу два субкласи: “середній клас за доходом” і “середній клас за особистою гідністю”. Перший “конститується на основі ринкового успіху та орієнтований на “матеріальну оціночну шкалу”. Респонденти, які належать до цієї категорії, відносять себе до середнього класу, виходячи насамперед з певних стандартів доходів і споживання.

Коли йдеться про другий субклас, то “тут до середнього класу відносять насамперед на підставі традиційно російських уявлень про те, які види занять дають на це право, а які – ні. Наприклад, вчителька, з цієї точки зору, радше буде віднесена до середнього прошарку, а продавчиня чи автослюсар, які заробляють, можливо, у 5-10 разів більше, – ні”²⁵. Самовизначення респондентів на підставі “особистої гідності” А.Андреев пояснює потребою в самокомпенсації: “За поняттями росіян нижчий рівень доходів може врівноважуватися деяким моральним ресурсом, що охоплює інтелігентність, духовне багатство, освіту, творчі досягнення”²⁶.

З автором не можна погодитись у двох моментах. Перший – надмірне акцентування російського національного характеру відзначених ним явищ; другий – зведення врівноваження нижчого рівня доходів моральним ресурсом до “самокомпенсації”, тобто винятково до задоволення індивідуальної потреби в самоповазі.

Явище “моральної компенсації” або “врівноваження” притаманне всім сучасним суспільствам і має форму символічного капіталу – *суспільного* визнання,

²⁴ Наприклад, дослідження міського середнього класу в Росії, здійснене Інститутом соціології РАН. “Середній клас” у цьому дослідженні визначався насамперед за самоідентифікацією респондентів, інші критерії (дохід, матеріальні активи, освіта тощо) застосовувалися як додаткові. Докладно див.: Тихонова Н.Е. Городской средний класс в современной России. Аналитический доклад Института социологии РАН. – Москва, 2006. http://www.isras.ru/analytical_report_MiddleClass_1.html

²⁵ Андреев А.Л. Социальное ядро нации (Средние слои в современном российском обществе). – Общественные науки и современность, 2000, №3, с.81, <http://ecsocman.hse.ru/data/779/350/1217/007aNDREEW.pdf>

²⁶ Там само, с.83.

поваги, престижу, визнання суспільної значимості характеру і змісту праці, професії, кваліфікації у цьому випадку “вчительки”, порівняно з “продавчиною”. Доречно навести виразне в цьому контексті твердження засновника відомої австро-американської економічної школи Л.Мізеса. “...Ні багатство, ні титули, – писав він, – не можуть дати члену суспільства той ранг або престиж, який здатне дати визнання його видатних особистісних якостей або здібностей. Зірками паризьких салонів є не мільйонери, а члени Французької академії”. Ідеї цих людей, “які формують громадську думку і поширюють нові ідеї”, є *суспільним надбанням*, оскільки вони “визначають майбутнє нації”²⁷.

Отже, “моральна компенсація” є не лише індивідуальною, але й насамперед суспільною, суспільно значимою потребою. Крім того, символічний капітал дійсно компенсує від’ємну різницю в економічних капіталах (доходах) різних професійних груп – за умови, якщо нижня межа економічного капіталу (капіталу “вчительки”) дає можливість забезпечити прийнятний рівень життя.

Водночас, А.Андреев має рацію, коли вирізняє дві групи середнього класу за ознакою мотивів самовизначення. Як свідчать дані, наведені в *Таблиці 8*, підстави і мотиви віднесення себе респондентами до середнього класу є досить різними.

Таблиця 8

Чому Ви віднесли себе до середнього класу?*				
	% опитаних			
	Суб’єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	
	2008р.	2014р.	2014р.	
Маю середній рівень доходів	29,3	26,8	33,2	24,2
Просто я так себе відчуваю	20,5	23,7	22,0	24,3
Я хочу жити так, як живе середній клас в європейських країнах	13,1	16,5	14,4	17,4
Займаюся діяльністю, якою, як правило, займаються представники середнього класу	12,5	6,9	9,7	5,8
Маю високий рівень освіти (кваліфікації)	6,4	5,2	6,8	4,5
Не хочу відносити себе до нижчого класу, це принизливо	15,2	13,4	6,2	16,3
Мої друзі належать до середнього класу	1,6	3,0	3,0	3,0
Важко відповісти	1,4	4,5	4,6	4,4

* Респондентам пропонувалося відзначити один варіант відповіді.

Найчастіше підставою самовизначення є “середній рівень доходів” (цю позицію відзначили 33% представників середнього класу²⁸). Фокус-групові дискусії дозволяють припустити, що йдеться не про статистичний середній рівень доходів, а радше про *певний дохід, достатній для забезпечення прийняттого рівня життя*. Крім того, задекларовані представниками середнього класу середні суми доходів у розрахунку на одного члена сім’ї перевищують відповідні цифри, надані опитаними загалом, у півтора-два рази, залежно від регіону (*Карта 1*, с.64–65).

²⁷ Див.: Людвиг фон Мізес. Индивид, рынок и правовое государство. – Санкт-Петербург, 2006, с.166, 167.

²⁸ У тому числі: з-поміж підприємців – 39%, управлінців – 43%, фахівців – 32%, кваліфікованих робітників – 38%, пенсіонерів – 30%. Таблиці “Чому Ви віднесли себе до середнього класу?” (с.203).

Фокус-групові дискусії

Більшість учасників фокус-групових дискусій наполягали на тому, що дохід представника середнього класу має не лише забезпечувати первинні потреби сім'ї (харчування, одяг, оплата житла тощо), але й дозволити накопичення коштів як на придбання таких речей, як житло, автомобіль, дача, так і на відпочинок (відпустку), а також — забезпечувати можливість заощаджень.

Певний підсумок дискусіям про дохід, рівень матеріальної забезпеченості, який може слугувати критерієм належності (віднесення) до середнього класу, підводить визначення, що його сформулювала одна з учасниць: “Середній клас — це квартира не в кредит, а викуплена, автомобіль, дача, можливість відпочивати двічі на рік, можливість мати й утримувати двох дітей і стабільна робота” (Київ-2). Із цим визначенням погодилися всі члени фокус-групи.

При цьому, з'ясувалося, що респонденти у своєму самовизначенні досить жорстко орієнтовані на рівень доходу. Як видно з даних *Діаграми 6*, соціально-класове самовизначення респондентів досить чітко відповідає рівню декларованого ними середнього доходу в розрахунку на кожного члена сім'ї: у представників нижчого класу зазначений дохід є найменшим, у вищого та середнього — найбільшим. У середнього класу дохід є вищим, ніж у представників його периферії, представників нижчого класу і по масиву опитаних загалом²⁹.

Діаграма 6



* Респондентам пропонувалося назвати приблизну суму в гривнях.

Наступною за частотою посилань є позиція “просто я так себе відчуваю” (22%) — позиція, що зазнає чи не найбільшої критики дослідників. Але для такої відповіді є цілком реальні підстави у людей, які мають вищу освіту та високу кваліфікацію, проте за іншими критеріями (насамперед, доходу) не можуть віднести себе до середнього класу (наприклад, колишня радянська інтелігенція). Таке припущення підтверджується тим, що цю позицію найчастіше відзначають пенсіонери (32% проти, наприклад, 14% підприємців) і вона є першою (поряд з наявністю середнього рівня доходів) в рейтингу підстав самовизначення для цієї групи представників середнього класу.

Якщо проаналізувати розподіл мотивів самовизначення за групами, що складають середній клас, то можна помітити в ньому певну логіку: так, підприємці найчастіше посилаються на рівень доходів і вид діяльності, властивий середньому

²⁹ Аналізуючи відповіді респондентів стосовно розміру їх доходів, слід зазначити, що досвід проведення соціологічних досліджень свідчить про те, що респонденти схильні, з одного боку, занижувати рівень своїх доходів, відповідаючи на пряме питання про них, або уникати відповіді на нього, до того ж, тим частіше, чим реально вищим є рівень їх доходів. Зокрема, підтвердженням цього є та обставина, що чим вищим є соціальне становище респондентів, тим частіше вони відмовляються відповідати на це питання: 31,5% представників нижчого класу, 42,7% — периферії середнього класу, 47,7% — представників середнього класу, 60% — вищого класу. Таким чином, наведені в *Діаграмі 7* цифри відбивають порядок, а не реальні суми доходу.

класу (19%), найчастіше посилаються підприємці; кваліфіковані робітники – на рівень доходів (38%); пенсіонери – на самовідчуття (32%) та рівень доходів (30%). Серед управлінців відносна більшість (43%) вказали на середні доходи, а також – самовідчуття (21%), яке посіло другу позицію в рейтингу мотивів цієї групи, – що може бути пов’язане з відчуттям влади, управлінськими, розпорядчими функціями, що їх виконують ці представники середнього класу. Номінальну другу позицію в рейтингу групи пенсіонерів посів рівень доходів (як це не дивно в нинішній ситуації з пенсійним забезпеченням у країні). Але водночас результати дослідження показують, що частка пенсіонерів, які належать до середнього класу і вказують на наявність заощаджень (84%), є більшою, ніж загалом серед представників середнього класу (71%), – що дозволяє припускати, що саме наявність заощаджень (у т.ч. накопичених тоді, коли вони працювали) дозволяє їм відносити себе до середнього класу. До основних матеріальних активів цієї групи належить комфортне житло, яким пенсіонери володіють частіше, ніж в середньому представники середнього класу загалом. 11% пенсіонерів, віднесених до середнього класу, мають роботу, яка відповідає їх кваліфікації та відповідно оплачується – що істотно більше, ніж серед пенсіонерів, які належать до нижчого класу (2%).

Отже, певні “об’єктивні” (властиві середньому класу за визначенням) підстави відносити себе до середнього класу є також у респондентів, які мотивом самовизначення обрали варіант “просто я так себе відчуваю”.

Такі мотиви, як “я хочу жити так, як живе середній клас в європейських країнах”, “не хочу відносити себе до нижчого класу, це принизливо” можуть мати вельми позитивний сенс спонуки до активних дій з метою досягнення бажаного соціального статусу та відповідного рівня життя³⁰. Так, небажання віднести себе до нижчого класу є не лише психологічним захистом і пасивним дистанціюванням від негативної самоідентифікації, але й спонукую до сприйняття середнього класу як референтної групи³¹. Крім того, результати цього дослідження дозволяють констатувати, що мотив дистанціювання значною мірою пов’язаний з тим, що респонденти, які його обирають, за походження належать переважно до груп, вищих за соціальним статусом за нижчий клас, їм більшою мірою, ніж представникам нижчого класу, притаманне прагнення до самовдосконалення та активності, потенційна готовність докладати зусиль для реалізації високого рівня заяждань³².

Водночас, якщо порівняти характеристики двох груп респондентів, поділених за ознакою “об’єктивності”/“суб’єктивності” мотивів і підстав самовизначення як представника середнього класу, то можна помітити певну відмінність їх соціальних позицій і зробити висновок, що представники другої групи, хоча й

³⁰ Так, Є.Ахтирко зауважувала: “Якщо у людей є подібні орієнтири і вони ставлять за мету потрапити до середнього класу, то це хороша ознака того, що й усе суспільство рухатиметься вперед”. Див.: Середній клас в Україні: майбутнє народжується сьогодні. – www.dialogs.org.ua

³¹ Іноді “нижчий клас” може виконувати функцію негативної референтної групи. Зокрема, таку думку висловив один з учасників фокус-групових дискусій, наразі – підприємець: “У родителей было все как бы минимальное в советские времена, и я сказал себе, что буду жить лучше, чем они...” (Харків).

³² Докладно див.: Міщенко М. Соціальне дистанціювання від нижчого класу як мотив соціальної самоідентифікації. – Національна безпека і оборона, 2014, №3-4, с.79-100,

орієнтуються на середній клас як референтну групу (про що свідчить “ідеалізований” образ середнього класу в їх уяві), це позначається на їх соціальній активності та соціальних установках меншою мірою, ніж у представників першої групи.

До першої групи віднесені респонденти, які мотивують віднесення себе до середнього класу або наявністю середнього рівня доходів, або високим освітнім рівнем, або ж тим, що займаються діяльністю, якою, як правило, займаються представники середнього класу (50% усіх представників середнього класу), до другої – які мотивують таку ідентифікацію або тим, що вважають принизливим відносити себе до нижчого класу, або хочуть “жити так, як живе середній клас в європейських країнах”, чи “просто так себе відчують”, або ж тому, що їх друзі належать до середнього класу (тобто без посилання на відповідність власного становища тому становищу, в якому мають перебувати представники середнього класу) (46% представників середнього класу).

Представники першої групи мають вищий рівень забезпеченості, наприклад, частіше вказують на наявність стабільного доходу який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження (35%, тоді як серед представників другої групи – 21%). Вони також частіше відповідають, що мають високий освітній рівень (59% і 49%, відповідно), високий культурний рівень (60% і 52%), що належать до працівників нефізичної праці (46% і 37%), що володіють прагненням до професійної самореалізації (55% і 47%), здоровим способом життя (58% і 49%, відповідно).

Представники другої групи мають більш чітке уявлення про те, “яким має бути” представник середнього класу, вони частіше, вказують, наприклад, на те, що людина, для того, щоб її можна було віднести до середнього класу, повинна володіти заміським будинком (46% і 38%, відповідно), власним бізнесом (44% і 37%), мати заощадження (62% і 55%), мати високий культурний рівень (71% і 65%), у неї має бути виражене прагнення добробуту за рахунок власної праці (71% і 66%), вона має проявляти громадянську активність (52% і 44%, відповідно).

Разом з тим, представники другої групи рідше погоджуються із судженням “рівність – це насамперед рівність можливостей виявити свої здібності і рівність усіх перед законом” (63% і 69%, відповідно), а також рідше відповідають, що представникам їх найближчого соціального оточення властива участь у діяльності громадських та волонтерських об’єднань (6% і 10%, відповідно).

Можливо, до цієї групи можуть бути віднесені слова Ю.Левади, який свого часу стверджував, що в масовому віднесенні себе до середнього класу виявляється прагнення людей “бути з більшістю”, вчиняти “як усі”, оскільки так безпечніше і “безвідповідальніше”. Такий середній клас може забезпечити лише стабільність “стоячого болота”. “У суспільстві така стабільність є недостатньою і ненадійною, – писав Ю.Левада, – Суспільство є стабільним, коли воно організоване, коли люди і групи знають і вміють відстоювати свої права, орієнтуватися на більш високі взірці”³³. Можна лише додати – така орієнтація передбачає активну життєву і громадську позицію кожного, хто бачить взірць у середньому класі.

³³ Левада Ю.А. “Средний человек”: фикция или реальность?. – Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены, 1998, №2, <http://cyberleninka.ru/article/n/sredniy-chelovek-fiksiya-ili-realnost>

Узагальнення результатів дослідження методами стандартизованого інтерв'ю і фокус-групових дискусій в частині підстав і мотивів самовизначення респондентів як представників середнього класу дозволяє зробити наступні висновки.

(1) Представники українського середнього класу будують свою соціально-класову ідентичність, виходячи із трьох засновків: *по-перше*, часткового ототожнення себе із заможними верствами радянського часу (коли символом добробуту була наявність “квартири-машини-дачі”); *по-друге*, порівняння себе з нормативним взірцем західного середнього класу, як його уявляють учасники фокус-груп (за ознаками освіти, кваліфікації, але не добробуту), *по-третє* – відмежування себе від “вищого класу” (як “олігархів”) і відсторонення від нижчого. У цьому відмежуванні очевидно виявляється етична природа: “свій добробут ми забезпечили власною працею”. Відсторонення від нижчого класу має іншу природу, радше соціально-психологічну – певного самоствердження (“ми змогли, не здалися”).

(2) Головні підстави самовизначення – блок економічних показників, характеристик матеріального рівня, статків, доходів, володіння майном, наявності заощаджень тощо: *“Достаток – це найперший критерій, потім вже дотичні...”* (Львів-1). Іноді цей показник абсолютизується і ставиться вище статусу: *“Для нас важен доход. А не к какому класу мы принадлежим”* (Київ-1).

Слід відзначити, що при цьому практично всі учасники фокус-груп були свідомі того, що рівень доходу українського середнього класу і європейського – це зовсім різні речі, й тому намагалися виходити саме з українських реалій: *“Але тут завжди треба мати на увазі, що це в наших конкретних українських умовах. Весь час треба цю брати точку відліку”* (Львів-1).

Водночас, часто підкреслюється помірність, раціональність, “розумність” обсягів матеріальної забезпеченості і власних потреб у ній: *“Я вчитель, наче як державний службовець. Я не хочу хапати якихось зірок з неба. Дайте мені пристойну зарплату, яка мені забезпечить... Я не хочу відпочивати десь на дорогих курортах і так далі. Мені достатньо, щоб я могла заплатити податки, які вимагає держава, оплатити. Щось трошки відкласти. Мати змогу краще одягнутися. Відпочити в Карпатах. Я не хочу “чогось”*” (Львів-1); *“Я... відношу себе до середнього класу, бо маю квартиру, маю середню машину, маю роботу. Та й усе. Тобто, там не їжджу десь на Мальдіви відпочивати, чи там на якісь острови...”* (Львів-2).

Так само часто учасники дискусій вказували на те, що визначають свій статус, порівнюючи себе з іншими людьми й верствами, причому, як правило – з менш забезпеченими (*“Я, наприклад, [відношу себе до середнього класу] в порівнянні до... Я просто аналізую те як живуть інші люди. Тільки так”*; *“Дивлячись на бідніших, так – якісь критерії ставиш, скажімо – бачиш вже своє місце”*, Львів-1; *“Я себя отношу, потому что мне хватает на еду и на один раз поехать отдохнуть. Я считаю, что я не бедствую. Есть люди, которые живут хуже меня, поэтому я отношу себя к этому классу”*, Харків).

Помітно, що в цих висловлюваннях криється неприйняття надмірних зажадань і марнотратного стилю життя “вищого класу” і прагнення представників середнього класу дистанціюватися від нього.

(3) Дещо рідше, ніж рівень добробуту (або доходу), головними підставами самовизначення є певний вид зайнятості, властивий середньому класу: “Я – середній клас, тому що я частний підприємця” (Харків), або високий рівень якісної освіти: “Середній клас – це людина з хорошим образованием. Хорошее образование может тебе дать хорошую работу и возможность развиваться дальше. Без хорошего образования ты постоянно будешь оставаться внизу” (Київ-2). І хоча ці підстави називаються рідше, вони пов’язуються з працею. Можна стверджувати, що середній клас вважає себе класом насамперед працівників. Праця, робота є не лише джерелом добробуту, але й цінністю, засобом самореалізації і самоствердження. Саме праця і її суспільна корисність, на думку учасників фокус-груп, має також визначати соціальний статус – чого, однак, наразі українському суспільству бракує.

У цьому контексті привертають увагу два моменти.

По-перше, судячи з результатів фокус-групових дискусій, наймана праця жодним чином не сприймається як ознака низького соціального статусу: лише один з учасників дискусії, бізнесмен заявив: “[Середній клас] – це частний підприємця, у которого в подчинении есть люди. Для меня люди, которые работают, – это не средний класс. Это низший класс, которые там уже подразделяются...” (Київ-2). Тим часом, російські дослідники, відзначають, що представникам міського середнього класу Росії властиво пов’язувати найману працю з певною неповноцінністю статусу (при тому, що більшість (89%) респондентів, віднесених до середнього класу у згаданому дослідженні, становили саме наймані працівники)³⁴.

По-друге, всі учасники фокус-групових дискусій без винятку дотримуються тієї точки зору, що праця має цінуватися відповідно до її суспільної значимості. Тут перетинаються раціонально-економічні і суспільно-етичні, моральні установки, що свідчить про те, що прагнення власного добробуту не робить представників середнього класу завершеними егоцентристами і не позбавляє їх усвідомлення себе та інших членами суспільства.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що в основі самовизначення респондентів як представників середнього класу полягають визнані критерії визначення цієї соціально-класової групи: високий рівень доходу (матеріальні активи: нерухомість, майно, заощадження тощо), високий рівень освіти, кваліфікована праця як джерело доходу.

³⁴ Так, у дослідженні Інституту соціології РАН йдеться: ставлення представників міського середнього класу до найманих працівників “є помітно прохолоднішим, і вони набагато рідше, ніж інші, співвідносять себе з ними... Будучи самі найманими працівниками, багато хто з представників середнього класу розглядає цю категорію не як соціальну близьку, а радше як далеку у просторі власного самовизначення. Можливо, багато хто протиставляє прийняттю статусу найманих працівників через певну ідеологічну навантаженість цієї категорії, оскільки у свідомості росіян вона пов’язується з відчуттям депривуваності, низького соціального статусу”. Див.: Городской средний класс в современной России, http://www.isras.ru/analytical_report_MiddleClass_3.html

2.3. Соціально-демографічні характеристики

Дослідження соціально-демографічних характеристик середнього класу дозволяє, з одного боку, виявити рівень його представленості в різних соціально-демографічних групах, з іншого – встановити соціально-демографічний склад його самого, а також простежити міжгенераційну мобільність у процесі його формування, проаналізувати інші чинники, що впливають на його становлення, а надалі – на його соціальне самопочуття, соціальну поведінку і громадську активність. Порівняння соціально-демографічних характеристик середнього класу з аналогічними характеристиками інших соціально-класових груп дає підстави для вирізнення його особливостей.

Досліджувалися вікова, гендерна, освітня та поселенська характеристики, які є чинниками, що тією чи іншою мірою впливають як на самовизначення індивіда в соціально-класових параметрах, так і на спосіб життя соціально-класової групи.

Як свідчать дані, наведені в таблицях і діаграмах, зведених під рубрикою “Соціально-демографічні характеристики...”, український середній клас за цими характеристиками значною мірою відповідає як уявленням про нього, що побутують у свідомості його представників, так і “класичному” середньому класу. Узагальнення цих даних дозволяє констатувати наступне.

Найбільшу вагу у складі середнього класу мають молодші вікові групи, зокрема – активного працездатного віку: так, з даних, наведених у *Таблиці 9*, видно, що 55% середнього класу становлять люди 18-39 років (проти 40% загалом по масиву і 25% серед нижчого класу); особи активного працездатного віку (30-49 років) – 46% (проти 35% і 27%, відповідно).

Спостерігається закономірність: чим вищим є статус соціальної групи, тим більша серед її представників частка молоді, і тим менша – частка літніх людей. Отже, різниця в соціальних характеристиках цих груп значною мірою може пояснюватися віковими відмінностями. Однак, водночас ці дані дають підстави для висновку, що саме в середньому класі зосереджений масив освічених, кваліфікованих осіб працездатного віку.

Водночас, привертає увагу значна частина – 25% – молодих людей (18-39 років) у складі нижчого класу. Це люди, які народились і виросли або ввійшли у трудове життя вже в незалежній Україні. 37% з них мають вищу освіту, ще 30% – середню спеціальну.

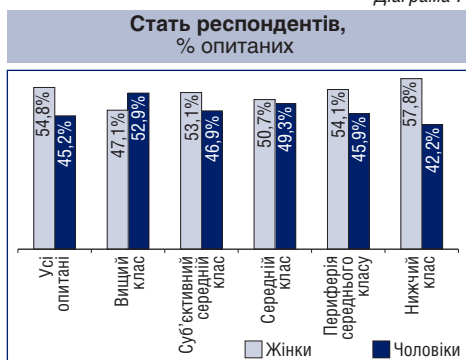
Однак, високий освітній рівень не забезпечує їм рівня добробуту, достатнього для віднесення себе до середнього класу. **Ці дані можуть свідчити як про несприятливу ситуацію на ринку праці для окремої групи освічених людей активного працездатного віку, так і про загальну негативну тенденцію, характерну для України, – відсутність зв'язку між рівнем освіти та рівнем добробуту.**

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕРЕДЬОГО КЛАСУ*

Таблиця 9

Вік респондентів (% опитаних)						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
18-29 років	21,9	33,8	27,1	29,1	26,3	12,1
30-39 років	18,2	22,1	21,8	25,9	20,2	13,3
40-49 років	16,5	19,2	17,5	19,9	16,5	13,9
50-59 років	17,6	10,7	16,5	15,8	16,8	20,2
60 років і старші	25,8	14,3	17,1	9,4	20,3	40,5

Діаграма 7



Діаграма 8



Таблиця 10

Тип поселення, де проживають респонденти (% опитаних)						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Місто з населенням від 1 млн. і більше жителів	17,1	24,8	15,6	20,2	13,7	18,6
Місто з населенням 100-999 тис.	22,7	19,2	26,6	30,0	25,3	18,6
Місто з населенням 50-99 тис.	7,4	5,5	7,1	7,7	6,8	7,4
Місто з населенням 20-49 тис.	7,6	5,6	8,4	7,4	8,7	8,1
Місто з населенням менше 20 тис.	6,6	7,4	6,0	5,9	6,1	7,1
Селище міського типу	7,9	15,1	7,5	6,5	7,9	6,9
Село	30,7	22,4	28,8	22,3	31,5	33,4

Таблиця 11

Школа, яку Ви закінчили, розташовувалася... (% опитаних)						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
У великому місті (з населенням понад 500 тис. жителів)	18,8	28,1	19,7	25,1	17,5	17,5
У місті з населенням 100-499 тис. жителів	15,6	19,9	18,0	19,8	17,3	12,6
У місті з населенням менше 100 тис. жителів	18,9	16,5	20,5	20,5	20,5	16,8
У селищі міського типу	10,3	12,0	10,5	10,6	10,5	9,2
У селі	35,7	22,4	30,8	23,7	33,7	43,2
Не відповіли	0,7	1,1	0,5	0,3	0,5	0,7

* Також див. Таблиці, узагальнені під рубрикою "Соціально-демографічні характеристики і соціальне походження".

Таблиця 12

**Розташування школи, яку закінчили респонденти-городяни,
що належать до різних соціально-класових груп*,
% опитаних**

	Вищий клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
У великому місті	36,4	31,5	24,9	25,9
У місті з населенням 100-499 тис. жителів	25,3	24,0	23,0	17,9
У місті з населенням менше 100 тис. жителів	20,2	25,2	26,9	23,2
У селищі міського типу	13,1	11,7	12,9	12,1
У селі	5,1	7,1	11,6	20,0

* У таблиці не наведені відповіді респондентів, які не відповідали на питання.

Таблиця 13

**Ви міський житель у якому поколінні?
% міських жителів**

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Першому	21,9	22,0	21,3	17,1	23,3	24,7
Другому	38,7	32,2	40,3	42,7	39,1	36,3
Третьому і більше	38,3	45,8	37,2	39,4	36,2	37,7
Не відповіли	1,1	0,0	1,2	0,8	1,4	1,3

Таблиця 14

**До якої соціальної групи можна віднести Ваших батьків
(у той період їх життя, коли Ви були дитиною)?
% опитаних**

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
До вищого класу	1,5	22,8	1,4	1,5	1,3	1,2
До середнього класу	33,8	43,6	48,0	63,6	41,6	16,8
До робітничого класу	46,0	20,8	40,3	29,3	44,8	53,3
До нижчого класу	10,6	2,6	4,6	1,8	5,7	22,5
Важко відповісти	8,1	10,2	5,7	3,7	6,6	6,2

Таблиця 15

Яким був рівень освіти Ваших батьків?*
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Початкова освіта (менш ніж 7 класів)	10,7	4,9	7,0	3,4	8,5	17,4
Неповна середня (менш ніж 10 класів)	9,6	3,4	6,4	2,8	7,8	13,5
Середня освіта	27,3	17,0	25,8	20,0	28,2	30,7
Середня спеціальна (технікум тощо)	27,8	21,6	32,8	37,1	31,1	19,9
Вища або незакінчена вища	18,9	45,4	23,5	34,6	19,0	12,5
Не знаю / важко відповісти	5,7	7,7	4,4	2,2	5,3	5,9

* Якщо у батька та матері був різний рівень освіти, респондент мав вказати освіту того з батьків, чий освітній рівень був вищим.

Середній клас демонструє високий освітній рівень: у його складі відчутно переважають особи з вищою або незакінченою вищою освітою (68%), лише третина (32%) – мають середню спеціальну освіту (Таблиця 1)³⁵. Найбільші частки осіб з таким рівнем освіти – серед управлінців (91%) і фахівців (80%); серед підприємців відповідна частка становить 62%, кваліфікованих робітників – 51%, серед пенсіонерів – 45%³⁶.

Слід відзначити підвищення освітнього рівня нинішніх представників середнього класу, порівняно з попереднім поколінням (батьками): якщо серед батьків 35% мали вищу або незакінчену вищу освіту, то серед нинішніх представників – майже вдвічі більше (68%). Слід додати, що підвищення освітнього рівня, порівняно з попереднім поколінням, притаманне всім соціально-класовим групам: так, для вищого класу ці показники становлять 45% і 60%, відповідно; для периферії середнього класу – 19% і 36%, для нижчого класу – 13% і 23%, відповідно. **Отже, можна бачити, що від покоління до покоління освітній рівень усіх соціально-класових груп українського суспільства підвищується.**

Водночас, привертає увагу наступна обставина. Порівняно низький освітній рівень мають представники нижчого класу (що виглядає цілком очікуваним). Але й тут понад половини (56%) представників мають вищу, незакінчену вищу або середню спеціальну освіту – і з них лише 34% є пенсіонерами, що сьогодні, на жаль, майже автоматично означає, що вони мають низькі доходи³⁷. Але ж 48% цієї освітньої групи є економічно активними, причому працюють на посадах, які вимагають належної кваліфікації (9% – службовці, 12% – фахівці, 16% – кваліфіковані робітники), і при цьому відносять себе до нижчого класу. **Можна припустити, що така ситуація є ще одним свідченням невідповідності між рівнем освіти та рівнем добробуту, іншими словами – свідченням низької оплати кваліфікованої праці у країні.**

Спостерігається також різниця в освітньому рівні представників середнього класу, залежно від місця проживання в параметрах місто-село. Це певною мірою відбиває різницю соціальних стандартів, залежно від міського чи сільського поселення: на селі ці стандарти є нижчими (в тому числі в освітній сфері), ніж у місті³⁸.

³⁵ Оскільки високий рівень освіти був визначений як дефінітивна ознака середнього класу, то зрозуміло, що серед його представників немає осіб з освітою, нижчою, ніж середня спеціальна.

³⁶ Див. Таблиці "Освіта респондентів" (с.204).

³⁷ Загалом, серед пенсіонерів з високим освітнім рівнем 43% віднесли себе до нижчого класу.

³⁸ У цілому, серед представників суб'єктивного середнього класу вищу або незакінчену вищу освіту мають 45%, середню спеціальну – 32%, 23% – середню або неповну середню. Слід зазначити, що серед представників суб'єктивного середнього класу (так само як і серед населення загалом) рівень освіти містян є вищим, ніж рівень освіти сільських жителів, які відносять себе до середнього класу. Так, якщо серед перших вищу або незакінчену вищу освіту мають 50% респондентів, то серед других – лише 32%, середню спеціальну – 30% і 35%, відповідно, а частка тих, хто має середню або неповну середню освіту, становить 19% і 33%, відповідно.

У складі середнього класу 51% становлять жінки і 49% – чоловіки, тобто частка чоловіків є дещо вищою, ніж у структурі дорослого населення, а частка жінок – навпаки, нижчою (у структурі дорослого населення країни, за даними державної статистики, жінки становлять 55%, чоловіки – 45%)³⁹. При цьому, дані, наведені в *Діаграмі 7*, свідчать, що соціально-класові групи демонструють помітні відмінності їх гендерних структур. Так, частка чоловіків у середньому класі становить, як зазначалося, 49%, у складі його периферії – 46%, що статистично значимо не відрізняється від середнього по масиву показника (45%). Водночас, у нижчому класі частка жінок є вищою, ніж по масиву опитаних загалом (58% і 55%, відповідно), тоді як серед представників вищого класу жінки становлять лише 47% – що значно нижче від середнього показника.

Отже, ці дані показують, що чим вищий статус має соціальна група, тим меншою в ній є частка жінок і більшою – чоловіків. Загалом, серед гендерно-вікових груп частка представників середнього класу є найнижчою серед жінок віком понад 60 років – лише 4% з-поміж них належать до середнього класу, ще 25% – до його периферії, тоді як 50% віднесли себе до нижчого класу.

Однак, якщо розглянути масив респондентів, молодших 60 років (*Діаграма 8*), то різниця у самовизначенні між чоловіками й жінками виявляється зовсім незначною.

Як зазначалося вище, люди старшого віку, зокрема, пенсіонери, значно частіше відносять себе до нижчих соціальних груп. При цьому, частка жінок віком понад 60 років становить близько 30% усіх жінок – і є у півтора рази вищою, ніж аналогічна частка чоловіків (близько 20% усіх чоловіків). Отже, є підстави стверджувати, що гендерна нерівність при віднесенні себе до соціальних класів значною мірою є похідною від вікової нерівності, а тому – не свідчить про нижче соціальне становище жінок в Україні.

Водночас, можна говорити про існування “чоловічих” і “жіночих” професій і видів зайнятості, про що свідчать помітні відмінності гендерних структур соціально-професійних груп, які складають середній клас. Так, якщо чоловіки виразно переважають серед підприємців (70%), управлінців і кваліфікованих робітників (по 58%), то жінки – серед фахівців (59%) і незначно – серед пенсіонерів (51%)⁴⁰.

³⁹ Станом на 1 січня 2015р. Джерело: Розподіл постійного населення України за статтю та віком на 1 січня 2015року: Статистичний збірник. – Київ, Державна служба статистики України, 2015, с.29-31, http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ_new1/2015/zb_rpn_2015.pdf

⁴⁰ Див. Таблиці “*Стать респондентів*” (с.203).

Відповідно, якщо серед чоловіків-представників середнього класу підприємці становлять 14%, то серед жінок – лише 6%, тоді як фахівці – 23% і 32%, відповідно. Серед чоловіків більшою є частка кваліфікованих робітників – 18% проти 12% серед жінок. Натомість, серед жінок 9% становлять домогосподарки – тоді як серед чоловіків осіб з таким статусом немає.

Фокус-групові дискусії

Більшість учасників дискусій визначили вік представника середнього класу від 25-28 років (з урахуванням часу навчання у вищому або середньому спеціальному навчальному закладі) до часу виходу на пенсію. “Ядро” середнього класу, на думку респондентів, становлять особи найбільш активного трудового віку — 30-40 або 35-45 років. *“От 25 — потому что человек получил образование, профессию и уже работает, и до пенсионного возраста, при условии, если человек трудоспособен и трудоустроен”* (Одеса).

Водночас, висловлювалися думки, що належність до середнього класу не стосується віку, оскільки, по-перше, існує спадкова належність (діти із сімей представників середнього класу вже належать до нього), по-друге — вступивши до вищого навчального закладу, людина “автоматично” входить і до середнього класу. *“По-моему, нет привязки к возрасту. Потому что люди, взрослея, сразу же детей втягивают в эту систему, и они тоже становятся средним классом во втором поколении”* (Київ-2).

Так само різні думки висловлювалися стосовно пенсійного віку: якщо частина респондентів наполягала на тому, що нинішні пенсіонери не належать до середнього класу через мізерність їх доходу (пенсії), то інша частина — заперечувала такий підхід, стверджуючи, що навіть за мізерного доходу людина із середнього класу зберігає свій освітній, культурний рівень, відповідний життєвий досвід, а тому й на пенсії є представником свого класу. *“... Пенсионер имеет связи, образование, семью, но пенсия — это уровень бедноты”* (Київ-1).

Що стосується гендерної структури, то переважна більшість учасників дискусій у всіх фокус-групах відносили до середнього класу не стільки окремих індивідів (отже чоловіків або жінок), скільки сім’ї. Наявність сім’ї і дітей розглядалася як дефінітивна ознака середнього класу, особливо — європейського (західного). Можливо, саме тому респонденти відмовилися дискутувати питання про частки жінок і чоловіків у складі середнього класу, стверджуючи, що ці частки є приблизно однаковими, “в рівних пропорціях” (Одеса), а належність до тієї чи іншої статі не впливає на соціально-класове самовизначення⁴¹.

Середній клас зосереджений переважно в містах і є носієм міської культури. У складі середнього класу домінують міські жителі: 50% його представників — жителі великих міст з населенням понад 100 тис. осіб⁴²; сільські жителі становлять лише 22%⁴³. Майже дві третини представників середнього класу отримали освіту в міських школах, у тому числі 45% — у школах великих міст; у сільських школах — лише 24% (Таблиця 11).

При цьому, як видно з даних, наведених у Таблиці 13, переважна більшість (82%) представників середнього класу є жителями міст у другому або третьому поколінні (у першому поколінні — лише 17%). Міськими жителями у третьому

⁴¹ Водночас, привертають увагу результати опитування методом стандартизованого інтерв’ю: значна частка — 22% — опитаних упевнені, що для досягнення успіху в житті належність до певної статі є дуже або досить важливою (статично значимої різниці між соціально-класовими групами в цій позиції немає); див. Таблиці “Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті?” (с.179). Ці дані можуть свідчити про визнання респондентами нерівності життєвих шансів за статевою ознакою.

⁴² З-поміж представників периферії середнього класу — 39%, нижчого класу — 37%.

У великих містах зосереджені більшість управлінців (61%), фахівців (55%), підприємців (53%) і відносна більшість кваліфікованих робітників (49%) і пенсіонерів (42%). Див. Таблиці “Тип поселення, де проживають респонденти” (с.204).

⁴³ Серед представників периферії — 32%, нижчого класу — 33%.

і більше покоління помітно частіше, ніж представники середнього класу загалом, є фахівці (48% і 39% серед тих, хто є міськими жителями, відповідно), а також управлінці (47%)⁴⁴.

Результати опитування свідчать також про те, що найбільші шанси досягти високого соціального статусу мають ті міські жителі, які, принаймні, вже в дитинстві були міськими жителями (насамперед, жителями великих міст) – їх частка є тим вищою, чим вищим є соціальне становище групи. І навпаки, чим нижчим є соціальне становище групи, тим більшою – частка тих, хто закінчував сільську школу: від 5% серед представників вищого класу до 20% – нижчого класу (Таблиця 12). Це відбиває відому тенденцію: мігранти найчастіше займають робочі місця, які вимагають нижчої кваліфікації і нижче оплачуються, а отже, надають менші шанси соціального зростання.

Фокус-групові дискусії

Учасники фокус-групових дискусій відзначали, що середній клас зосереджений переважно у столиці, містах-мільйонниках і великих містах, насамперед обласних центрах країни – де більше можливостей і робочих місць: *“Там, где есть работа, есть средний класс...”*, Київ-2); *“[В больших городах] возможностей больше. Урбанизация, современный уровень жизни”*, Харків).

Значно меншою мірою, на думку часників фокус-груп, середній клас представлений у сільській місцевості, де до нього можна віднести лише окремих успішних фермерів, рідше – дрібних підприємців і керівників державних закладів (наприклад, шкіл) та місцевих органів самоврядування: *“В сельской местности – бедные”*, *“Там только фермеры крутятся, которые вложили деньги в землю. И все”* (Київ-2). При цьому, у львівських групах зазначалося, що в європейських країнах фермери – це сформована, усталена частина середнього класу.

Соціально-класовий статус представників середнього класу є значною мірою успадкованим, отже, можна говорити про його високу міжгенераційну відтворюваність: з 64% представників середнього класу повідомили, що їх батьки (в той період життя, коли респонденти були дітьми) належали до середнього класу; серед представників периферії середнього класу цю позицію відзначили 42%, тоді як 45% – повідомили, що їх батьки належали до робітничого класу (Таблиця 14).

Вихідці із сімей середнього класу переважають у всіх групах, які складають середній клас (від 67% фахівців до 53% пенсіонерів). Водночас, “найвище” соціальне походження мають фахівці та управлінці – серед них найбільшою є частка тих, чії батьки також належали до середнього класу (серед управлінців – 66%, фахівців – 67%), тоді як, наприклад, серед підприємців – 56%, кваліфікованих робітників – 58%, пенсіонерів – 53%. Тобто, фахівці та управлінці у структурі середнього класу є найбільш “самовідтворюваними” групами у сенсі вертикальної соціальної мобільності. Серед фахівців, які належать до нижчого класу, частка тих, чії батьки належали до середнього класу, є істотно меншою (36%)⁴⁵.

⁴⁴ Див. Таблиці “Ви міський житель у якому поколінні?”, (с.205).

⁴⁵ Див. Таблиці “До якої соціальної групи можна віднести Ваших батьків...?”, (с.56).

При цьому, міжгенераційна відтворюваність середнього класу проявляється в містах більшою мірою, ніж у селі: якщо в селах 55% представників цієї групи повідомили, що їх батьки належали до середнього класу, то в містах – 66%. Отже, міжгенераційна висхідна соціальна мобільність більшою мірою проявлялася в селах, порівняно з містами.

Фокус-групові дискусії

Під час дискусій у фокус-групах з'ясувалося, що значна більшість респондентів належність до середнього класу успадкували, тобто є вихідцями із сімей службовців та інтелігенції, які за мірками радянського часу до нього належали (зрідка – до вищого), іноді – не в першому поколінні. Вийшли до середнього класу завдяки власним зусиллям менша частина учасників дискусій – як правило, це підприємці.

Респонденти, які успадкували належність до середнього класу, найбільшу роль у цьому відводять батькам, вказуючи, що саме завдяки їм вони вийшли у відповідне коло спілкування, отримали належне виховання, освіти, іноді – керуючись порадами батьків або їх друзів, обирали професію. Респонденти також відзначали, що батьки залишили їм у спадок (або придбали) певну нерухомість, у т.ч. таку, яку можна здавати в оренду та мати кошти для вкладення в бізнес: *“Батьки нам дали все. Життя дали? – Дали. Любов дали? – Дали. Кожен постарався лишити хоча б одну квартиру. Ну ясно, що так: що могли, то дали”* (Львів-1).

Респонденти, які “зробили себе самі”, самостійно вийшли на рівень середнього класу, також відзначали певну допомогу в цьому батьків, однак головними чинниками набуття свого соціального статусу вважають власні зусилля, допомогу власної сім'ї (як правило, чоловіка) або сторонньої особи: *“Мои родители были далеко не обеспеченными людьми, они дали мне возможность получить высшее образование, я начала зарабатывать, а потом вместе с мужем мы достигли чего-то”* (Київ-2).

Іноді приклад бідної сім'ї, з якої вийшов нинішній представник середнього класу, слугував для нього певним поштовхом для того, щоб докласти зусиль і самостійно вийти на вищу соціальну сходинку: *“Ну, я думаю, що так, сам [домігся того, що в середньому класі]. Тому що я сам хлопчина із села, народився в селі, тільки єдине, що відправили в військову академію, де я закінчив навчання. Свою кар'єру, скажемо так, сам зробив. Так, дійшов до заступника командира військової частини, заступник керівника, житло своє отримав...”* (Львів-1).

Значною є роль освіти (культурного капіталу) батьків: представники середнього класу помітно частіше, ніж представники його периферії та нижчого класу відповідають, що їх батьки мали вищу або середню спеціальну освіту: 72%, 50% і 32%, відповідно (Таблиця 15).

Найвищим був освітній рівень батьків представників вищого класу: вищу або незакінчену вищу освіту мали 45% їх батьків (вищу – 40%, незакінчену вищу – 5%) – тоді як серед батьків представників середнього класу – 35% (31% і 4%, відповідно). Вихідці із сімей, де батьки мали високий рівень освіти, переважають у всіх групах середнього класу (від 79% управлінців до 66% підприємців); виняток складають пенсіонери, де цей показник становить 48%.

Є підстави стверджувати, що середній клас є базою формування вищого класу. Так, відносна більшість (44%) представників вищого класу відзначають, що їх батьки належали до середнього класу. Однак, спостерігається і протилежне (низхідна мобільність): 17% представників нижчого класу повідомили, що їх батьки належали до середнього класу.

Водночас, слід зауважити, що самі представники середнього класу оцінюють нинішні шанси своєї висхідної мобільності дуже скептично. Так, під час фокус-групових дискусій їх учасники досить чітко назвали умови переходу з нижчого класу до середнього, серед яких перші позиції посіла наполеглива праця, самовдосконалення, освіта, амбіції тощо. Але коли зайшлося про перехід із середнього класу до вищого, на перші позиції вийшли “зв’язки”, “везіння” і “безпринципність” (“У нас туди два пути: украсть или жениться на дочке олигарха”, Київ-2).

Узагальнюючи наведені дані, можна стверджувати, що “соціальне обличчя” українського середнього класу визначають високоосвічені міські жителі активного працездатного віку, переважно наймані працівники високої кваліфікації. Український середній клас відзначається високою міжгенераційною відтворюваністю і може слугувати базою вертикальної (висхідної) соціальної мобільності.

2.4. Регіональні відмінності

Середній клас більшою мірою зосереджений у містах, тому можна було б очікувати, що в більш урбанізованих східних регіонах вищою виявиться також частка середнього класу. Однак, як показують результати досліджень, це не так. Частка представників середнього класу є дещо вищою на Заході та в Центрі країни: 17% і 16%, відповідно⁴⁶ – тоді як на Півдні, Сході та в Донбасі вона становить 10-12% жителів⁴⁷ (показники, що характеризують класову структуру населення регіонів, соціальні та соціально-демографічні особливості середнього класу в регіонах, наведені на *Карти 1*).

Особливості поселенської структури в кожному з регіонів визначають також особливості регіональної поселенської структури середнього класу: так, якщо на Заході 36% представників середнього класу – це сільські жителі, в Центральному – 24%, Південному – 19%, Східному – 12%, то на Донбасі – лише 4%.

Що стосується інших соціально-класових груп, то можна відзначити, що на Заході частка нижчого класу є більшою від загальноукраїнського показника (34% проти 31%). На Сході – меншими від цього показника є частки суб’єктивного середнього класу (42% проти 49%, відповідно) та периферії середнього класу (31% проти 35%, відповідно).

Спостерігаються певні **регіональні особливості в соціальній структурі середнього класу**. Так, на Заході у структурі середнього класу частки фахівців та управлінців є нижчими від загальноукраїнських показників (30% і 7% проти 36% і 10%, відповідно); натомість, більшою є частка осіб, які не працюють, і безробітних (5% проти 2%, відповідно).

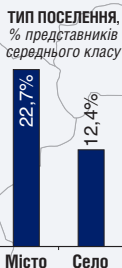
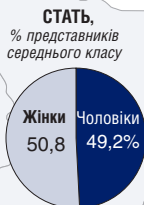
На Півдні і Сході у складі середнього класу частки управлінців є вдвічі більшими, ніж у Західному регіоні (15% і 13% проти 7%, відповідно).

⁴⁶ У тому числі серед міських жителів 23 і 18%, відповідно, жителів села – по 12%.

⁴⁷ У тому числі серед міських жителів – лише 12-13%, серед жителів села – від 5% до 7%.

РЕГІОНИ УКРАЇНИ: КЛАСОВА СТРУКТУРА НАСЕЛЕННЯ, СОЦІАЛЬНІ ТА

ЗАХІД



СОЦІАЛЬНИЙ СТАТУС, % представників середнього класу**

Фахівці	29,6
Кваліфіковані робітники	16,3
Управлінці	15,0
Підприємці	10,6
Пенсіонери	8,2



СОЦІАЛЬНИЙ СТАТУС, % представників середнього класу**

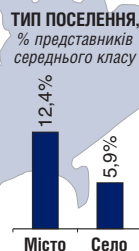
Фахівці	38,2
Управлінці	19,0
Кваліфіковані робітники	15,8
Пенсіонери	8,6
Підприємці	7,8



* Верхнє число – середній дохід на одного члена родини "ядра" середнього класу, нижнє – відповідний дохід у середньому по регіону.
** В таблиці наведені найчисельніші групи.

СОЦІАЛЬНИЙ СТАТУС, % представників середнього класу**

Фахівці	34,5
Управлінці	23,2
Кваліфіковані робітники	17,1
Підприємці	9,0
Пенсіонери	8,1



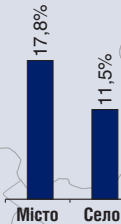
Розподіл областей за регіонами:

- **ЗАХІД:** Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області
- **ЦЕНТР:** Вінницька, Житомирська, Київська, Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області та м.Київ
- **ПІВДЕНЬ:** Миколаївська, Одеська, Херсонська області
- **СХІД:** Дніпропетровська, Запорізька, Харківська області
- **ДОНБАС:** Донецька та Луганська області

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕРЕДЬНОГО КЛАСУ В РЕГІОНАХ

ЦЕНТР

ТИП ПОСЕЛЕННЯ,
% представників
середнього класу



СТАТЬ,
% представників
середнього класу



СЕРЕДНІЙ ДОХІД
НА ОДНОГО ЧЛЕНА РОДИНИ*

2 336 грн.
1 602 грн.

ПІВДЕНЬ

СТАТЬ,
% представників
середнього класу



СЕРЕДНІЙ ДОХІД
НА ОДНОГО ЧЛЕНА РОДИНИ*

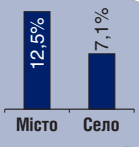
2 646 грн.
1 649 грн.

СХІД

СТАТЬ,
% представників середнього класу



ТИП ПОСЕЛЕННЯ,
% представників
середнього класу



СОЦІАЛЬНІ КЛАСИ,
% опитаних



СЕРЕДНІЙ ДОХІД
НА ОДНОГО ЧЛЕНА РОДИНИ*

2 400 грн.
1 664 грн.

СОЦІАЛЬНИЙ СТАТУС**,
% представників середнього класу

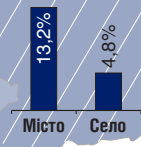
Фахівці	37,1
Управлінці	21,6
Кваліфіковані робітники	12,2
Підприємці	11,3
Студенти та учні	7,5
Пенсіонери	6,6

ДОНБАС

СОЦІАЛЬНІ КЛАСИ,
% опитаних



ТИП ПОСЕЛЕННЯ,
% представників
середнього класу



СТАТЬ,
% представників
середнього класу



СОЦІАЛЬНИЙ СТАТУС**,
% представників середнього класу

Фахівці	39,0
Управлінці	14,9
Підприємці	13,8
Пенсіонери	13,3
Кваліфіковані робітники	12,3

СЕРЕДНІЙ ДОХІД
НА ОДНОГО ЧЛЕНА РОДИНИ*

3 318 грн.
1 777 грн.

Особливий інтерес становить частка фермерів у середньому класі: найбільшою вона є у середньому класі Південного регіону – 4%. В інших регіонах вона становить або 1% (у Центрі), або менше 1% (на Сході, Заході та на Донбасі).

Однак, найбільш значними є регіональні **відмінності в рівні середнього доходу** в розрахунку на кожного члена родини. За повідомленнями респондентів, цей дохід у цілому по країні склав 1 580 грн. на місяць, а представника середнього класу – 2 377 грн. Однак, у регіонах спостерігаються відмінності, порівняно із загальноукраїнським показником: так, на Заході відповідні показники є відчутно нижчими (1 313 грн. і 1 893 грн., відповідно), тоді як на Півдні, Сході та Донбасі вони перевищують загальноукраїнські показники, особливо – на Донбасі (1 777 грн. і 3 318 грн.)⁴⁸.

Отже, можна бачити, що на Заході, де рівень середнього доходу є найнижчим, частка жителів села у складі середнього класу – найвищою, представленість середнього класу в населенні регіону, попри зазначені обставини, перевищує загальноукраїнський показник (14%). Натомість на Півдні, Сході і на Донбасі доходи є вищими, частки жителів села у складі середнього класу – майже вдвічі нижчими, але середній клас представлений меншою мірою, ніж у країні загалом.

Для з'ясування цієї невідповідності можна звернутися до регіонального розподілу підстав і мотивів самовизначення респондентів. Як видно з даних, наведених у *Таблиці 16*, представники середнього класу Західного регіону, частіше, ніж жителі інших регіонів, мотивують віднесення себе до середнього класу наявністю “середнього рівня доходів”. Це відповідає їх самооцінці рівня матеріального добробуту родини: 30% цієї групи респондентів відповіли, що їх родина або живе забезпечено, або ні в чому собі не відмовляє, тоді як серед представників середнього класу загалом цей показник становить 23%. Так само на статистично значимому рівні вищим, порівняно із загальноукраїнським, є цей показник для всього населення регіону (9% і 11%, відповідно). Загалом, серед жителів регіону оцінюють свій рівень добробуту не нижче, ніж “у цілому на життя вистачає”, – 50%, тоді як серед усіх опитаних – 45%. Отже, можна припустити, що саме такі оцінки зумовлюють вищу частку середнього класу в цьому регіоні (17%, тоді як по країні в цілому – 14%).

Водночас, розмір середнього доходу на одного члена родини, як вказано вище, жителі Заходу (в тому числі представники середнього класу) оцінюють нижче за відповідні загальноукраїнські показники.

⁴⁸ Слід зауважити, що учасники фокус-груп називали дещо інші середні суми доходу на одного члена сім'ї: у Львові та Одесі названо 2-3 тис. грн., іноді – до 4 тис.; у Києві та Харкові – 3-5 тис. грн. Однак, необхідно брати до уваги, що фокус-групові дискусії відбувалися у столиці і великих містах, де доходи є вищими від середніх регіональних показників.

Чому Ви віднесли себе до середнього класу?*					
% представників середнього класу					
	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
Маю середній рівень доходів	40,9	30,8	26,1	29,0	34,0
Маю високий рівень освіти (кваліфікації)	9,5	7,0	2,7	6,5	4,1
Займаюся діяльністю, якою, як правило, займаються представники середнього класу	8,7	11,8	3,6	9,3	9,3
Просто я так себе відчуваю	20,2	17,0	40,5	27,6	22,7
Я хочу жити так, як живе середній клас в європейських країнах	13,4	16,8	14,4	11,2	13,4
Не хочу відносити себе до нижчого класу, це принизливо	3,0	7,7	3,6	9,8	5,2
Мої друзі належать до середнього класу	1,4	3,0	7,2	2,3	4,6
Важко відповісти	3,0	5,9	1,8	4,2	6,7

* Респондентам пропонувалося відзначити один варіант відповіді.

Ці суперечності можна пояснити, *по-перше*, нижчою вартістю життя в Західному регіоні (що дозволяє забезпечувати більш високий добробут за відносно невисоких доходів), *по-друге*, наявністю доходів, які не враховуються офіційно і про розмір яких, як показує досвід соціологічних досліджень, респонденти не схильні повідомляти під час соціологічних опитувань (ідеться, наприклад, наприклад, про власні доходи чи доходи членів родини, які працюють за кордоном).

Висновки

1. У цьому дослідженні застосування критерію стійкої самоідентифікації респондентів як представників середнього класу у комплексі з іншими критеріями (самооцінка рівня матеріального добробуту; високий рівень освіти; відчуття спільності інтересів з представниками середнього класу; домінування серед представників найближчого соціального оточення респондентів представників середнього класу) дозволило виокремити такі соціально-класові групи українського суспільства: вищий клас – 1%; середній клас – 14%; периферія середнього класу – 35%; нижчий клас – 31%.

2. Як свідчать результати дослідження, самовизначення (“відчуття свого місця”) респондентів у соціальному просторі мають цілком реальні підстави: рівень освіти, добробуту, кваліфікована праця як джерело доходу. Представники українського середнього класу будують свою соціально-класову ідентичність, виходячи із трьох засновків: по-перше, часткового ототожнення себе із заможними верствами радянського часу; по-друге, порівняння себе з нормативним взірцем західного (“класичного”) середнього класу; по-третє – відмежування себе від “вищого класу” і відсторонення від нижчого. При цьому, вони усвідомлюють свою неповну відповідність (насамперед, у частині добробуту) західному аналогу.

У самооцінці головну роль відіграє рівень добробуту. Однак, очевидно, він коригується рівнем освіти, який пом'якшує і дещо компенсує нестачу поточних доходів і майна, дозволяючи освіченим людям оцінювати свій соціальний статус вище, ніж, можливо, менш освіченим за таких самих або вищих доходів.

3. Середній клас є гетерогенною соціальною групою. Найчисельнішими соціально-професійними групами у його складі є фахівці, управлінці, підприємці, кваліфіковані робітники та пенсіонери. Майже половину складу становлять фахівці та управлінці (тобто інтелігенція) – це підтверджує думку, що саме інтелігенція колишніх соціалістичних суспільств була прототипом нинішнього середнього класу. У процесі тривалої трансформаційної кризи частина її представників втратили свій соціальний статус, дохід, часто – роботу. Але не професійну культуру, ідентичність і самоповагу.

Підприємці – “новий” для постсоціалістичних країн середній клас – становлять лише 11% його складу; переважна більшість (65%) українського середнього класу – наймані працівники. Така структура відповідає як суспільним уявленням про “класичний” середній клас, так і ситуації у суспільствах розвинутих країн світу. Привертає увагу та обставина, що статус найманого працівника не викликає у представників середнього класу бажання дистанціюватися від нього, не сприймається як принизливий або ознака соціального аутсайдерства.

4. Найбільшу вагу у складі середнього класу мають молодші вікові групи; з точки зору поселенської структури – міські жителі, що дає підстави вважати середній клас носієм міської культури. Соціально-класовий статус більшості представників середнього класу є успадкованим, що свідчить про високу міжгенераційну відтворюваність українського середнього класу. Середній клас володіє значним обсягом людського капіталу, до якого можна віднести високий освітній рівень (включно з його інноваційною складовою), високий рівень інтернальності, професійну мобільність. З огляду на це, середній клас може відігравати роль соціальної бази вертикальної мобільності.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що “соціальне обличчя” українського середнього класу визначають високоосвічені, професійно мобільні міські жителі активного працездатного віку, переважно наймані працівники високої кваліфікації, готові брати відповідальність за своє життя на себе, а також – передати свій культурний капітал і соціально-класовий статус наступному поколінню.

5. В українському суспільстві існує запит на середній клас – у тих його вимірах і характеристиках, які приписує йому громадська думка. Належність до нього сприймається як досягнення і містить орієнтацію на успіх завдяки власним зусиллям. Статус середнього класу є суспільно визнаним. Йому надають значимості, отже надають їй і власній позиції в соціальному просторі. З цієї точки зору, конструювання середнього класу як нормативної моделі життя може виявитися доцільним і результативним для стабілізації та інтеграції суспільства (у комплексі з іншими заходами) – що є важливим, з огляду на триваючу трансформаційну кризу ідентичності.

Глава 3. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ УКРАЇНСЬКОГО СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ ТА УМОВИ ЙОГО ВІДТВОРЕННЯ

Концепція людського капіталу, запроваджена в науковий обіг у 1960-х роках американськими економістами Т.Шульцем і Г.Беккером, відразу привернула увагу світової наукової спільноти і набула поширення та розвитку у працях зарубіжних, а надалі й вітчизняних дослідників¹.

Наразі людський капітал розглядається як визначальний фактор не лише економічного постіндустріального розвитку, але й накопичення соціального капіталу суспільств, що, своєю чергою, позитивно впливає на людський розвиток. Теорія людського капіталу перебуває у стані подальшого розвитку і конкретизації в межах різних наукових дисциплін. Відрізняються складові людського капіталу, рівні (форми) його існування, опрацьовується структура, з'ясовуються зв'язки і залежності з іншими формами капіталу – зокрема, культурним, соціальним, символічним.

Особливий інтерес виявили до людського капіталу дослідники пост-соціалістичних країн, вивчаючи трансформаційні процеси, які в них відбуваються. Зокрема, досліджувалися соціальні групи, які мали виграти від ринкових реформ “шляхом експлуатації індивідуальних “активів, умінь і навичок за ринкової системи” – тобто йшлося власне про середній клас і його людський капітал².

З'ясування нинішнього стану та умов функціонування людського капіталу середнього класу в Україні дозволяє окреслити певні проблеми і тенденції його відтворення, в т.ч. розширеного, а отже – і перспективи якісного та кількісного розвитку українського середнього класу.

3.1. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: ВИЗНАЧЕННЯ, ОСОБЛИВОСТІ, СКЛАДОВІ

На цей час, незважаючи на широке використання поняття людського капіталу (а можливо, внаслідок цього), воно не має загальновизнаного визначення. Тому є сенс зробити стислий огляд підходів дослідників до його характеристик.

Перші визначення фіксували увагу на невіддільності людського капіталу від індивіда та на тих його властивостях, які уможливають отримання певної додаткової вартості – як економічної, матеріальної, так і нематеріальної – тобто на продуктивних, виробничих спроможностях людини: здоров'ї, знаннях і навичках.

¹ Слід зауважити, що теоретичні підходи до обґрунтування економічної ефективності використання людського капіталу формувалися ще у XVII-XVIII ст. Огляд еволюції поглядів на людину в економічній науці див., наприклад: Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз. – Київ, Інститут демографічних та соціальних досліджень НАН України, 2007, с.9-34, http://www.idss.org.ua/monografii/rozvitok_regioniv.pdf

² Лейн Д. Елиты, классы и гражданское общество в период трансформации государственного социализма. – Социология: теория, методы, маркетинг, 2006, №3, с.19, http://i-soc.com.ua/journal/02_Lane.pdf

Так, Т.Шульц запропонував досить просте формулювання: “Людський капітал – строго економічне поняття... Він є формою капіталу, тому що виступає джерелом майбутніх доходів або майбутніх задоволень [потреб], або того й іншого водночас. Він є людським, тому що є невід’ємною частиною людини”³. Утвердження людського капіталу як економічної категорії зумовило, зокрема адекватну оцінку значимості знань, компетенцій в економічному зростанні та, відповідно, ролі освіти, науки, охорони здоров’я, які доти розглядались як винятково затратні, непродуктивні сфери. Таким чином, було покладено початок *соціалізації економіки* та розширенню інвестицій в людський капітал.

Г.Беккер поширив концепт людського капіталу на рівень організації (фірми). Згідно з його баченням, людський капітал формується за рахунок інвестицій в людину, серед яких загальна (формальна) освіта і спеціальна підготовка на робочому місці (*on-the-job training*), витрати на охорону здоров’я, фізичну мобільність і пошук економічно значимої інформації (для “раціонального порівняння цін і доходів”)⁴.

Г.Беккер також оцінив ефективність освітнього рівня для самого працівника та розрахував віддачу від інвестицій у вищу освіту (диплом коледжу), яка склала на той час приблизно 12-14% річних, що перевищувало віддачу від матеріальних видів капіталу. Ця залежність була сформульована як принцип консистентності (відповідності, збігу) інвестицій в освіту і винагороди – оплати кваліфікованої праці, який, крім суто економічного, має соціальний сенс, оскільки відіграє роль чинника соціальної стратифікації.

Американський економіст і соціолог Дж.Коулман стверджував, що людський капітал (так само, як і фізичний, і соціальний капітали) “не підпадає під строгу дефініцію, але він може мати специфічні особливості в певних сферах”. На відміну від фізичного капіталу, “втіленого в очевидних матеріальних формах” і тому “повністю відчутного”, людський капітал є “менш відчутним” (данім у відчуттях) і “проявляється в навичках і знаннях, набутих індивідом”. Особливим є також спосіб, у який створюється людський капітал. З одного боку – під впливом соціального капіталу (на початковому етапі переважно – соціального капіталу сім’ї), з іншого – “шляхом внутрішньої трансформації самих індивідів, яка викликається їх навичками і здібностями”⁵.

Близькою до позиції Дж.Коулмана є позиція Дж.Ролза, який визначає людський капітал як “здібності, розвинуті в результаті освіти, і навчання навичкам”. Водночас, Ролз стверджує, що людина має на цей капітал “право приватної власності”, і доводить, що в умовах “демократії з приватною власністю” має бути забезпечена *чесна рівність можливостей*, яка гарантується “освітою і навчанням”, а також “інститутами, які підтримують справедливу цінність політичних

³ Theodore W. Schultz. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities // Economic Research: Retrospect and Prospect, Volume 6, Human Resources – the National Bureau of Economic Research, 1972, p.5, <http://www.nber.org/chapters/c4126.pdf>. Переклад – Ред.

⁴ Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. Chicago and London: 1993, pp.86, 98, 147.

⁵ Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. – Общественные науки и современность, 2001, №3, с.124, 126.

свобод”⁶. Таким чином, фіксується зв’язок людського капіталу не лише з індивідом, але й із суспільними інститутами, включно з тими, які на політичному рівні забезпечують його належну (справедливу) реалізацію.

Акцент на економічній значимості людського капіталу залишається властивим економічній теорії. Так, Дж.Сакс до людського капіталу відносить здоров’я, харчування та “навички, необхідні кожній людині для ведення економічно продуктивного життя”⁷. Російський дослідник В.Радаєв відносить до людського капіталу винятково “професійні знання, вміння та навички” і вирізняє поряд з людським капіталом також фізичний (“фізіологічний”) капітал – “здатність до праці”, яка вимірюється рівнем здоров’я і працездатності та об’єктивується у “фізичних і психічних якостях”⁸.

На цей час розрізняють, як правило, три рівні існування та, відповідно, дослідження людського капіталу: індивідуальний (особистісний, персональний, нанорівень), мікрорівень (підприємство, компанія), і національний (макрорівень)⁹. До соціально-класових груп концепт людського капіталу застосовується рідко¹⁰.

Головною особливістю людського капіталу на індивідуальному рівні залишається його невіддільність від індивіда. Так, П.Бурдьє зауважує, що особистий капітал “зникає разом із людиною – його носієм”¹¹. Автор концепції креативного класу Р.Флорида стверджує: “Попри те, що людину можна найняти на роботу або звільнити, її творчі здібності не можна купити і продати або вимкнути і вимкнути за бажанням”¹².

Що стосується структури людського індивідуального капіталу, то в літературі зустрічаються різноманітні її варіації. Крім здоров’я, знань і навичок, останнім часом до людського капіталу відносять (або виокремлюють у його складі) здатність до творчості – креативність, схильність до інноваційної діяльності, а також такі “інноваційні форми”, як комп’ютерна грамотність, володіння іноземними

⁶ Ролз Дж. Теория справедливости. – Москва, 2010, с.11, 12.

⁷ Сакс Д.Дж. Конец бедности: Экономические возможности нашего времени. – Москва, 2011, с.282.

⁸ Радаев В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. – Экономическая социология, 2002, №4, с.32, <https://ecsoc.hse.ru/2002-3-4.html>. У пізніших працях В.Радаєв позначає фізичний капітал терміном “фізіологічний”. Див.: Радаев В.В. Экономическая социология. – Москва, 2008, с.124-125.

⁹ Див., наприклад: Грیشнова О.А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв’язок, оцінка, напрями розвитку. – Соціально-трудова відносина: теорія та практика, 2014, №1, с.34-42, <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/5075>. Існують також інші підходи, наприклад, вирізнення індивідуального, корпоративного, галузево-регіонального та національного рівнів.

Рівень фірми тут не розглядається, оскільки в його межах людський капітал, як правило, стосується індивідів винятково як економічних агентів, і фірми як жорстко структурованої та ієрархизованої групи. Докладно про людський капітал на цьому рівні див., наприклад: Генкин Б.М. Экономика и социология труда. – Москва, 1999 (“трудова потенція”);

¹⁰ Докладно див.: Смыслов Д.А. Построение индикатора человеческого капитала социальных групп. – Прикладная эконометрика, 2007, №2, с.95-124.

¹¹ Бурдьє П. Социология политики. – Москва, 1993, <http://bourdieu.name/content/politicheskoe-predstavlenie-elementy-teorii-politicheskogo-polja>. Слід зауважити, що в цілому П.Бурдьє не вирізняє людський (особистий) капітал з культурного капіталу.

¹² Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. – Москва, 2011, с.20.

мовами тощо¹³. Пропонуються й більш розширені визначення, які охоплюють також елементи соціального та символічного капіталу індивіда. Так, польський дослідник П.Штомпка відносить до індивідуального капіталу, крім того, “що люди вміють робити”, різні “резерви, активи і ресурси”: “гроші і красу, владу і здоров’я, престиж і друзів”¹⁴.

З іншого боку, існує тенденція зведення людського капіталу індивіда до одного з його елементів, найчастіше – освіти. Зокрема, Р.Інглхарт і К.Вельцель у межах концепції людського розвитку, вирізняючи “економічні, когнітивні і соціальні ресурси людини”, визначають когнітивні ресурси як “доступ до інформації і формальної освіти (тобто людського капіталу)”¹⁵.

Розглядаючи людський капітал на макрорівні, дослідники часто позначають цим поняттям також інститути, які забезпечують формування, функціонування і відтворення людського капіталу, – науку, освіту, охорону здоров’я, інформаційне обслуговування тощо. Одне з таких “розширених” визначень людського капіталу належить російському досліднику Ю.Корчагіну. “По суті, – пише він, – накопичений ЛК [людський капітал] – це інвестиції і віддача від них у людину, в якість її життя, в умови та інструменти її інтелектуальної праці, в середовище існування і роботи... ЛК – це професіоналізм, знання, інформаційне обслуговування, здоров’я та оптимізм, законслухняність громадян, креативність та ефективність еліти і т.ін.”¹⁶. Відповідно, людський капітал формується “насамперед, за рахунок інвестицій у підвищення рівня і якості життя населення. В тому числі – у виховання, освіту, здоров’я, знання (науку), підприємницьку здатність і клімат, в інформаційне забезпечення праці, у формування ефективної еліти, в безпеку громадян і бізнесу та економічну свободу, а також в культуру, мистецтво та інші складові”¹⁷.

За такого розширеного трактування людський капітал втрачає визначеність, з одного боку, “розчиняючись” в інституційному середовищі, з іншого – в рядопокладанні інститутів і людських якостей, властивостей і характеристик. Видається більш коректним розглядати людський капітал у поєднанні з інститутами, які забезпечують його формування, реалізацію та відтворення, в рамках більш загальної теорії – теорії людського розвитку. Що ж стосується теорії людського капіталу, то в її межах інститути коректно розглядати як зовнішнє середовище, умови та чинники впливу.

¹³ Див., наприклад: Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе “Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения”). – Москва, 2009, с.31, <http://demoscope.ru/weekly/knigi/issledovanie/pdf/otchet.pdf>; Азьмук Н. Фактори формування і розвитку інноваційних форм людського капіталу. – Україна: аспекти праці, 2014, №3, с.48.

¹⁴ Штомпка П. Доверие – основа общества. – Москва, 2015, с.307.

¹⁵ Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития. – Москва, Новое издательство, 2011, с.222, http://www.hse.ru/data/2012/02/24/1266136909/inglehart_welzel.pdf

¹⁶ Корчагин Ю.А. Человеческий капитал в вопросах и ответах. – ЦИРЭ, <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=20>

¹⁷ Корчагин Ю. Широкое понятие человеческого капитала. – ЦИРЭ, <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=22>

Активно розробляється теорія людського капіталу в Україні¹⁸. Як і в світовій науковій літературі, так і у вітчизняній зустрічаються різні визначення людського капіталу, його структури та особливостей. Так, О.Грішнова і С.Дмитрук визначають людський капітал як “знання, вміння, навички, фізичне й психічне здоров’я, які використовуються людиною в процесі економічної діяльності”¹⁹. Розглядаючи людський капітал на макрорівні, О.Грішнова трактує його як “сукупності сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу”²⁰.

Ю.Росецька, визначаючи людський капітал “у вузькому сенсі”, відносить до нього “інтелект, здоров’я, знання, якісну та продуктивну працю і якість життя”²¹. Т.Кір’ян пропонує ширше визначення, трактуючи людський капітал як “єдність якісних характеристик робочої сили, таких як рівень освіти, професійна підготовки, вікова структура, стан здоров’я, мотивація і мобільність, схильність до інноваційної діяльності, що забезпечує ефективність діяльності і отримання прибутків”²².

До структури людського капіталу відносять також трудову мобільність (О.Білик)²³; “творчі здібності, ноу-хау, креативний спосіб мислення, моральні цінності, культуру праці” (О.Грішнова)²⁴; “капітали мобільності і родинного виховання” (О.Носик)²⁵; “організаційний і підприємницький капітали” (Т.Лех)²⁶ та ін.

¹⁸ Хоча водночас піддається сумніву коректність поняття та доцільність його запровадження до наукового обігу. Див., наприклад: Мандибур В. “Людський капітал”: об’єктивна економічна реальність чи ідеологема? – Україна: аспекти праці, 2009, №2, с.26-33. Автор характеризує категорію “людський капітал” як ідеологізовану підміну “класичного розуміння змісту категорій “робоча сила” і “трудова потенціал”, яка призводить до вульгаризації методології класичної політичної економії.

¹⁹ Грішнова О., Дмитрук С. Людський капітал в умовах кризи: оцінка і пошук можливостей збереження. – Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка, 2015, №5, с.15, <http://cyberleninka.ru/article/n/lyudskiy-kapital-v-umovah-krizi-otsinka-i-poshuk-mozhливостей-zberezheniya>

²⁰ Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти та професійної підготовки. – Київ, 2001, с.16-17.

²¹ Росецька Ю.Б. Роль людського капіталу в модернізації економіки. – Академічний огляд, 2012, №1, с.60, http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ao/2012_1/8.pdf

²² Кір’ян Т. Проблемні питання “капіталізації” людського ресурсу в Україні. – Україна: аспекти праці, 2014, №1, с.10.

²³ Білик О. Основні напрями збереження і розвитку національного людського капіталу за рахунок активізації трудової мобільності. – Україна: аспекти праці, 2009, №1, с.43-46.

²⁴ Ці елементи автор відносить до “людського (когнітарного) капіталу”, який, своєю чергою, є складовою інтелектуального капіталу. Хоча на індивідуальному рівні “інтелектуальний капітал є когнітивною складовою ЛК”. Див.: Грішнова О.А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв’язок, оцінка, напрями розвитку..., с.35, 37.

²⁵ Носик О.М. Форми людського капіталу: головні підходи до визначення. – Вісник Національного університету “Юридична академія України імені Ярослава Мудрого”, 2014, №3, с.155.

²⁶ Лех Т.А. Концепція формування та відтворення людського капіталу. – Ефективна економіка, 2012, №2, <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=925>

Безпосередньо з проблемами формування та відтворення людського капіталу пов'язані дослідження людського розвитку, що здійснюються фахівцями Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України ім.Птухи. В їх аналітичних працях використовується концепція людського капіталу, проте визнається її обмежена придатність для дослідження процесів розвитку на загальносуспільному рівні, які охоплюють не лише процеси економічного зростання, але і процеси розвитку “самої людини, розширення її можливостей і свободи”²⁷. Таким чином, теорія людського розвитку може розглядатись як більш загальна відносно теорії людського капіталу, а напрацювання в її межах – можуть виступати методологічною базою досліджень певних елементів суспільства, зокрема соціально-класових груп.

У цілому, аналізуючи наведені визначення, можна зробити висновок, що вони значною мірою залежать від авторського підходу і розуміння людського капіталу як такого, що реалізується на певному рівні або в певній сфері людської діяльності (в термінології П.Бурдье – в певному соціальному полі).

Завдання цього дослідження, як зазначалося, полягало у вивченні середнього класу не як економічного агента, а як агента соціальної дії, в якій економічна діяльність (праця, підприємництво) є великою мірою визначальним, але лише складовим елементом. Тому становлять інтерес не лише ті властивості, якості і характеристики представників середнього класу, які “використовуються у процесі економічної діяльності”, але й ті, що визначають їх соціальну (громадянську) поведінку і дії, – життєві цінності і життєві стратегії.

Отже, до складових людського капіталу в цьому дослідженні віднесені: освіта (освітній капітал); здоров'я; професійна і фізична (географічна) мобільність; особистісні психологічні якості (інтернальність, готовність до змін) і загальний психологічний стан (задоволеність своїм соціальним статусом, своїм життям і його окремими аспектами), а також культурний капітал (ціннісно-нормативна система). З використанням емпіричної бази дослідження окреслюються умови функціонування і відтворення людського капіталу, які великою мірою впливають на формування життєвих цінностей і реалізацію життєвих стратегій українського середнього класу.

3.2. ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНСЬКОГО СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Названі вище складові людського капіталу описуються на підставі оцінок представників самого середнього класу – як опитаних із застосуванням структурованих інтерв'ю, так і учасників фокус-групових дискусій. У тексті можливі повтори, оскільки посилання на результати дослідження можуть використовуватися в різних контекстах.

²⁷ Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз..., с.30.

Концепція людського капіталу характеризується як така, що не охоплює багатьох питань, що належать до соціально-економічної сфери; концентрує увагу лише на реально або потенційно економічно активному населенні, тому є недостатньою для забезпечення прогресивного руху соціальної системи в цілому; в її межах людина визнається важливою, перспективною, ефективною, але все-таки інструментальною цінністю. Див.: Там само, с.26, 27.

Освіта, освітній капітал

Як видно з наведеного вище, у визначеннях людського капіталу та його структури, як правило, освіта, знання, професійні компетенції і навички посідають перші позиції. Власне, сама теорія людського капіталу практично бере початок від визнання значимості освіти як фактора економічного зростання та накопичення економічного капіталу²⁸. Примітно, що Т.Шульц у наведеному вище визначенні людського капіталу застерігав, що хоча “воно стосується певних атрибутів людини, [проте] не може використовуватися в аналізі психологічної, соціальної чи культурної поведінки”²⁹. Однак, концепт людського капіталу був поширений на аналіз і цих сфер людської діяльності, в чому значиму роль відіграла концепція видів капіталу П.Бурдьє.

На цей час освіта, освітній капітал розглядаються як чинник накопичення не лише економічного капіталу, але й інших видів капіталу (культурного, символічного, соціального, політичного тощо), а також – професійного та соціального статусу індивіда. Останнє безпосередньо стосується середнього класу.

Отже, П.Бурдьє описує освітній (“шкільний”) капітал як складову культурного капіталу, а освіту, отриману у престижному навчальному закладі, – як його особливий вид³⁰. Дослідник становлення середнього класу в Польщі Х.Доманський вбачає в освіті “стратегічний ресурс нового середнього класу”³¹. Його колега П.Штомпка прирівнює освіту до влади, стверджуючи, що “освіта, як і влада, є теж ресурсом, який легко піддається конверсії, а також перетворюється на інший ресурс. Вона може забезпечити вищий суспільно-економічний статус, може бути трампліном до влади, відкриває різноманітні професійні можливості і допускає більшу еластичність у випадку зміни місця роботи...”³².

Розглядаючи освіту як процес набуття людського капіталу, можна констатувати наступне.

1. Освіта (навчання, освітній процес) формує не лише суто освітній капітал, який використовується тільки, як сказав би П.Бурдьє, в економічному полі. Освіта також розвиває і збагачує отримані на первинних етапах соціалізації та інкультурації соціальні і культурні компетенції, які дозволяють індивіду успішно діяти в інших полях соціального простору, включно з політичним.

2. У процесі спільного навчання індивіди оволодівають *правилами* функціонування різних соціальних полів, соціальних мереж і професійних спільнот,

²⁸ Дослідження Т.Шульца і Г.Беккера, що стали класичними для теорії людського капіталу, були пов’язані з освітою: Schultz T. Capital Formation by Education / Theodore Schultz // Journal of Political Economy. – 1960. – №6. – Р. 571-583; Schultz T.W. The Economic Value of Education. New York: Colambia University Press. 1963; Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. New York: 1964.

²⁹ Theodore W. Schultz. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities...p.5.

³⁰ Докладно див.: Бурдьє П. Социальное пространство: поля и практики. – Москва, 2007, с.480.

³¹ Доманський Х. Формирование среднего класса в Польше: движущие силы и препятствия. – Социология: теория, методы, маркетинг, 2006, №3, с.65.

³² Штомпка П. Доверие – основа общества..., с.313.

набувають і певного соціального капіталу, створюючи різноманітні соціальні групи (товариства, клуби тощо), або долучаючись до них. Так, З.Бауман стверджував, що, зокрема, університети вже самі по собі є певними спільнотами, посиляючись на Оксфордський словник англійської мови, де університет визначено як “спільноту, [що створюється] для досягнення вищої освіти”³³. Членство в таких спільнотах може мати значний вплив на обсяг соціального капіталу індивіда та його професійну кар’єру.

3. Освітні інститути надають індивіду певного символічного капіталу – у вигляді сертифіката (диплома), який офіційно (юридично) засвідчує, що випускник володіє *визначеним обсягом теоретичних знань і практичних навичок*, а також певним обсягом культурного капіталу³⁴.

Сертифікат певною мірою визначає місце (можливості, шанси) індивіда не лише на ринку праці, але й в інших сферах діяльності. П.Бурдьє так характеризує освітній сертифікат: “Офіційна номінація або звання, наприклад, ранг диплома, має цінність на будь-якому ринку, оскільки офіційне визначення офіційної ідентичності вириває своїх власників із символічної боротьби всіх з усіма, наділяючи своїх агентів дозволеною, такою, що визнається всіма, універсальною перспективою”³⁵.

4. Вважається, що сертифікація знань здійснюється за меритократичним принципом, у результаті чого реалізується принцип рівності шансів, а освітня система та освітній капітал виконують функції *справедливої* соціальної стратифікації, відповідно особистих досягнень індивіда, і відіграють роль соціального ліфта, забезпечуючи вертикальну соціальну мобільність і згадану вище “універсальну перспективу”.

Однак, водночас П.Бурдьє показав, що освітня система переважно відтворює класову структуру, насамперед тому, що у панівних класів “майже монопольна влада над соціальними інститутами типу освітньої системи, якими встановлюються та офіційно гарантуються суспільні ранги”³⁶.

Крім того, школа (в широкому розумінні слова) відтворює класові привілеї, оскільки, *по-перше*, нерівним, класово визначеним є первинний культурний капітал індивіда (первинний габітус), сформований до школи, в сім’ї. *По-друге*, нерівним є доступ до престижних (і, як правило, якісних) навчальних закладів, де, крім того, вчителі, будучи належними до середніх і вищих прошарків, утворюють з учнями з тих самих прошарків деяку спільноту, яка є чужою для вихідців з нижчих верств.

³³ Бауман З. Индивидуализированное общество – Москва, 2005, с.167.

³⁴ Так, російські дослідники стверджують, що “диплом виступає гарантією загально цивілізаційних навичок, які на попередній культурно-історичній фазі називалися в Росії рисами “інтелігентної, “освіченої людини””. Левинсон А., Стучевская О., Шукин Я. О тех, кто называет себя “средний класс”. – Вестник общественного мнения, 2004, №5, с.58.

³⁵ Див.: Бурдьє П. Социология социального пространства. – Москва, 2007, с.28.

³⁶ Бурдьє П. Практический смысл. – Москва, 2001, с.276.

Поглиблення цих нерівностей може перетворити функцію соціальної стратифікації на функцію соціальної сегрегації.

5. Освітній і культурний капітали мають конвертуватися в економічний капітал (за умови високої якості освіти). За результатами досліджень Беккера, віддача від людського капіталу (в його генетичних (обдарування) і соціокультурних (освіта) параметрах), *не підкріпленого фінансовим капіталом*, вичерпується впродовж життя трьох поколінь (від діда до внука). Отже, тривале ігнорування принципу консистентності інвестицій в освіту і винагороди (оплати кваліфікованої праці) може призвести до вичерпання освітнього і культурного капіталу середнього класу в міжпоколінному вимірі.

Освітні стратегії середнього класу: значення та успадкування освітнього статусу³⁷

Як зазначалося вище, певний *сертифікований* рівень освіти покладався одним із критеріїв віднесення респондентів до середнього класу, тому всі члени цієї соціально-класової групи мають вищу, незакінчену вищу або середню спеціальну освіту³⁸. Отже, український середній клас, за визначенням, має високий освітній статус і, судячи з результатів дослідження, як і все українське суспільство загалом, високо цінує освіту, сприймаючи її як життєву цінність і чинник життєвого успіху.

“Хороші здібності”, “наполеглива праця” і “хороша освіта” складають першу трійку чинників досягнення успіху в житті – їх відзначили переважна більшість респондентів, незалежно від соціально-класової належності, віку чи характеру зайнятості або перебування на пенсії (загалом по вибірці – 86-88%)³⁹. Так само незалежно від згаданих ознак, респонденти високо оцінили позиції “освічені батьки” та “багата батьківська сім’я”: ці позиції відзначили понад 60% представників усіх соціально-класових груп і респондентів загалом⁴⁰.

Тому, судячи із соціального походження представників середнього класу, описаного вище, сім’ї різного соціального статусу намагалися забезпечити для дітей можливість отримання високого рівня освіти (та вертикальної мобільності). Однак, для сімей з вищим соціальним статусом така освітня стратегія при-

³⁷ Поняття стратегії використовується в цьому тексті у визначенні П.Бурдьє. “На відміну від поширеного використання цього поняття, – писав він, – коли стратегії означають свідомі і довгострокові наміри індивідуального агента, я користуюся ним, щоб означити різні множини дій, упорядкованих відповідно до більш чи менш довгостроковими й не обов’язково явно сформульованими цілями, які здійснюються членами такого колективу, як, наприклад, сім’я”. Бурдьє П. Соціологія соціального пространства..., с.118.

³⁸ Далі в тексті для загального означення цих рівнів освіти використовується термін “високий рівень освіти”.

³⁹ Сума варіантів відповіді “дуже важливо” та “досить важливо”. Таблиці “Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті?” (с.179).

⁴⁰ Примітно, що таку позицію, як “бути вихідцем з багатой сім’ї” найчастіше відзначали представники нижчого класу; а найрідше – підприємці з середнього класу. Останні також дещо рідше вказували на наявність освічених батьків – це може опосередковано свідчити про те, що серед нинішніх дрібних і середніх підприємців досить помітним є число людей, які завдячують своїми статками собі, вони не мали в якості вихідних умов значимого успадкованого культурного та/або фізичного капіталу.

таманна відчутно більшою мірою: як зазначалося, нинішні представники середнього класу помітно частіше, ніж представники його периферії та нижчого класу, відзначають, що їх батьки мали високий рівень освіти⁴¹.

Вірогідно, в результаті реалізації саме такої стратегії **нинішній середній клас має загалом більший обсяг освітнього капіталу**, ніж покоління батьків, про що свідчить, *по-перше*, майже вдвічі більша частка серед них осіб саме з вищою або незакінченою вищою освітою (68% проти 35%) за одночасного зменшення частки тих, хто має середню спеціальну освіту (32% проти 37%, відповідно)⁴². *По-друге*, вікові відмінності: серед молодшої групи представників середнього класу 82% повідомили, що їх батьки мали високий рівень освіти, тоді як у середній віковій групі – 68%, у старшій – 51%⁴³.

При цьому, фокус-групові дискусії показали, що представники українського середнього класу сприймають власний рівень освіти, кваліфікації, знань і навичок як своє основне надбання, яке, на їх думку, є постійною потенційною можливістю “почати життя спочатку”, навіть після втрати роботи або бізнесу, і завжди може бути використане для отримання доходу та забезпечення життя своєї родини, – тобто саме як *капітал*, причому як капітал, який надає його власнику суспільного престижу і який не може бути від нього відчужений.

Фокус-групові дискусії

– Смотрите, человек потерял бизнес, но навыки остались, мозг остался, и при желании человек все это может возродить.

– Конечно, потому что если у него дорогой телефон, то его могут украсть, правильно? Но если он не может заработать, то нового у него уже не будет. Возможность реализовать свои умения и заработать – это престижно (Київ-2).

– У тебя багаж есть, какие-то навыки остались – и ты продолжаешь... (Київ-1).

– Тут багато людей одне і те саме говорять. Можна купити престижну машину, і вона тобі розіб'ється. Ти можеш – от ми живемо в такій державі, що завтра хтось прийде і скаже – копен-дупен на Сибір і забирають хату. Є твоя витривалість і твоя можливість з нуля почати знову. І це ніхто в тебе не забере. А знання – як кажуть люди – освіту за плечима не носити. І знання – ти їх маєш, вони з тобою, в принципі. Їх треба поновлювати, але вони з тобою.

– Ти маєш досвід і маєш знання. Головне – знати, як це все почати спочатку... (Львів-1).

Результати дослідження свідчать також про високу зацікавленість середнього класу в передачі освітнього статусу наступним поколінням. За твердженням П.Бурдьє, освітній статус “на відміну від статусу власності або аристократичного титулу, не може успадковуватися безпосередньо”, однак, батьки мають змогу

⁴¹ 72%, 50% і 32%, відповідно. Виняток становить “вищий клас”, з-поміж якого 67% відзначили високий рівень освіти батьків. Таблиця 15 Глави 2.

⁴² Таблиця 1 Глави 2.

⁴³ Молодша вікова група – 18-35 років; середня – 36-55 років; старша – 56 років і більше. Таблиця “Яким був рівень освіти Ваших батьків...?” (с.235).

передати у спадок свій культурний капітал, “гарантуючи його переведення в капітал освітній”⁴⁴ – тобто, орієнтуючи дітей на здобуття освіти та постійне підвищення освітнього рівня.

Майже дві третини (65%) представників середнього класу вважають “прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень” дефінітивною ознакою середнього класу; 71% – повідомили, що такою характеристикою вони володіють, або такого прагнення їм бракує, але вони відчують у ньому потребу⁴⁵.

Фокус-групові дискусії

Фокус-групові дискусії показали високий рівень готовності батьків-представників середнього класу інвестувати в освіту дітей кошти і час, використовуючи всі наявні для цього можливості.

Можливості забезпечити хорошу освіту дітям розглядалися як:

- **критерій самовизначення** в якості представника середнього класу (“*[Я відношу себе до середнього класу, бо маю] можливість своїм дітям дати все ліпше, що можна дати — освіту добру дати їм, можливість побачити світ. І давати користуватись всіма тими благами...*”, Львів-2),
- **особисте досягнення** (“*У мене досягнення, що я своїх дітей — не просто вища освіта, а така вища освіта, що вони вмють нею користуватися, що вони нормально спілкуються, і вони нормальну роботу мають, працюють за фахом*”, Львів-1),
- **життєва цінність** (“*Детям добиваться, чтобы им дать хорошее образование, чтобы они развивались и достигли успехов в жизни — тоже ценность*”, Київ-2).
- **життєва мета** (“*[Цель] — образование детей*”, Харків; “*Дать более хорошее образование детям, которое на сегодняшний день нужно*”, Одеса),
- **необхідна складова відчуття того, що “життя вдалося”**: “*В моем понимании [жизнь удалась] — это когда есть возможность... поставит там ребенка своего на ноги... при этом у тебя тоже есть возможность в дальнейшем... ребенку дать образование, выпустить его в взрослую жизнь, и чтобы он сам в дальнейшем мог уже себя сам обеспечить*” (Харків).

Респонденти, які мають дорослих дітей, повідомили, що ті або навчаються у вищих навчальних закладах, або вже отримали вищу освіту⁴⁶. Ті, хто має молодших дітей, висловили тверді наміри обов’язково такий рівень освіти їм забезпечити. Для цього вже заощаджуються кошти, наймаються репетитори, обговорюється майбутня спеціальність дитини та/або той чи інший навчальний заклад.

При цьому, учасники дискусії відзначали, що забезпечити “хорошу освіту” дітям з економічної точки зору досить складно, але можливо: “*У среднего класса есть возможность дать ребенку образование. Конечно, это тяжело, но в любом случае это, по большому счету — да. Если сильно захотеть*” (Харків).

⁴⁴ Бурдые П. Социология социального пространства..., с.108, 101.

⁴⁵ Таблиці “Які характеристики та якості мають бути властиві людині...?”, “Які характеристики та якості Вам властиві?”, “Яких характеристик та якостей Вам бракує?”, (с.171-173).

⁴⁶ Лише одна з учасниць висловила жаль з того приводу, що її син залишив університет, не завершивши курс навчання. Усі інші учасники, які мають дітей віком, у якому отримують вищу освіту, повідомили, що їх діти вчаться у вищих навчальних закладах.

Про важливість для середнього класу можливості передачі у спадок освітнього статусу свідчить, зокрема, та обставина, що від оцінки цієї можливості істотно залежить бачення респондентами їх власної соціальної перспективи. Як видно з даних, наведених у *Діаграмі 1*, ті, хто констатує наявність у себе такої можливості, майже вдвічі частіше відзначають, що бачать свою соціальну перспективу в Україні.

Примітно, що ця тенденція однаково проявляється як загалом серед представників середнього класу, так і серед молодих представників цієї групи. Це особливо важливо, з огляду на те, що реалізація подібних стратегій має результатом не лише трансляцію культурного капіталу, складовою якого є орієнтація на отримання високого рівня освіти, але й відтворення соціально-класової групи.

Визначаючи освітні стратегії як “дуже довгострокові інвестиції, які не обов’язково сприймаються як такі і не зводяться, як вважає економіка “людського капіталу”, до економічного чи грошового виміру”, П.Бурдьє стверджував, що “в дійсності, вони насамперед спрямовані на виробництво соціальних агентів, гідних і спроможних успадковувати властивості групи, тобто передати їх своєю чергою групі”. Отже, “освітні стратегії мають абсолютного фундаментальне значення” не лише для відтворення освітнього статусу сім’ї, але й соціальної групи загалом, вони використовуються “сьогодні в усіх розвинутих суспільствах представниками різних соціальних груп для відтворення своєї позиції у соціальному просторі”⁴⁷.

Освітні стратегії: самоосвіта, підвищення кваліфікації

Як відзначалося вище, “прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації” віднесли до дефінітивних ознак середнього класу більшість (61%) його представників. Водночас притаманність такої характеристики собі визнали лише 51% – що, проте, значно більше, ніж по вибірці загалом (34%) і серед периферії середнього класу (38%)⁴⁸.

Привертає увагу, що **молодша група середнього класу не демонструє більшших прагнень** у цій частині, порівняно із середньою віковою групою: серед представників молодшої групи 59% вважають, що прагненням до професійної

Діаграма 1



⁴⁷ Бурдьє П. Социология социального пространства... с.103, 101.

⁴⁸ Серед соціальних груп, що складають середній клас, найчастіше цю характеристику приписували собі підприємці, управлінці та фахівці (58-59%); значно рідше – кваліфіковані робітники (42%) Таблиці “Які характеристики та якості мають бути властиві людині...?”, “Які характеристики та якості Вам властиві?” (с.215-216).

самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації має володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу, тоді як серед представників середньої вікової групи – 63%. Зазначили, що самі вже володіють цією якістю – 51% і 53%, відповідно⁴⁹.

Водночас, слід відзначити, що молодша група є більш активною: впродовж останніх 10 років підвищили рівень освіти, кваліфікації, оволоділи іншою професією 49% її представників, проти 20% середньої вікової групи і 11% – старшої⁵⁰.

Так само учасники фокус-груп стверджували, що саморозвиток і самовдосконалення – “це обов’язковий атрибут” середнього класу (Львів-1), “прагнення”, що йому властиве за визначенням, а отримання відповідного сертифіката у випадку підвищення кваліфікації чи оволодіння іншою професією – є життєвою цінністю і досягненням.

Як правило, необхідність постійного набуття нових знань, вчасного ознайомлення з новою інформацією зумовлюється виробничими, професійними вимогами (“*Викладач постійно займається самоосвітою. Постійно займається*”; “*Мій професійний ріст, він просто мусить відбуватися у процесі роботи, бо я перекладаю різножанрові книжки. Я просто змушений нову термінологію опановувати..., про якісь зовсім інші галузі дізнаватися*” (Львів-1); “*...Обов’язково – нова література, нові принципи лікування, я обов’язково мушу прочитати, тому що життя йде – то треба*” (Львів-2); “*Я вынужден развиваться, потому что на работе идут новые технологии. Тоже, мне самому интересно. И притом, за мной стоит молодежь. Я их обучаю*” (Київ-1).

Але йшлося також і про набуття другої професії (“*Здав екзамен на адвоката. Тобто це зараз необов’язково, бо я зараз не є адвокатом, бо я зараз ним не працюю, але додатково я собі паралельно в позаробочий час здав на свідоцтво – і вже можу займатись тим...*”, Львів-2⁵¹).

Окремі учасники вказували на отримання освіти, яка не стосується безпосередньо їх професійної діяльності, але підвищує загальний рівень культури (“*Я, наприклад, отримала другу вищу освіту, я закінчила католицький університет вечірньо – це для мене досягнення. Мій світогляд змінився, стало легше навіть жити, спілкуватися з людьми, з родиною – все змінилося*”, Львів-1).

Відчутна частина учасників повідомили, що відвідували семінари, тренінги, курси – проте, за рахунок роботодавців. Власні кошти на підвищення кваліфікації учасники фокус-груп витрачають неохоче. Головною причиною цього є сумніви в доцільності таких витрат – оскільки або нова професія не принесе додаткових вигід через низьку оплату кваліфікованої праці загалом, або немає гарантій в затребуваності нової професії (“*Если есть профессия, [то] вложить деньги в какие-то курсы, получить другое образование. Но не факт, что будешь работать по новой специальности*”, Київ-1).

⁴⁹ Заявили, що такого прагнення їм бракує, приблизно стільки ж молодих представників середнього класу, як і представників середньої вікової групи (20% і 16%, відповідно). Таблиці “*Які характеристики та якості мають бути властиві людині...?*”, “*Які характеристики та якості Вам властиві?*”, “*Яких характеристик та якостей Вам бракує?*” (с.237, 243-244).

⁵⁰ Таблиці “*Що з наведеного сталося з Вами впродовж останніх 10 років?*” (с.222).

⁵¹ Учасник має юридичну освіту, наразі працює в юридичній фірмі; 30 років; одружений, має двох дітей.

Отже, можна бачити, що освітні стратегії середнього класу містять суперечливі тенденції: з одного боку, його представники демонструють тверді наміри забезпечити отримання високого рівня освіти для дітей, у тому числі за власні кошти; з іншого – значно меншою мірою готові інвестувати у підвищення власного освітнього і кваліфікаційного рівня. Подібну тенденцію (зниження зацікавленості в набутті нових знань) відзначають російські соціологи. Причиною цього вони вважають “завершення структурної перебудови економіки, припинення створення в масовому масштабі нових робочих місць, які вимагають висококваліфікованої праці, і скорочення для працівників можливості використовувати додаткові знання для кар’єрної мобільності”⁵².

Інноваційна складова освітнього статусу

До інноваційної складової людського капіталу відносять, зокрема цифрову грамотність (володіння навичками інноваційних засобів комунікації і праці), постійну самоосвіту (вміння навчатися та постійно підвищувати свій освітній, професійний і кваліфікаційний рівень, практику освіти впродовж життя), володіння іноземними мовами, а також такі психологічні якості, як готовність до змін (роду занять, професії, місця постійного проживання тощо).

Володіння інноваційними засобами комунікації і праці. Дослідження виявило, що переважна більшість (77%) представників середнього класу мають у власності інноваційні засоби комунікації і праці (зокрема, комп’ютери та доступ до мережі Інтернет) – тобто можуть користуватися цим у роботі та побуті. Цей показник майже в півтора рази вищий, ніж по вибірці загалом (52%). Найкраще забезпечені зазначеними засобами управлінці (85%), а за віковою ознакою – представники молодшої групи середнього класу (83%)⁵³.

Під час фокус-групових дискусій учасники як про досягнення та підвищення власної кваліфікації повідомляли про оволодіння комп’ютером та Інтернет-мережею (“Учился на компьютере для работы, а потом и для себя тоже – это же целый мир!”, Київ-1). Інтернет використовується для пошуку інформації, читання книг (“Чому почав читати? Купив планшет и почав читать...”, Львів-2), дистанційної освіти (зокрема, для вивчення іноземних мов “Английским я занималась по интернету – есть там такие курсы”, Харків), для спілкування в соціальних мережах. Комп’ютер став звичним і звичайним предметом побуту: його наявність вважається обов’язковою складовою оснащення житла представника середнього класу побутовою технікою (“Все должно быть, кроме посудомоечной машины. СВЧ и компьютер – обязательно”, Київ-1).

⁵² Никовская Л.И., Молокова М.А. Специфика ожиданий и поведенческих стратегий среднего класса в условиях трансформации российского общества. – Вестник ВГУ, Серия: история, политология, социология, 2015, №3, с.42, <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/history/2015/03/2015-03-05.pdf>

⁵³ Показники інших груп, включно з кваліфікованими робітниками, – на рівні 78-80%. Найнижчий показник – досить очікувано, у групі пенсіонерів (46%), однак він майже вчетверо перевищує відповідний показник для групи пенсіонерів, які віднесли себе до нижчого класу (12%). Таблиці “Що з наведеного Ви маєте?” (с.207).

Суб'єктивний середній клас

Суб'єктивний середній клас досить активно (та активніше, ніж суспільство загалом) обзаводиться інноваційними засобами комунікації і праці – власними комп'ютерами та доступом до Інтернет-мережі. Якщо у 2001р. наявність цих засобів відзначили 7% представників суб'єктивного середнього класу, то у 2008р. – 42%, у 2014р. – 66% (по вибірці в цілому – 5%, 33% і 52%, відповідно). Як видно, різниця між показниками суб'єктивного середнього класу і вибірки в цілому зросла з 2% у 2001р. до 14% у 2014р.⁵⁴

Отже, можна стверджувати, що середній клас загалом володіє сучасними засобами комунікації і праці та відповідними навичками – що можна віднести до його економічних активів. Окрім того, це дає можливість накопичення як культурного, так і соціального капіталу (зокрема, мережевого).

Володіння іноземними мовами. Інноваційний розвиток передбачає безпосередню і постійну присутність суспільства у глобальному просторі вироблення технічних, технологічних і гуманітарних знань, їх поширення, обміну і практичних втілень. Однією з необхідних умов такої присутності є масове володіння іноземними мовами міжнародного спілкування, насамперед спілкування в науковій та освітній сферах⁵⁵. Наразі дедалі більш поширеною в цих сферах мовою стає англійська; деякі дослідники вважають, що володіння нею сприяє не лише міжнародному (міжнародному) спілкуванню, але й встановленню міжнародної (глобальної) довіри⁵⁶.

Судячи з результатів дослідження, на цей час володіння іноземними мовами (крім російської) не становить вагомого активу українського середнього класу: спроможність спілкування, зокрема англійською мовою відзначили лише 27% його представників. Це майже вдвічі більше, ніж загалом по вибірці (14%), але не може вважатися достатнім, – з огляду, зокрема на дедалі більшу поширеність англійської мови як міжнародної в науці, освіті та інших сферах глобального спілкування. Кращий рівень володіння англійською засвідчили лише представники вищого класу (40%), а серед соціальних груп, що становлять середній клас, – управлінці (42%).

За віковою ознакою, частіше про володіння англійською повідомляють представники молодшої групи середнього класу: 39% проти 20% у середній віковій групі і 13% – у старшій⁵⁷. До того ж, молодша група демонструє відчутно

⁵⁴ Про результати досліджень середнього класу 2001р. і 2008р. докладно див.: Міщенко М. Середній клас: самовизначення в соціальній структурі суспільства. – Національна безпека і оборона, 2008, №7, с.7-8.

⁵⁵ Водночас, ця умова має бути доповнена активною перекладацькою діяльністю. В Україні наразі ця діяльність є досить обмеженою.

⁵⁶ Так, відомий дослідник феномену довіри П.Штомпка пише: “Головним медіумом міжлюдської інтерактивності, природно, є мова. Коло довіри дуже часто перекривається колом використовуваної мови, а факт спілкування однією ж і тією самою мовою становить перший сигнал – своєрідний мінімум достовірності партнера. І тому вплив англійської мови як засобу міжнародної комунікації, що розширюється, ... є суттєвим фактором побудови довіри у глобальному масштабі”. Див.: Штомпка П. Доверие – основа общества..., с.430.

⁵⁷ Заради коректності, слід відзначити, що абсолютна більшість (90%) представників українського середнього класу володіють російською, яка є мовою міжнародного спілкування як одна з шести офіційних мов ООН. Однак, сьогодні, з точки зору інноваційного розвитку (включно з його демократичною складовою), англійська має безумовний пріоритет. Таблиці “Якими мовами Ви можете спілкуватися?” (с.204).

вищу активність в оволодінні іноземними мовами: так, упродовж останніх 10 років оволоділи іноземною мовою 14% цієї групи (проти 5% – середнього віку й 1% – старшого)⁵⁸.

Для порівняння

За даними служби Євробарометр, станом на 2005р., 56% європейців володіли, крім рідної, як мінімум однією іноземною мовою. Дослідження 2006р. показало, що англійська мова є найпоширенішою мовою в Європі: нею або як рідною (13%), або як іноземною (38%) володіли понад половини (51%) європейців. Наступні позиції посіли французька та німецька (по 14%), іспанська та російська (по 6%) мови. 77% європейців погоджувалися з тим, що як першу іноземну мову їх діти повинні вивчати англійську. 90% учнів середніх шкіл усієї Європи вивчали англійську⁵⁹.

У 2012р. 54% європейців засвідчили володіння іноземними мовами, в т.ч. у віковій групі 15-24 роки – 74% володіють однією іноземною мовою, 37% – двома; у групі 25-39 років – 64% і 31%; у групі 40-54 років – 55% і 25%; у групі старших за 55 років – 38% і 17%, відповідно.

Серед менеджерів володіють іноземною мовою – 77%, серед інших “білих комірців” – 62%, серед робітників – 51%, серед підприємців – 63%, серед пенсіонерів – 36%. Найвищий рівень володіння іноземними мовами засвідчили студенти: 86% відповіли, що володіють однією, 45% – двома іноземними мовами.

За належністю до соціально-класової групи, володіють хоча б однією іноземною мовою серед тих, хто відносить себе до вищого класу – 66%, до середнього – 52%, до нижчого – 42% (класове самовизначення – за 10-членною шкалою, де вищий клас – VII-X позиції, середній – V-VI, нижчий – I-IV позиції)⁶⁰.

У багатьох країнах ЄС учителі та викладачі іноземних мов користуються певними пільгами: додатковою оплатою (Бельгія, Німеччина, Фінляндія) або зниженим обсягом педагогічного навантаження (Данія, Нідерланди, Франція)⁶¹.

Наведені результати, з одного боку, порушують питання якості викладання/вивчення іноземних мов в українських освітніх закладах усіх рівнів, від загальноосвітньої школи до вищих навчальних закладів. З іншого боку, можна припустити, що наразі професійно-трудова діяльність, зміст праці переважної частини середнього класу значною мірою позбавлені необхідності звернення до міжнародних джерел новітньої наукової інформації, участі у глобальному обміні інформацією, нарешті, спілкування із зарубіжними колегами, що зумовлює відсутність (недостатність) практики застосування знань, набутих у навчальних закладах. Це, своєю чергою, може бути ознакою слабкого залучення корпусу українських

⁵⁸ Таблиця “Що з наведеного сталося з Вами впродовж останніх 10 років?” (с.248).

⁵⁹ Пелагеша Н. Язык родной и два иностранных. – Зеркало недели, 4 июля 2008г., <http://gazeta.zn.ua>

⁶⁰ Europeans and their languages // Special Eurobarometer 386. June 2012. P. 18. http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_386_en.pdf;

⁶¹ Соколова Е. Политика ЕС в сфере непрерывного иноязычного образования. – Непрерывное образование: XXI век, 2013, №2, <http://i1121.petrsu.ru/journal/article.php?id=2086>

освічених, кваліфікованих працівників до міжнародного інформаційного обміну, отже – ознакою того, що в Україні домінує модель економіки, яка такого обміну не потребує⁶².

Водночас, дискусії у фокус-групах виявили досить помітний інтерес представників середнього класу до іноземних мов і їх вивчення. Так, володіння іноземними мовами є для учасників дискусій цінністю, визнається престижним і професійно необхідним, розглядається як досягнення. Значна частина учасників фокус-груп повідомили, що вивчають іноземну мову самостійно (в т.ч. за допомогою Інтернет-програм) або на курсах чи за допомогою репетитора. При цьому, варто відзначити такі примітні особливості. *По-перше*, учасники фокус-груп оплачують курси чи роботу репетитора самостійно – на відміну від інших форм підвищення освітнього чи кваліфікаційного рівня, які, на думку учасників, має оплачувати роботодавець. *По-друге*, вивчення іноземних мов переважно не є службовою вимогою або виробничою необхідністю (“...Я зараз ходжу до репетитора з німецької мови, при тому, що це мені для роботи, по суті, не дуже потрібно, так”, Львів-2). Виняток становлять учасники, для яких іноземна є власне професією (перекладачі, викладачі іноземних мов). *По-третє*, вивчають іноземні мови частіше ті учасники, які мають практику поїздок за кордон та/або планують такі поїздки.

Отже, професійно-трудова діяльність середнього класу в більшості випадків не стимулює оволодіння іноземними мовами як засобом доступу до інформації чи спілкування. Чи не єдиним стимулом до такого оволодіння є прагнення закордонних подорожей і можливості особистого ознайомлення з іншою культурою. Утім, як вивчення іноземних мов без виробничої спонуки, так і подорожі можна розглядати як певну інвестицію (вкладення часу і коштів) середнього класу у свій людський капітал – оскільки як те, так і інше сприяє його накопиченню та розвитку.

Готовність до змін, професійна і фізична (географічна) мобільність

Універсальність, різнобічність освіти, кваліфікації, готовність індивіда до швидкого оволодіння новими знаннями і навичками, спеціальностями і навіть професіями є дедалі більш жорсткою вимогою сучасного глобалізованого ринку праці, який потребує мобільного працівника – як у професійному, так і географічному сенсі⁶³. У сучасному світі, за словами Е.Тоффлера, “різнобічність вно-

⁶² Підтвердженням певної ізоляваності українського суспільства від міжнародної спільноти є *Індекс соціальної глобалізації*, який відбиває міру інтегрованості індивіда, (сім’ї) в міжнародні суспільні інститути та інформаційні потоки. *Індекс соціальної глобалізації* виводить Швейцарський Інститут дослідження кон’юнктури (Konjunkturforschungsstelle, KOF) як складову загального Індексу глобалізації (*The KOF Globalization Index*). Дослідження здійснюються з 1970р. та охоплюють економічний, політичний і соціальний виміри глобалізації. У 2015р. досліджувалися 207 країн та територій, кожна з яких мала змогу набрати від 0 до 100 балів (100 – найвищий показник глобалізації). За результатами дослідження, за загальним Індексом Україна набрала 69,5 бала й посіла 42 місце в рейтингу (після Таїланду і випередивши Бахрейн). Але за *Індексом соціальної глобалізації* її місце в рейтингу – лише 69 (59,95 бала, між Антигуа і Барбуда та Бермудами, відповідно). Джерело: KOF Globalization Index, <http://globalization.kof.ethz.ch/>

⁶³ Вирізняють також інтелектуальну мобільність, застосовуючи цей термін до характеристики наукової і науково-технічної діяльності Див., наприклад: Білик О.М. Інтелектуальна мобільність населення України. – Науковий вісник ЧДІЕУ, 2012, №4, с.125-131, http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/NvChdieu/2012_4/125-131.pdf

ситься до графі доходів”⁶⁴. Так само важливою є сьогодні фізична мобільність – “капітал рухомості” (В.Кауфманн). Схильність і здатність *рухатись у просторі* вважається необхідним елементом адаптивної поведінки, а також – передумовою формування довгострокових життєвих стратегій індивідів (груп).

Як показали результати дослідження, український середній клас демонструє найвищу серед усіх соціально-класових груп оцінку важливості такої характеристики, як готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо). Цю характеристику як необхідну ознаку середнього класу відзначили 41% його представників – проти 35% по вибірці загалом. Водночас, лише 23% заявили, що така характеристика властива їм самим, а 29% – зазначили, що готовності до змін їм бракує⁶⁵. Дискусії у фокус-групах дозволили з’ясувати, що представникам середнього класу більшою мірою притаманна професійна мобільність і меншою – географічна, готовність до зміни постійного місця проживання (якщо не брати до уваги еміграційні настрої).

Професійна мобільність

Оцінка важливості готовності до змін корелює з практичною поведінкою представників середнього класу, зокрема в частині професійної мобільності. Вище вже відзначалося, що 32% респондентів цієї соціально-класової групи повідомили, що впродовж останніх 10 років підвищили свій рівень освіти, кваліфікації чи оволоділи іншою професією; 29% – змінили місце роботи або отримали підвищення⁶⁶.

Дискусії у фокус-групах засвідчили, що більшість їх учасників працюють не за спеціальністю, отриманою у вищому навчальному закладі; переважна більшість – мають практичний досвід зміни місця роботи, професії і сфери зайнятості. Значна частина учасників змінювали професії по кілька разів. Як правило, це були виходи з професії в підприємництво (зазвичай – в торгівлю) та часто – повернення, як через невдачу власної справи, так і через “ностальгію” за професійною діяльністю.

Примітно, що зміни професії учасники фокус-груп жодним чином не оцінювали як життєві втрати, а радше як досягнення – звичайно, у випадку успіху (“Для мене досягнення в житті було те, що я два рази кардинально поміняв фах свій. Потім четверо дітей утримую...”, Львів-1). Змінювали професію вчителі, лікарі, інженери та інші фахівці.

Примітно також те, що учасники фокус-груп були готовими до подібних ситуацій і пояснюють цю готовність, як правило, наявністю освіти і першої професійної підготовки (“Если ты уверенно чувствуешь себя в своей профессии,

⁶⁴ Тоффлер Э. Третья волна. – Москва, 2004, с.611.

⁶⁵ Серед соціальних груп, що складають середній клас (не враховуючи пенсіонерів) найменшою мірою готові до змін підприємці (21%) і фахівці (20%); але водночас близько третини представників цих груп заявили, що мають потребу в такій готовності. Таблиці “Які характеристики та якості мають бути властиві людині...?”, “Які характеристики та якості Вам властиві?”, “Яких характеристик і якостей Вам бракує?” (с.215-217).

⁶⁶ З-поміж соціальних груп, що складають середній клас, найбільш активними в частині професійної мобільності виглядають управлінці та фахівці (39% і 38%, відповідно), менш активні – кваліфіковані робітники (20%) і підприємці (25%). змінили місце роботи або отримали підвищення 41% управлінців (фахівці – 34%, кваліфіковані робітники – 35%). Таблиці “Що з наведеного сталося з Вами впродовж останніх 10 років?” (с.222).

ты можешь в ней развиваться. Если нет – ты учишься чему-то другому”, Київ-1). При цьому часто згадувалися такі особливості вітчизняної освіти, як її універсальний, міждисциплінарний характер, – що й дозволяло швидко оволодівати (і як правило, безпосередньо у процесі роботи) новою професією чи спеціальністю.

Більшість учасників висловлювали готовність до можливих наступних змін – вимушених чи добровільних. При цьому не завжди мотивом добровільної зміни місця роботи, професії чи спеціальності називалася матеріальна вигода. Для учасників фокус-груп вагоме значення мають також можливості самореалізації, робота, що приносить задоволення, а також робота, що дає можливість самостійно розпоряджатися робочим часом (“часова автономія”).

Привертає увагу та обставина, що учасники фокус-груп готують до можливих змін професії і своїх дітей. (*“Наш девіз: роблячи шаг вперед, ти передбачив, що ти мушиш зробити два назад? І потім (там ми вибирали собі деякі фахи), і от зараз у мене така спеціальність, я колись була тим, тим, тим... Подумай, наприклад, щоб ти – може, буде певний час, – щоб ти зумів переорієнтуватися. Щоб ти був [готовий]. Це дуже важливо”*, Львів-1).

Загалом, переважна більшість учасників фокус-груп демонстрували високий рівень професійної мобільності та готовності до змін. Лише в одній із груп висловлені твердження про те, що “середній клас не може дозволити собі мобільність і гнучкість”, але не тому, що він консервативний або не бажає докладати зусиль для оволодіння іншою професією, а з остраху через пошуки нової роботи “втратити все” (*“Тут доминирует страх, что все потеряешь. Для него важна стабильность, сфера, в которой он специалист”*, Київ-2).

Фізична (географічна) мобільність

У сучасному світі свобода і можливість пересування, свобода вибору місця проживання і праці розглядається не лише як одна з основних свобод людини, але й як складова конкурентоспроможності суспільств і, відповідно, національних економік, а також – передумова і вимога глобального економічного розвитку. Вже індустріальний етап розвитку, поряд із заохоченням осілості (зокрема, через необхідність запобігання плинності робочої сили), потребував мобільності значних мас працівників у межах однієї країни (внутрішня міграція). Постіндустріальний етап перетворює таку мобільність на необхідну умову розвитку і зростання, а суспільство, нездатне її забезпечити, втрачає конкурентоспроможність.

Фізична мобільність безпосередньо впливає на формування ідентичності індивіда (зокрема, територіально-просторової), а також – на соціальну стратифікацію суспільств і можливості вертикальної мобільності індивідів. Аналізуючи процеси в американському суспільстві 1950-х років (період активного формування “нового” американського середнього класу), Т.Парсонс доводить, що “обсяг територіальної мобільності” є “найважливішою передумовою вертикальної мобільності, оскільки вона створює можливості виходу із “замкнених” ситуацій і випробування своїх можливостей на новому полі діяльності”⁶⁷.

⁶⁷ Парсонс Т. Новый аналитический подход к теории социальной стратификации. В кн.: Парсонс Т. О структуре социального действия. – Москва, 2002, с.631-632.

Окреслюючи значимість географічної мобільності в сучасному світі, З.Бауман торкається також питання осілости та зауважує, що “осілість, та особливо, безвихідна осілість, швидко перетворюється з активу на зобов’язання”. Як і Т.Парсонс, він вважає, що рівень фізичної мобільності є важливим стратифікаційним чинником: “Час і простір по-різному розподілені між тими, хто стоїть на різних щаблях глобальної владної піраміди. Ті, хто можуть собі дозволити, живуть винятково в часі. Ті, хто не може, мешкають у просторі. Для перших простір не має значення. Другі з усіх сил борються за те, щоб зробити його значимим”⁶⁸. Поширюючи цю думку на суспільство, можна стверджувати, що намагання “надати значимості” простору, з якого не можеш вирватися, призводить до зміцнення локальної ідентичності і ксенофобії.

Довідково

Результати перепису населення 2001р. показали відчутно відмінні показники осілости населення різних регіонів України. Так, у західних областях частка громадян, які народилися і проживали на момент перепису на території цієї ж області, перевищувала 90% (від 95% у Закарпатській області до 90% – у Львівській і Рівненській); у центральних областях – від 92% у Вінницькій до 84% у Полтавській області. На Півдні і Сході ці показники були нижчими від 80% (від 79% у Донецькій до 71% у Херсонській області).

Після краху радянської системи і здобуття країною незалежності обсяги внутрішніх міграцій значно скоротилися, що було наслідком зникнення притаманних попередній добі організованих переселень і наборів робочої сили, а також пов’язано з комерціалізацією сфери освіти, ростом цін на житло, труднощами з працевлаштуванням тощо. Якщо на рубежі 1980-1990-х років всередині України фіксувалося до 3 млн. фактів прибуття та вибуття, то нині – близько 1,3 млн.⁶⁹

Результати дослідження показали, що український середній клас (як і суспільство загалом) демонструє досить низький рівень географічної мобільності – якщо не брати до уваги такі її форми, як зовнішня трудова міграція або виїзд за кордон на постійне місце проживання⁷⁰. Так, упродовж останніх 10 років змінили місце проживання (переїхали до іншого міста або району чи області) лише 9% представників середнього класу – що практично не відрізняється від

⁶⁸ Бауман З. Индивидуализированное общество...., с.49, 51.

⁶⁹ Докладно див., наприклад: Малиновська О.А. Внутрішня міграція та тимчасові переміщення в Україні в умовах політичних та соціально-економічних загроз. – http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/vnutrishnya_migratsia-45aa1.pdf

⁷⁰ Достовірної статистики зовнішньої трудової міграції в Україні немає. Вибіркове обстеження з питань трудових міграцій, виконане у 2008р., засвідчило, що впродовж 2005-І половини 2008рр. за кордоном працювали 1,5 млн. громадян України. Докладно див.: Населення України: Трудова еміграція в Україні. – Київ, Інститут демографії та соціальних досліджень ім. Н.В.Птухи НАН України, 2010, с.109-112. Обстеження, виконане у 2012р., виявило 1,2 млн. осіб (4,1% населення працездатного віку), які працювали або шукали роботу за кордоном; 30% з них мали вищу освіту. Докладно див.: Звіт щодо методології організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні. – Будапешт, Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи, 2013, с.29. Т.Кір’ян з посиланням на Світовий банк, стверджує, що “у 2012р. обсяг зовнішньої трудової міграції з України дорівнював 7,5 млн. осіб”. Див.: Кір’ян Т. Проблемні питання “капіталізації” людського ресурсу в Україні. – Україна: аспекти праці, 2014, №1, с.11.

аналогічних показників інших соціально-класових груп і загального масиву опитаних. Дещо вищу мобільність демонструє молодша вікова група – зазначені зміни у своєму житті засвідчили 11% проти 7% осіб середнього віку⁷¹.

Слід зауважити, що під час фокус-групових дискусій, порівнюючи український середній клас з європейським (і загалом “західним”), респонденти відзначали, що український середній клас є менш географічно мобільним, ніж західний. Це пояснюється, на думку учасників дискусій, особливостями національної ментальності, яка відрізняє українців від, наприклад, європейців, – зокрема, тіснішою прив’язаністю до сім’ї, родичів: *“Я думаю, що в нас взагалі, на відміну від європейців, є інше сприйняття. Ми більше прив’язані до родичів, тобто, ну, мама, тато, сестра... Тобто, як лишити батьків – і поїхати?!”* (Львів-2).

Але частіше чинниками осілої респонденти називали суто матеріальні міркування, пов’язані, з одного боку, з тим, що купувати на новому місці нові предмети тривалого вжитку є для українського середнього класу проблемою, а з іншого – сумнівами, що витрати, пов’язані з переїздом, будуть компенсовані вигодами від нього: *“Ми дуже прив’язані до матеріальних цінностей. То єсть, у нас купити той же телевізор – це дуже великі гроші. А на Заході це... Ну, коли ми перший раз переїжджали з дружиною, ми пакували все, другий – складали, третій – ми вже скидали в коробки, четвертий, п’ятий – я вже не пам’ятаю, теж, по-моєму, кидалося все отак... Це дуже тяжко – переїжджати, повірте, це дуже тяжко переїжджати з місця на місце, якщо маєш якісь [речі]”* (Львів-2); *“Потому что чтобы развивать что-то на новом месте, нужно гораздо больше денег. Учитывать разные финансовые риски, мало ли что может случиться. У среднего класса денег недостаточно”* (Київ-2).

Відзначали учасники дискусій також звичку до осілого життя, острах “втрати місця” і страх перед невідомим, особливо притаманні людям немолодого віку: *“Зірватися з одного місця і поїхати в інше – ну як там? Я ще розумію, там, у 25-27 років, а так...?”*, (Львів-2).

Досить неочікуваними, але тим більш примітними є апеляції респондентів однієї з фокус-груп до осілої як дефінітивної ознаки середнього класу і твердження, що здатність легко міняти місце постійного проживання, роботу властиве саме нижчому класу: *“[Средний класс] – это градообразующая структура для нормального общества, привязанная к месту и работе”*; *“Средний класс больше старается сохранить, то, что у него есть, ну, и приумножить. Низший класс думает совсем по-другому. Они легко могут менять место работы и регион проживания. Его уволили – он на другую ушел работу”* (Київ-2).

Можна припустити, що в цьому випадку на перебігу дискусій виразно позначилася економічна залежність, брак життєвої захищеності представників середнього класу, які є найманими працівниками (*“Средний класс – наиболее*

⁷¹ Слід нагадати, що дослідження проводилось у вересні-жовтні 2014р., коли вимушена міграція українських громадян з анексованого Криму та тимчасово окупованих територій Донецької і Луганської областей не набула масового масштабу. За офіційними даними, станом на початок жовтня 2014р., число тимчасово переміщених осіб становило 350 тис. Див.: Стадник Г. Експерти: вимушеним переселенцям не до виборів. – DW, 7 жовтня 2014р., <http://www.dw.com> Явище вимушеної міграції тут не розглядається.

подвержены рискам. Они могут разом потерять работу – и все, и очень долго не находят. Потому что еще не стали богатыми, запасы денег дома очень небольшие...” (Київ-2); *“[Средний класс] дорожит своей работой. Просто им в определенный момент повезло закрепиться в определенной точке”* (Київ-2).

Іншими вагомими чинниками низької географічної мобільності, судячи з висловлювань учасників фокус-груп, можна вважати різку диференціацію регіонів України за якістю інфраструктури, рівнем життя, показниками екологічної безпеки тощо (*“В другой город? Это вопрос не к жителям столицы”*; *“Нет, в Мариуполь, в Донецк, какой-нибудь промышленный регион я бы не поехал. И в Днепропетровск бы я не поехал. Экология не та. Нет, если переезжают из Киева, то только в лучшие условия. Я вам и так скажу: там хуже будет транспорт, социалка...”*, Київ-1). Відіграють певну роль і соціокультурні відмінності між регіонами та острах опинитися в новому місці в якості “чужого”.

Результати дослідження, що свідчать про невідповідний сучасним вимогам рівень фізичної мобільності українського середнього класу, спонукають привернути увагу до деяких особливостей української державної політики, зокрема освітньої. Так, наприкінці 1990-х – на початку 2000-х років, під гаслом “забезпечення доступності вищої освіти” відбулося значне збільшення кількості вищих навчальних закладів, їх відділень і філіалів, які розташовувалися в тому числі в невеликих населених пунктах районного рівня⁷². Це призвело, крім різкого зниження якості освіти, до обмеження географічної мобільності молоді.

Слід зауважити, що дискусії у фокус-групах виявили наміри фактично всіх представників середнього класу, у яких є діти, забезпечити їх освіту у вищих навчальних закладах *за місцем проживання*. Одностайне надання переваги місцевим вищим навчальним закладам може свідчити про те, що тенденція обмеження географічної мобільності молоді буде зберігатися. А з нею – зберігатимуться умови відтворення регіональних відмінностей, притаманні Україні сьогодні.

Здоров'я і здоровий спосіб життя

Як було показано вище, фактично всі дослідники людського капіталу відносять до нього стан здоров'я та інші фізичні дані. Так, П.Штомпка елементами людського (індивідуального) капіталу, крім іншого, називає і здоров'я, і “красу”. Натомість Дж.Сакс відносить до людського капіталу здоров'я і харчування⁷³. Український дослідник В.Боргницький, узагальнюючи наведені в літературі погляди на структуру людського капіталу, відзначає: “Більшість засновників теорії людського капіталу та їх послідовники визначають капітал здоров'я одним

⁷² У цьому контексті доречно зазначити, що у 2015р. через неналежну якість освіти припинено дію ліцензій 80 вищих навчальних закладів і філій, що були окремими юридичними особами. Зокрема, зупинено дію ліцензій п'яти філій Київського національного університету культури і мистецтв (державного вищого навчального закладу) і 20 філій Київського університету культури – приватного навчального закладу, який діє фактично на матеріально-технічній базі державного університету. Див.: Інтерв'ю Міністра освіти і науки Сергія Квіта журналу “Фокус” №47 від 1 грудня 2015р. – Сайт Кабінету Міністрів України, http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248669489&cat_id=244276512

⁷³ Сакс Д.Дж. Конец бедности: Экономические возможности нашего времени..., с.282.

із активів людського капіталу, до складу якого входять: фізична сила, витривалість, працездатність, імунітет до хвороб, період активної трудової діяльності, інвалідність тощо⁷⁴.

Широко представлена в літературі також інша точка зору – згідно з якою здоров'я та фізичні дані вирізняють як особливий вид капіталу, як це робить, наприклад, В.Радаєв, виокремлюючи поряд з людським фізичний (чи фізіологічний) капітал. Крім стану здоров'я, автор відносить до цього виду капіталу також інші фізичні показники, “які можуть використовуватися для мобілізації інших видів ресурсів” (“сила, краса, спритність”)⁷⁵. Р.Фогель вирізняє фізіологічний капітал, визначаючи його як “потенційний запас фізичних сил і здоров'я, який людина отримує при народженні і впродовж перших років життя, після чого вже майже не може його змінити”. Обсяг фізіологічного капіталу пропонується вимірювати показниками тривалості життя⁷⁶.

М.Гроссман запровадив у науковий обіг поняття “капітал здоров'я”, розглядаючи його як такий, що задає ресурс часу, впродовж якого можна ефективно використовувати людський капітал (*healthy time* – здоровий час, час без хвороб)⁷⁷. Примітно, що М.Гроссман вбачав зв'язок між рівнем освіти і капіталом здоров'я, вважаючи, що освічені люди більш відповідально ставляться до свого здоров'я та інвестицій у нього. Подібною є позиція П.Бурдє, який згадував “тілесний капітал”, описуючи *профілактичні стратегії* в контексті культурного капіталу сім'ї.

У.Кокерхем, виходячи з концепції стилю життя П.Бурдє, запровадив поняття “здоровий стиль життя” (*health lifestyle*), яке визначив як “колективні моделі поведінки, пов'язані зі здоров'ям, що ґрунтуються на виборі з можливостей, доступних для людей, відповідно до їх життєвих шансів”⁷⁸. На підставі численних емпіричних досліджень У.Кокерхем показав зв'язок практик, що впливають на здоров'я, і позицій, що їх посідають індивіди в соціальному просторі (отже, їх життєвих шансів), а також довів, що людям, які належать до вищого і середнього класів, більшою мірою притаманний здоровий спосіб життя, ніж нижчим класам⁷⁹.

У цілому, незалежно від того, як дослідники трактують зв'язок між людським капіталом і здоров'ям, останнє незмінно визнається щонайважливішим компонентом благополуччя людини (в тому числі специфічним споживчим

⁷⁴ Бортницький В.А.Економічне зростання в контексті розвитку регіональних інноваційних систем та капіталу здоров'я: концептуальний підхід. – Економічна теорія, 2011, №1, с.70, http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/et/2011_1/index.htm

⁷⁵ Радаєв В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация...., с.24.

⁷⁶ Цит за: Сасаки М., Давыденко В., Латов Ю., Ромашкин Г., Латова Н. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России. – Journal of Institutional Studies, 2009, №1, с.22, http://www.humper.ru/pdf/JIS_1_1_2009/JIS_1_1_2009/Journal1.1-2.pdf

⁷⁷ Докладно див.: Бортницький В.А.Економічне зростання в контексті розвитку регіональних інноваційних систем та капіталу здоров'я: концептуальний підхід...; Асланов Д.И. Инвестиционная составляющая капитала здоровья. – Креативная экономика, 2011, №12, с.90-95, <https://bgscience.ru/lib/4598/>

⁷⁸ Cockerham W. C. 2005. Health Lifestyle Theory and the Convergence of Agency and Structure. The Journal of Health and Social Behavior. 46 (1), P.55.

⁷⁹ Доречно зауважити, що У.Кокерхем брав особисту участь у дослідженнях стану здоров'я населення і демографічних процесів загалом у постсоціалістичних країнах Східної Європи, а також – у Росії та в Україні (в Україні, наприклад, у рамках українсько-канадського проекту “Дослідження системних і структурних шляхів для досягнення рівності в системі здоров'я в Україні”, червень-серпень 2012р.).

благом), а також фактором, що впливає на реалізацію всіх її можливостей. На рівні суспільств здоров'я населення відбиває загальну соціально-економічну ситуацію, тому один з найважливіших показників здоров'я – очікувана тривалість життя при народженні, є складовою *Індексу людського розвитку*.

Першорядного значення надають здоров'ю українські дослідники людського розвитку, цілком правомірно стверджуючи, що “саме здоров'я є тією найголовнішою властивістю, без збереження і відтворення якої населення не може реалізувати свої можливості в економічній та інших сферах людської активності”⁸⁰.

Водночас, відзначаючи ту обставину, що людський капітал, у тому числі здоров'я, підлягає фізичному і моральному зношенню (спрацюванню), моральне старіння відносять переважно до знань і навичок, не часто згадуючи, що здоров'я також може погіршуватися не лише через чинники віку і захворювань, але й від стресових ситуацій в широкому розумінні цього поняття.

Здоров'я: оцінки значимості і самооцінки стану

Вважається, що середньому класу в його “класичній” формі властиве “діяльне піклування про власне здоров'я і здоров'я своїх близьких”⁸¹. Примітно, що такої ж думки дотримуються представники українського середнього класу. Так, учасники фокус-групових дискусій називали здоров'я дефінітивною ознакою середнього класу (“*Средний класс отличается более стабильным психологическим и физическим здоровьем*”; “[*Представитель среднего класса*] – *самодостаточный, стабильный, адекватный, управляемый, энергичный, малопьющий, здоровый*”, Київ-2), життєвою цінністю, як правило, першою в рейтингу цінностей (“*Сначала здоровье, потом семья, потом работа, а потом стабильность*”, Київ-2; “*На первом месте здоров'я всіх близких моих*”, Львів-1), а також – необхідною умовою впевненості у майбутньому “*Здоров'я наше – [це] впевненість у завтрашньому дні] Якщо людина здорова, то вона надіється, що вона десь щось заробить. Як би не було, десь найде собі...*” (Львів-1).

Водночас, результати опитування, отримані методом стандартизованого інтерв'ю, показали, що стан власного здоров'я український середній клас оцінює досить критично: за п'ятибальною шкалою, задоволеність своїм здоров'ям представники середнього класу оцінили ледь вище, ніж “задовільно” – у 3,6 бала. Це вище, ніж по вибірці в цілому (3,2 бала) і значно вище, ніж показник нижчого класу (2,8 бала). Як і слід очікувати, вищим балом (3,8) оцінили задоволеність станом власного здоров'я представники вищого класу, а також – молодшої групи середнього класу⁸². Отже, оцінки відповідають як статусу, так і віковим характеристикам, тому можна вважати їх досить зваженими і такими, що відбивають реальну картину самовідчуття громадян.

⁸⁰ Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків ..., с.136, http://www.idss.org.ua/monografii/Lud_rozvitok_2010.pdf

⁸¹ Горшков М.А., Тихонова М.Е. Средний класс как социальная база обеспечения конкурентоспособности России. – Полис, с.11, электронный ресурс, <https://www.civisbook.ru/files/File/Srednij%20klass%20kak%20socialnaya%20baza.pdf>

⁸² Оцінки представників соціальних груп, які складають середній клас, є практично однаковими. Таблиці “Якою мірою Ви задоволені наведеними сторонами Вашого життя і життя суспільства?” (с.211).

Привертає увагу, що стан здоров'я значною мірою впливає на задоволеність життям тих представників нижчого класу, які працюють (коефіцієнт регресії – 0,096). Це може свідчити про вищу цінність, якої вони надають здоров'ю, оскільки від його стану залежить можливість виконувати фізичну працю, отже мати засоби для життя (лише 21% представників цієї групи відзначили, що зайняті нефізичною працею)⁸³.

Водночас, результати фокус-групових дискусій показують, що і для середнього класу цінність здоров'я значною мірою визначається не лише прагненням насолоджуватися життям як “часом без хвороб”, але й диктується суто прагматичними, економічними міркуваннями постійної необхідності заробітку, навіть ціною нехтування здоров'ям: *“Поки ми живі, здорові – ми працюємо в цій країні. В цій країні люди – це гвинтики, які працюють, поки не зітруться вже на [ніцці]”* (Львів-1); *“Согласен с тем, что средний класс больше старается сохранить то, что у него есть, ну, и приумножить. При этом, ни о каком здоровье средний класс не думает, я так лично думаю”* (Київ-2); *“[Ценности] – семья, здоровье. Ну, работа – это, может быть, и спорный вопрос, но здоровье – это все-таки дальше. Потому что когда мы пашем, мы меньше думаем о здоровье. А вот когда припекло уже здоровье, тогда уже человек обращает на него внимание”* (Харків).

Видається, що і спонуки до збереження здоров'я і ведення здорового способу життя мають у представників середнього класу часто негативний характер: острах перед великими витратами у випадку захворювання, усвідомлення необхідності працювати і після виходу на пенсію – не за бажанням чи покликанням, а через мізерність пенсійних виплат: *“Главное – до старости сохранить здоровье. [Я и на пенсии собираюсь работать] и помогать детям”* (Одеса); *“Бережь себя, здоровье бережь, чтоб потом можно было, как говорится, уйти на пенсию и где-то подрабатывать, потому что пенсии сейчас у нас такие, что печально”* (Харків).

До цього слід додати також недостатній рівень захищеності прав найманих працівників як у частині забезпечення належних умов праці, так і права на відшкодування у випадку захворювання. Зокрема, за результатами дослідження, гарантії оплати лікарняних за місцем роботи мають лише 74% представників середнього класу, які працюють, – це більше, ніж по вибірці в цілому (64%), але не охоплює всіх, хто працює за наймом, а для нижчого класу цей показник становить лише 58%⁸⁴. Можливо, ця обставина разом із острахом втрати роботи зумовлює поширення серед працівників практики звернення по медичну допомогу лише у невідкладних ситуаціях⁸⁵.

⁸³ “Стан здоров'я” є значимим аспектом і для вищого класу: коефіцієнт регресії – 0,252. Однак, у цьому випадку, мотивація надання значимості здоров'ю є, імовірно, іншою і свідчить про те, що представники вищого класу більшою мірою піклуються про своє здоров'я. Для всіх інших груп – середнього класу, його периферії, нижчого класу загалом, стан здоров'я не ввійшов до числа значимих аспектів впливу на задоволеність життям загалом. Таблиця “Коефіцієнти регресії...” (с.181).

⁸⁴ Таблиці “Чи маєте Ви за місцем роботи...?” (с.178).

⁸⁵ Про таку практику в українському суспільстві загалом див.: Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків ..., с.138.

Психологічне (ментальне) здоров'я і самопочуття

Характеризуючи стан здоров'я українців (у тому числі представників середнього класу) не можна випускати з уваги ту обставину, що наслідки *трансформаційного шоку* (або травми) повною мірою не подолані, фактично трансформаційна криза продовжується досі. Як було описано вище, руйнація нормативно-ціннісної основи суспільства, його дезорганізація, виникнення феномену “інституційної подвійності”, а головне – тотальна невизначеність і непередбачуваність розвитку подій справляють щонайсильніший негативний вплив на психологічний стан індивідів і суспільства загалом, спричиняючи різноманітні соціальні патології, аномію, амбівалентність свідомості та соціальної поведінки⁸⁶. Тим часом, згідно з позицією Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) саме психосоціальні фактори вважаються ключовими для підтримання і збереження здоров'я та успішної соціальної діяльності людини. Зокрема, в Доповіді ВООЗ про стан охорони здоров'я у світі – 2001 ідеться про фундаментальний зв'язок між психологічним і фізичним здоров'ям і стверджується, що “одне не може бути можливим без іншого”⁸⁷.

Показником психологічного стану, що відбиває ставлення до життя в цілому, загальний моральний стан індивіда та його психологічної стійкості перед сильними стресогенними впливами, вважається рівень задоволеності життям. За п'ятибальною шкалою, представники середнього класу оцінили його у 3,4 бала – вище, ніж опитані загалом (3,0 бала), представники периферії середнього класу (3,2 бала) і нижчого класу (2,7 бала), але нижче, ніж представники вищого класу (3,8 бала)⁸⁸.

Певним показником психологічного здоров'я середнього класу можуть бути також самооцінки емоційного стану респондентів⁸⁹. Як видно з даних, наведених у *Таблиці 1*, у представників *суб'єктивного* середнього класу переважають почуття позитивного спектру: їх відзначили 54% представників цієї групи – що більше, ніж серед усіх опитаних загалом (41%) і значно більше, ніж серед представників нижчого класу (23%)⁹⁰.

⁸⁶ Як зазначалося вище, ситуація людини в умовах “божевілля” посттоталітарного світу докладно описана у праці вітчизняних дослідників Є.Головахи і Н.Паніної. Див.: Головаха Е.М., Панина Н.В. Социальное безумие: история, теория и современная практика. – Киев, 1994.

⁸⁷ “Депресія, – ідеться в Доповіді, – може бути початком хвороби серця, наприклад, або негативно впливати на функціонування ендокринної та імунної системи організму, підвищуючи вразливість людини до ряду фізичних захворювань. Такі тісні зв'язки створюють необхідність інтегрованості системи охорони психологічного здоров'я в загальну систему охорони здоров'я”. Див.: Mental health policy and service provision. Fact Sheet: The World Health Report 2001, P.2, http://www.who.int/whr/2001/media_centre/en/whr01_fact_sheet2_en.pdf?ua=1

⁸⁸ Таблиці “Якою мірою Ви задоволені наведеними аспектами..?”.

⁸⁹ Термін “психологічне здоров'я” описує особистість у цілому і стосується емоційної, мотиваційної, пізнавальної і вольової сфер. Від стану психологічного здоров'я залежить адекватність сприйняття навколишнього світу та соціального оточення, усвідомленість вчинків, активність, працездатність, почуття відповідальності, здатність до спілкування, самореалізація тощо.

⁹⁰ Варто привернути увагу до того, що самопочуття громадян є дуже чутливим інструментом вимірювання загального стану соціально-економічної ситуації у країні. З Таблиці 1 видно, що найкращим це самопочуття було у 2008р. (останньому, коли відбувалося економічне зростання, а українське суспільство ще не відчуло наслідків світової кризи), наразі показники самопочуття громадян стали близькими до рівня 2005р.

Таблиця 1

Які почуття найчастіше виникають у Вас, коли Ви думаєте про своє життя?									
	Усі опитані			Суб'єктивний середній клас			Нижчий клас		
	2005	2008	2014	2005	2008	2014	2005	2008	2014
Надія на те, що життя поступово зміниться на краще	28,2	27,1	27,2	32,6	32,0	35,0	21,9	19,1	18,3
Почуття страху перед майбутнім	9,5	10,6	15,5	10,0	10,9	13,2	9,3	12,2	21,4
Тривога, передчуття погіршення, небажаних змін	6,7	5,1	13,7	4,4	3,8	8,9	9,5	8,4	15,7
Відчуття, що життя йде нормально	8,8	12,1	6,1	13,4	17,1	7,9	3,7	4,7	3,1
Особливо не замислююся над своїм життям, живу як доведеться	5,9	4,1	5,0	4,5	2,7	4,9	6,5	4,6	5,4
Незадоволеність життям	11,7	6,9	4,7	9,7	4,2	4,3	15,7	11,7	6,6
Роздратованість тим, що сьогоднішнє життя мене не влаштовує	7,1	7,0	4,4	5,9	5,9	4,1	9,3	9,4	4,9
Почуття впевненості в собі	2,7	6,1	3,9	5,1	8,1	6,1	0,4	3,6	0,9
Почуваю себе щасливою людиною	1,7	3,8	3,4	2,5	4,6	4,9	0,9	2,2	1,1
Відчуття відсутності вибору	3,3	2,9	2,8	3,3	2,3	1,8	2,8	2,3	4,6
Відчуття втрачених можливостей, надій, що не збулися	3,9	4,2	2,3	3,6	3,5	1,6	4,4	5,6	4,0
Відчуття безвиході	2,7	1,5	2,3	1,1	0,5	1,0	4,7	3,4	4,6
Утома від життя	3,5	3,3	1,9	1,7	1,8	0,6	5,5	6,3	3,4
Відчуття, що життя до мене несправедливе	1,1	1,5	1,1	0,7	0,8	0,4	1,5	2,3	1,7
Життя прожито марно	1,0	0,6	0,4	0,5	0,1	0,2	1,6	1,3	0,9
Заздрість до більш щасливих	0,2	0,3	0,1	0,0	0,3	0,0	0,1	0,2	0,3
Важко відповісти	2,2	3,1	5,4	1,1	1,6	5,1	2,2	2,6	3,1
Почуття позитивного спектру загалом	41,4	49,1	40,6	53,6	61,8	53,9	26,9	29,6	23,4
Почуття негативного спектру загалом	50,7	43,9	49,2	40,9	34,1	36,1	64,4	63,1	68,1

Водночас, наведені дані свідчать про наявність психологічних проблем більш ніж у кожного третього представника суб'єктивного середнього класу: почуття негативного спектру відзначили 36% представників цієї групи, і серед цих почуттів перші позиції посідають “почуття страху перед майбутнім” (13%) і “тривога, передчуття погіршення, небажаних змін” (9%). Зрозуміло, що психологічний стан, який характеризується переважанням таких почуттів, не сприяє впевненості в завтрашньому дні, отже – побудові довгострокових життєвих стратегій, включно із профілактичними, тобто з орієнтацією на здоровий спосіб життя.

Здоровий спосіб життя (профілактичні стратегії)

Здоровий спосіб життя (або, за У.Кокерхемом, “здоровий стиль життя”⁹¹) передбачає вироблення та реалізацію індивідами (сім’ями) профілактичних стратегій, які, за визначенням П.Бурдье “забезпечують постійне або періодичне піклування про збереження здоров’я та запобігання хворобам, а в більш загальному вигляді – розумне розпорядження тілесним капіталом”⁹².

До здорового стилю життя У.Кокерхем відніс насамперед заняття фізкультурою і спортом у вільний час, здорове харчування, відсутність шкідливих звичок, систематичні медичні обстеження, вміння справлятися із стресом і належний відпочинок з перевагою його активних форм⁹³. Моделі поведінки стосовно здоров’я є результатом індивідуального вибору можливостей, проте – лише тих, якими володіють індивіди відповідно до їх позицій в соціальній структурі, або їх життєвих шансів. Отже, здоровий стиль життя зумовлюється як особистісними прихильностями (вибором) індивіда, так і доступністю для нього благ і можливостей, які цей стиль життя забезпечують. Відповідно, вищий клас і вищий прошарок середнього класу мають більші шанси на здорове і тривале життя, ніж нижчі прошарки, в тому числі і середнього класу. Н.Луман сказав свого часу жорсткіше: “Вищий прошарок володіє можливістю вибору стосовно способу життя, стилю і смаку. Нижчий прошарок має справу з необхідністю”⁹⁴.

На вибір стилю життя, у тому числі в частині здоров’я, має значний вплив культура загалом і, відповідно, культурний капітал соціально-класової групи, до якої належить індивід, а також – його безпосереднього оточення, локальних спільнот (трудового колективу, сусідської общини тощо). Норми і правила (габітус) групи формують стиль життя індивіда не меншою мірою, ніж дохід. Відзначається також вплив рівня освіти індивіда. Зокрема, П.Штомпка стверджує, що від рівня та характеру освіти відчутно залежить індивідуальна психологічна реакція на стресову ситуацію культурної травми (доречно нагадати, що, як ішлося вище, ця ситуація в Україні не подолана досі)⁹⁵.

⁹¹ У цьому тексті названі поняття використовуються як синонімічні.

⁹² Бурдье П. Социология социального пространства... , с.102.

⁹³ Водночас У.Кокерхем у своїх визначеннях демонструє увагу до таких, як видається, банальних речей, як необхідність візиту до лікаря за появи ознак поганого самопочуття або використання паску безпеки під час руху автомобіля. Див.: Cockerham W. C. 2005. Health Lifestyle Theory and the Convergence of Agency and Structure... , P.58, 62.

⁹⁴ Луман Н. Дифференциация. – Москва, 2006, с.106.

⁹⁵ Стійкість до стресів (“травм”), згідно із П.Штомпкою, залежить від “наявності ресурсів, соціального і культурного капіталу, що допомагає усвідомлювати, визначити травми та активно протидіяти їм. Головним тут, скоріш за все, є освіта... Зазвичай освічені групи володіють кращими навичками активного подолання культурних травм. Можливо, загальна, різнобічна широка освіта тут більш важлива, ніж вузька спеціалізація. Аргументом на користь британського ідеалу широко освіченого “джентльмена” може бути те, що культурні травми вимагають перенавчання, перекваліфікації і ресоціалізації, чому і служить загальна широка освіта”. Див.: Штомпка П. Социальное изменение как травма (статья первая). – Социологические исследования, 2001, №1, с.14, <http://ecsocman.hse.ru/data/983/017/1220/1-Shtompka.pdf>

Ставлення. Більшість представників середнього класу (54%) відзначили “здоровий спосіб життя” як ідентифікаційну ознаку середнього класу – що дещо вище, ніж по масиву загалом (48%)⁹⁶. Приблизно стільки ж (53%) респондентів, віднесених до середнього класу, приписали собі цю характеристику, а ще 24% – відзначили, що, не володіючи нею, відчувають у ній потребу⁹⁷.

Учасники фокус-групових дискусій, як відзначалося вище, так само відносили здоровий спосіб життя до числа дефінітивних ознак середнього класу. Привертає увагу, що, як і у випадку освітнього капіталу, представники середнього класу прагнуть передати дітям “капітал здоров’я”, привчити їх до здорового способу життя: *“Щоб дітей навчити і привити це. Не настільки навіть для себе, скільки, щоб вони це бачили, інакше ж їх не заставиш”* (Львів-2). *“Я вважаю, що це також важливо в житті – слідкувати, умовно кажучи, за своїм фізичним станом. Постійно намагаємося в сімейному колі. Це, так сказати, пов’язано із внутрішньо сімейними стосунками, які також треба плекати, так? Ми намагаємося, принаймні раз у день, якісь такі короткі спортивні виходи робити. Ну, от так”*)⁹⁸.

“Оздоровлення” називалося як одна з основних цілей використання відпустки або вільного часу у вихідні дні. Нарешті, більшість учасників дискусій наголошували на тому, що у випадку збільшення доходу вони спрямують його насамперед на “здоров’я”, “оздоровлення”, “здорове харчування”, “відпочинок” тощо.

Можливість користуватися медичними, оздоровчими та рекреаційними послугами. Можливість користуватися платними медичними й оздоровчими послугами мають лише 18% представників середнього класу (загалом по вибірці – 10%); натомість більшість (51%) заявили, що мають потребу в такій можливості (загалом по вибірці – 56%). Судячи з результатів опитування, платними послугами може користуватися радше вищий клас – 38% його представників мають таку можливість, і лише 25% – не маючи її, відчувають у ній потребу⁹⁹.

Про брак можливостей користуватися платними медичними, оздоровчими та рекреаційними послугами йшлося в усіх фокус-групових дискусіях. Учасники визнавали, що мають більше можливостей, ніж сім’ї нижчого класу (*“У середнього*

⁹⁶ З-поміж соціальних груп, що складають середній клас, – від 66% управлінців до 49% підприємців. У молодіжній групі середнього класу цю позицію відзначали приблизно стільки ж респондентів, що й загалом серед представників середнього класу (51% і 54%, відповідно). Таблиці *“Які характеристики та якості мають бути властиві людині...?”* (с.171, 215, 243).

⁹⁷ Серед соціальних груп – повідомили, що ведуть здоровий спосіб життя від 60% управлінців до 47% кваліфікованих робітників; серед вікових груп – різниці практично немає (53-54%). Потребують цієї характеристик від 29% кваліфікованих робітників до 18% пенсіонерів; серед вікових груп – лише 21% молоді, 25% осіб середнього віку і 27% – старшого. Таблиці *“Які характеристики та якості Вам властиві?”*, *“Які з наведених характеристик Вам не притаманні, але Ви їх потребуєте?”* (с.172-173, 216-217, 243-244).

⁹⁸ Водночас, висловлювався осуд тих батьків, які демонструють дітям неналежну поведінку, з точки зору здорового способу життя: *“Единственно, у меня есть пренебрежение к родителям, которые отводят [в садик] детей с бутылкой пива в руке”* (Київ-1).

⁹⁹ Ситуація нижчого класу в цій частині виглядає критичною: лише 5% мають можливості користуватися платними медичними послугами, 61% – повідомили, що мають таку потребу. Таблиці *“Що з наведеного Ви маєте?”*, *“У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?”* (с.169-170, 207-208, 236-237).

класса лучше доктора и дороже услуги, чем у низшего класса”, Київ-1; “У среднего класса больше возможностей получить что-то за деньги”, Київ-2; “[Средний класс может] оздоровить детей, какие-то секции оплачивать...”, Одеса).

Однак, ці можливості є недостатніми для задоволення потреб підтримання “капіталу здоров’я” на рівні, відповідному соціальному статусу (“Мне не хватает денег на здоровье”, Київ-1; “Розумієте, у нас зараз здоров’я теж якісь фінансові труднощі викликає... Тому якщо в людини нема грошей, він і в басейн не піде...”; “Ну от, до стоматолога ходити регулярно, аналізи здавати – то ж теж [гроші]”, Львів-2; “Знаете, почему не ходят? Идешь к стоматологу зуб лечит, а платит 600 грн. надо. Начинается с одного зуба, а потом половина зарплаты сразу...”, Одеса).

Харчування. Якість харчування та його вплив на здоров’я середнього класу добре ілюструють дані, наведені в доповіді співробітників Інституту демографії та соціальних досліджень ім.М.В.Птухи НАН України “Населення із середніми доходами як основа формування середнього класу в Україні”¹⁰⁰. Оскільки група “середньодохідних” визначена в ній за доходом у 2 250-3 484 грн. і вище – що загалом відповідає рівню доходу середнього класу, встановленому в результаті досліджень Центру Разумкова¹⁰¹, то дані доповіді можуть бути поширені на весь нинішній український середній клас.

Отже, можна припустити, що як і в усіх соціально-класових групах (у термінах згаданої доповіді – суспільних прошарках), у середньому класі, станом на 2013р., “домінуючою статтею (попри стабільне скорочення) були й залишаються витрати на продукти харчування”. За даними доповіді, населення із середніми доходами витрачає на них 44% доходу, що менше, ніж по Україні загалом (52%) і значно менше, ніж у групі “бідних” (61%). Водночас, у грошовому вимірі витрати на харчування “середньо дохідних” є, навпаки, вищими за середні по країні та за витрати “бідних”. Однак, зокрема й через низьку культуру споживання (схильність до висококалорійного раціону харчування, брак економності, недостатня поінформованість стосовно споживчої цінності харчових продуктів) “харчування групи населення з середніми доходами є незбалансованим” і в цілому характеризується як “низькоякісне, нераціональне та зрештою шкідливе для самопочуття і здоров’я”¹⁰².

Ці висновки підтверджуються, зокрема результатами фокус-групових дискусій. З одного боку, фактично всі їх учасники говорили про надто високу частку витрат на харчування – при тому, що більшість харчуються, як правило, вдома (“хотілося б витратити менше на харчування і комуналку”, Львів-2). З іншого

¹⁰⁰ Лібанова Е., Черенько Л., Васильєв О., Реут А. Населення із середніми доходами як основа формування середнього класу в Україні. – Національна безпека і оборона, 2014, №1-2, с.79-96.

¹⁰¹ Як зазначалося вище, за результатами стандартизованого інтерв’ю, у середньому по Україні – 2 377 грн.; за результатами фокус-групових дискусій: у Львові та Одесі – 2-3 тис. грн., у Києві і Харкові – 3-5 тис. грн. на кожного члена сім’ї.

¹⁰² Лібанова Е., Черенько Л., Васильєв О., Реут А. Населення із середніми доходами як основа формування середнього класу в Україні..., с.87-89.

боку, йшлося про те, що за умови збільшення доходів, на харчування слід було б витратити більше – але на якісне і збалансоване харчування (“*на действительно хорошее, качественное питание*”, Харків).

Слід зауважити, що харчуванням у сім’ях представників середнього класу переймаються переважно жінки, а тому на його якості позначається їх перевантаження домашніми справами в поєднанні з неможливістю користуватися послугами домашніх помічників, послугами ресторанів та інших закладів громадського харчування поза домом¹⁰³ (“*А мені трошки бракує часу, щоб покращити стан харчування. Мені трошечки бракує часу... на приготування. Тому що я готую блюда, які дітям вже й набридли, і вони смачні, але занадто часто одне й те саме. У мене час, час, час... Це для жінок [критично]*”, Львів-1).

У цілому, учасники фокус-груп оцінили якість харчування своїх сімей як вищу, ніж у сім’ях нижчого класу, але, на їх думку, неналежну¹⁰⁴. Насамперед, висловлювали невдоволення якістю продуктів харчування, які вони купують у магазинах і на ринках; йшлося про обмежені можливості купувати органічні продукти, а також про потребу у здоровому, більш різноманітному і збалансованому харчуванні загалом¹⁰⁵.

Відпочинок, вільний час¹⁰⁶. Дослідження значимості відпочинку для відтворення людського капіталу в частині здоров’я безпосередньо торкається питання наявності *вільного часу* – який є водночас значимим чинником формування, накопичення і трансляції культурного капіталу, а також – *участі* в широкому сенсі цього поняття, зокрема, участі у громадській та/або політичній діяльності. Характер використання вільного часу, його змістовне наповнення (в тому числі “підкуванням про тілесний капітал”) великою мірою залежить від життєвих стратегій індивідів (сімей) в параметрах “довгострокові / короткострокові”.

У цьому контексті *вільний час* розуміється не лише як певна фізична тривалість, вільна від трудової зайнятості та/або хатніх справ. Згідно з Г.Беккером, просто “неробочий час” не можна вважати вільним, оскільки значна його частина віддається “домашній господарській діяльності”, у процесі якої виробляються базові

¹⁰³ Лише двоє учасників повідомили, що можуть замовляти їжу в ресторанах або кілька разів на тиждень їх відвідувати. У робочі дні значна частина респондентів обідають у ресторанах швидкого харчування, решта – віддають перевагу домашній їжі, яку вони беруть із собою на роботу.

Відвідування ресторанів у вечірній час не є для переважної більшості учасників фокус-груп звичайною, буденною справою, звичним способом відпочинку від побутових клопотів, пов’язаних із приготуванням їжі вдома – це “вихід у світ”, це те, що “ми можемо собі дозволити”: “*Ну от на свята – ми там збираємося в компанії, ми собі йдемо десь в ресторан, і ми там собі вже замовляємо – там, різні салати, щось таке, якісь легуміни. Якщо ми там щось не хочемо – то я відсуну, але ми побудемо в гарному місці. Що там стейк з’їли, якісь салати з пармезаном. Воно дороге, але ми собі дозволили*” (Львів-1); “*Это уже когда мешок денег, и идти там пофорсить – ну, тогда уже можно там пойти на ужин с кем-то...*” (Харків).

¹⁰⁴ Учасники фокус-груп відзначали, що сім’ї середнього класу, порівняно з нижчим, споживають більше риби, м’яса, фруктів, овочів і загалом мають більше можливості вибору: “*Ниже среднего питается чем попало, все дешевле... У среднего класса есть больше выбора*” (Київ-1).

¹⁰⁵ Примітно, що “достатнє харчування” визначалося учасниками дискусій як дефінітивна ознака середнього класу (Київ-1).

¹⁰⁶ Доречно нагадати, що Р.Кастель, як зазначалося вище, прямо пов’язував можливості відпочинку з емансипацією найманої праці, запровадженням соціального страхування та встановленням адекватної заробітної плати.

споживчі блага – готується їжа, прибирається житло, витрачається час на виховання дітей. Тому він запровадив поняття “повного доходу”, що складається з грошового і “психологічного”, який отримується від використання вільного часу¹⁰⁷. Отже, слід враховувати *ступінь психологічної свободи індивіда від турбот про задоволення первинних потреб*. Вибудовуючи ієрархію базових потреб, А.Маслоу писав: “Людина, яка потребує їжі, безпеки, любові і поваги, скоріш за все, буде прагнути їжі сильніше, ніж усього іншого”¹⁰⁸. Іншими словами: від людини, постійно заклопотаної забезпеченням повсякденних потреб сім’ї, годі очікувати як побудови довгострокових життєвих стратегій, так і участі.

Тому можна погодитися з позицією О.Красоти, коли вона, відносячи наявність вільного часу до критеріїв середнього класу “як активної суспільної групи”, пише: “Це поняття означає не стільки час, вільний від роботи чи хатнього клопоту, скільки час, вільний від турбот про забезпечення власного добробуту та суспільного статусу. Отже, у такий час можна вийти за межі щоденних соціальних обов’язків і займатися тим, що зветься приватним і громадським життям”¹⁰⁹.

Примітно, що подібні міркування висловлювали під час фокус-групових дискусій представники українського середнього класу. В різних контекстах ішлося про постійну заклопотаність заробітком, нестачею коштів, обмеженими можливостями заощаджень і постійним вибором між потребами, на яких можна зекономити, а найбільшою мірою – невпевненістю в завтрашньому дні: “*Наши люди всегда более озабочены. Потому что мы боимся, что у нас что-то не получится*” (Київ-2). Тим часом, “в ідеалі”, на думку учасників фокус-груп, представник українського середнього класу прагне спокою: “*Быть душевно спокойным и уравновешенным, а не таким, что постоянно думает, где заработать денег*” (Київ-2)¹¹⁰.

Загалом, дискусії у фокус-групах виявили високий рівень запиту учасників на вільний час – як на його наявність, так і змістовне наповнення. Вільний час пов’язується із *свободою* – планування роботи, відпочинку, подорожей, можливістю надавати більше уваги вихованню дітей, саморозвитку і самоосвіті, власне, нагромадженню свого культурного і загалом людського капіталу, включно з “капіталом здоров’я” (“*Не занимает свое свободное время подработками – это во-первых. То есть, у меня бы была, допустим, там одна работа с определенным графиком, режимом, и остальное время я уделяла бы семье, то есть, ребенку воспитание и так далее*”, Харків)

Водночас, привертають увагу часті прямі чи опосередковані згадування учасників фокус-груп про втому і постійне бажання “виспатися”. Звідси – прагнення пасивного відпочинку, коли нестачу сну намагаються компенсувати у вихідні

¹⁰⁷ Беккер Г. Теория распределения времени. – Economicus.ru, http://economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=/in/becker/works/becker_w2.txt&img=works.jpg&name=becker

¹⁰⁸ Маслоу А. Мотивация и личность. – Санкт-Петербург, 2008, с.61.

¹⁰⁹ Красота О. Середній клас в Україні: сутність та класифікаційні ознаки. – Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: Економіка, 2011, №121-122, с.81, http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/krasota-o-middle-class-in-ukraine-essence-and-classifications-signs_14010.pdf

¹¹⁰ Обговорюючи різницю між європейським та українським середнім класом, учасники фокус-груп відзначали, що європейці більш спокійні, врівноважені, оскільки вони живуть у стабільних державах і впевнені в завтрашньому дні “*Ця людина [європеець] спокійніше спить*” – У неї совість чистіша? – “*Ні, у неї держава стабільніша*” (Львів-1).

дні (“В выходные главное – это отоспаться”; “Выспаться нормально”, Київ-1). Близьким за характером до цього є бажання уникати будь-якого спілкування під час відпустки і присвятити її пасивному відпочинку “Чтоб с работы не дергали, тогда это будет полноценный отдых. Отключить телефон и выспаться. Отдыхать от быта, от работы” (Одеса); “От, коли ти пасивний – коли захотілось – тоді встали, а там їжа є. Тобто ти відключив телефони, що от люди працюють... Ніякого ноутбуку, ніякого телевізора, ти просто тупо або лежиш, як наприклад, в Карпатах, річка журчить, там, бачиш – ти заснув, так раз – за тобою корова. Пішов собі кави зробив – от такий от [відпочинок]”, (Львів-1)¹¹¹.

Окреслюючи відмінності середнього класу західних і постсоціалістичних суспільств, Х. Доманьські зазначає, що “об’єктивні умови праці і повсякденного життя” “середньостатистичного громадянина посткомуністичного суспільства” зумовлюють ситуацію, за якої “люди перебувають під пресом раціональності у витрачання грошей, інвестиціях в житло і навіть у питаннях дозвілля, більш орієнтованого на відновлення сил, ніж на задоволення”¹¹². Погоджуючись з автором, доречно привернути увагу до постійно згадуваного представниками українського середнього класу досвіду поїздок за кордон і прагнення проводити там відпустку та подорожувати.

Подорожі за кордон сприймаються, *по-перше*, як статусна ознака: “[Престижно для середнего класса] – поехать за границу отдохнуть” (Київ-2); “Відпочивати не в Україні – це теж престижно” (Львів-1). *По-друге*, судячи з висловлювань учасників фокус-груп, ці подорожі дійсно є “орієнтованими на задоволення” і справляють велике враження пригоди, іноді – позитивного культурного шоку: “Впервые коли я поїхала – чотири роки тому я потрапила в Європу – Рим, Венеція. Коли ми сіли в автобус, і я побачила обриси Венеції, тобто коли ми вже припливли – я задихалася: Боже, невже я тут?! Боже мій, та все ж чекала! Це було справжнє щастя!” (Львів-1).

Водночас, можна припустити, що прагнення подорожей за кордон може означати також прагнення вирватися з “домашньої” повсякденності, із “звичайної послідовності цього життя” – сказав би Зіммель, який трактував подорож як “пригоду, яку не визначає минуле і для якої немає майбутнього”. Подорожі власною країною залишаються в межах “звичайної послідовності цього життя”, вони не є *пригодою* у повному сенсі слова. Тому перша вимога до відпустки – “Змінити місце перебування” і перша асоціація зі словом “закордон” – відпочинок (“Відпочинок – в мене зразу йде асоціація”, Львів-1). Таким чином, ідеться про певну форму втечі від повсякденних проблем і постійного занепокоєння, яке не дає можливості сприймати позаробочий час саме як *вільний час*, тобто вільний від турбот.

¹¹¹ Примітно, що про втому частіше говорять жінки. При цьому, вони не користуються послугами няні або домашньої робітниці не лише тому, що не мають можливості, але й тому, що так “не прийнято”, вони почуваються незручно тощо. Наявність нянь, гувернанток у сім’ях вищого класу радше засуджується. Тому жінки фактично мають подвійне навантаження: “Я делаю с ребенком уроки, а потом кормлю мужа, кормлю кота, и заваливаюсь спать” (Одеса); “[После работы] Заступаем на вторую работу. Речь идет не о работе. Речь идет о плите, уборка и все это” (Харків).

¹¹² Доманьський Х. Формирование среднего класса в Польше: движущие силы и препятствия..., с.79. Курсив – Ред.

Що стосується такого вільного від роботи часу, як відпустка, то її гарантії за місцем роботи мають 78% представників середнього класу; більш ніж кожен п'ятий (22%) таких гарантії не має, однак ситуація працівників з-поміж середнього класу є дещо кращою, ніж у працівників загалом (68% і 32%, відповідно)¹¹³. При цьому, лише 14% представників середнього класу засвідчили можливості комфортно проводити відпустку, в тому числі за кордоном, – а про таку потребу заявили 60% з-поміж них, і саме вона посіла першу позицію в рейтингу потреб¹¹⁴. Доречно лише додати, що впродовж останніх 10 років побували за кордоном (з різною метою) лише 15% представників середнього класу¹¹⁵.

Вплив оточення. Як зазначалося вище, дослідження У.Кокерхема і його колег довели, що дотримання “здорового стилю життя” залежить також від моделі поведінки груп, до яких належить індивід. “Виявляється, – пише У.Кокерхем, – що здоровий стиль життя – це не неузгоджена поведінка окремих індивідів, а персональні звички, які вписуються в цілісність [поведінки] представників певних груп і класів”¹¹⁶. Вивчаючи ситуацію із станом здоров'я і здорового способу життя в постсоціалістичних (у тому числі пострадянських) країнах, дослідники відзначали, зокрема брак інформації про здоров'я, недостатнє піклування про екологію довкілля і соціального середовища, толерування вживання алкоголю і тютюнопаління. В результаті вони дійшли висновку, що зазначена ситуація характеризується браком відповідальності індивідів за власне здоров'я і відсутністю на суспільному рівні заохочення здорового способу життя.

Велике значення має також модель поведінки референтних для індивіда груп, якими для представників середнього класу можуть бути “вищий середній” (вищий прошарок середнього класу) і вищий клас. Саме представники цих соціально-класових груп, за твердженням У.Кокерхема, мають найкращий стан здоров'я, оскільки “ці класи найчастіше використовують вільний час для занять фізкультурою і спортом, дотримуються здорових дієт, утримуються від надмірного вживання алкоголю та куріння, частіше проходять медичне обстеження, мають кращі можливості для відпочинку, релаксації та подолання стресу”¹¹⁷. Залученню до здорового способу життя сприяють також розвинуті індустрії, що виробляють та активно рекламують відповідні товари і послуги (від виробництва взуття для бігу до широких мереж спортивних клубів і спа), споживання яких набуває статусного характеру.

Однак, в Україні наразі здоровий спосіб життя не є соціально пріоритетною і престижною поведінкою, ознакою високого соціального статусу, навіть привілеєм вищого класу. Вітчизняна “еліта” демонструє переважно далекий від здорового способу життя стиль поведінки, але має можливості лікування за

¹¹³ Таблиці “Чи маєте Ви за місцем роботи...?” (с.225).

¹¹⁴ Наявність можливостей засвідчили: серед усіх опитаних – 6%, серед вищого класу – 33%, периферії середнього класу – 8%, серед нижчого класу – 1%; найчастіше про такі можливості повідомляли підприємці (32%), найрідше – пенсіонери (7%). Потребують можливостей комфортно проводити відпустку: серед усіх опитаних – 56%, серед вищого класу – 28%, нижчого класу – 53%, (показники середнього класу і його периферії практично не відрізняються); серед груп, що складають середній клас, – від 66% кваліфікованих робітників до 46% підприємців. Таблиці “Що з наведеного Ви маєте?” (с.207), “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?” (с.208).

¹¹⁵ Представників вищого класу – 20%, периферії середнього класу – 8%, нижчого класу – 4%. Серед груп, що складають середній клас, – від 24% управлінців до 3% пенсіонерів. Різниця в показниках між молодшою і середньою віковими групами немає. Таблиці “Що з наведеного сталось з Вами...?” (с.222).

¹¹⁶ Cockerham W. C. 2005. Health Lifestyle Theory and the Convergence of Agency and Structure..., P.56.

¹¹⁷ Там само, P.58.

найвищими стандартами та, як правило, за кордоном. Немає системи заохочення здорового способу життя. Діють, як правило, винятково заборонні та/або каральні методи, мало з яких є дійсно ефективними¹¹⁸.

Вітчизняні дослідники стану здоров'я населення і формування “профілактичних стратегій” відзначають, що чинниками негативної ситуації є не лише соціально-економічні, але й ціннісні, культурні. Так, О.Федько стверджує “На тлі низького рівня занять фізичною культурою та спортом в Україні широко розповсюджені шкідливі звички (надмірне вживання алкоголю, тютюнопаління, наркоманія), незбалансоване або взагалі недостатнє харчування, зловживання лікарськими засобами. Крім соціально-економічних умов підґрунтям такої ситуації є норми та цінності, що глибоко укорінені в повсякденних практиках українського суспільства”¹¹⁹.

В одному з досліджень стану здоров'я і формуванню здорового способу життя молоді зазначається, що “на сучасному етапі розвитку нашого суспільства існує небезпека розриву між цінностями декларованими і тими, що реально функціонують у суспільстві”, молодь рано при звичається до шкідливих звичок і “попри активне обговорення молоддю питань спорту і спортивних змагань, проблеми здорового способу життя як такого цікавлять вельми не багатьох”. У поєднанні з економічними складовими це призводить до того, що “типовою стратегією життя в молодіжному середовищі стає “стратегія виживання”¹²⁰.

Звичайно, вказані чинники впливають і на представників середнього класу, змушуючи їх до вибору: або прийняти стилі життя, поширені в суспільстві і пропонувані засобами масової інформації та “вищим класом” як “престижні”, або протистояти впливам оточення і реклами та намагатися вести здоровий спосіб життя, виходячи із власних уявлень про “класичний” середній клас.

Індивідуальний вибір. Як зазначалося вище, більшість (53%) представників середнього класу повідомили, що їм притаманна така характеристика, як здоровий спосіб життя. Водночас, членство у спортивних організаціях засвідчили лише 4% представників середнього класу, 9% – вищого, і менше 1% представників нижчого класу¹²¹. Фокус-групові дискусії підтвердили, що фізкультура

¹¹⁸ Заборона реклами тютюнових виробів і паління у громадських місцях; підвищення цін на алкоголь. Водночас, засоби масової інформації активно рекламують лікарські засоби (що спонукає до самолікування), алкогольні напої, і стиль життя, в межах якого фітнес, спа і спортивні клуби є ознакою радше “обраності” і високої платоспроможності “еліти”, а не засобами здорового способу життя.

¹¹⁹ Зокрема: “...Виробництво та споживання алкогольних напоїв розглядається як важливий фактор соціально-економічного, політичного культурного та духовного розвитку України”. Див.: Федько О.А. Здоров'я як предмет державної політики: проблеми управління, с.6, http://www.academy.gov.ua/ej/ej10/doc_pdf/Fedko.pdf

¹²⁰ У дослідженні, зокрема йдеться: “Вживання алкогольних напоїв, куріння, вживання або хоча б спроба наркотичних та токсичних речовин певною категорією молоді вважається цілком нормальним і припустимим явищем. Наявна тенденція популяризації паління у молодіжному середовищі, істотна частка опитаних сприймає цю звичку як природну”. Див.: Формування здорового способу життя молоді: проблеми і перспективи. – Київ, 2000, [http://www.health.gov.ua/health.nsf/441242b97e1ad79cc125678d003fbb2/d003fbb2?OpenDocument](http://www.health.gov.ua/health.nsf/441242b97e1ad79cc125678d003fbb2/d003fbb2/d003fbb2?OpenDocument)

¹²¹ Членство у спортивних організаціях дещо вищою мірою притаманне молодшій групі середнього класу – 6% проти 2% представників середньої вікової групи.

51% представників *суб'єктивного* середнього класу повідомили, що **ніколи** не займаються спортом (серед нижчого класу – 77%). Лише менше чверті (24%) займаються спортом хоча б раз на тиждень (14%) або щодня (10%); серед нижчого класу відповідні показники становлять 8% (6% і 2%, відповідно). Таблиця “Як часто Ви робите наступне?”, (с.201).

і спорт, оздоровчі заходи присутні в житті середнього класу, проте – вкрай не систематично, а практики здорового способу життя є далекими від масового поширення.

Результати обговорення питань здоров'я і здорового способу життя у фокус-групах виявили суперечливі тенденції. З одного боку, спостерігається цілком зрозуміле піклування представників середнього класу про стан здоров'я, острах його втрати, а головне, як зазначалося – прагнення навчити дітей здоровому способу життя. При цьому, сам здоровий спосіб життя респонденти трактували майже за У.Кокерхемом – насамперед як здорове харчування, достатній сон, заняття спортом (активний спосіб життя), а також – відмову від шкідливих звичок (надмірне вживання алкоголю, тютюну).

Однак, з іншого боку – судячи з висловлювань учасників дискусій, спосіб їх життя не є особливо здоровим, хоча вони намагаються слідкувати за собою. Фактично в кожній групі перша відповідь на питання “Чи можете ви сказати, що ведете здоровий спосіб життя?” звучала однаково – “*Старасмося...*”, а реальний стан здоров'я представника українського середнього класу оцінений фразою: “*Відносно здоровий*” (Київ-1). Як з'ясувалося, лише одиниці проходять профілактичний огляд, відвідують стоматолога і загалом систематично піклуються про своє здоров'я. Так, лише кілька учасників фокус-груп повідомили, що регулярно проходять профілактичні огляди – переважно ті, для кого це є виробничою необхідністю, умовою збереження робочого місця, ще кілька – проходять огляди “зрідка”. За власною ініціативою звертаються до медиків, як правило, тоді, коли із здоров'ям вникають проблеми (“*У нас здоров'я – це лечиться. А вот не болей?*”, Київ-1). У випадку необхідності, особливо серйозних проблем, представники середнього класу віддають перевагу зверненню до приватних медичних установ або до знайомих лікарів.

Здоров'я і відпочинок – головні стимули заощадження коштів. Але слід наголосити: заощадження “на здоров'я” передбачають не витрати на здоровий спосіб життя. Йдеться про заощадження коштів на випадок захворювання, нещасного випадку тощо – події, яка здатна критично вплинути на рівень і якість життя сім'ї і її добробут. При цьому, лише кілька учасників фокус-груп мають поліси медичного страхування, ніхто не повідомив про поліс страхування життя (при цьому, ставлення до страхової медицини є в цілому позитивним, але вітчизняним страховим компаніям учасники фокус-груп не довіряють (“*Если бы выдерживалась правовая основа...*”, Київ-1)¹²².

Загалом, учасники фокус-груп визнали, що достатньої уваги здоров'ю і здоровому способу життя вони не надають – з різних причин¹²³. Насамперед, через завантаженість роботою і постійну необхідність заробітку, множинну зайнятість,

¹²² Респондентів не влаштовує практика відносин із страховими компаніями, з якою вони знайомі, зокрема внаслідок вимоги обов'язкового страхування автомобілів.

¹²³ Поряд із заявами про спорт, активний і здоровий спосіб життя згадувалося також і про сидіння вечорами перед телевізором або комп'ютером, а також про такі форми проведення дозвілля, як “виїзди на природу”: “*Пьянка летом очень часто. Выезжаем на залив с палатками...*” (Київ-2). З огляду на поширення подібних практик, слід з обережністю трактувати отримані дані про проведення вільного часу на природі: 77% представників суб'єктивного середнього класу повідомили, що практикують таке проведення часу або майже щодня (14%), або хоча б один раз на тиждень” (23%) чи “один-два рази на місяць (39%). Серед усіх опитаних – 68%, серед нижчого класу – 56%. Таблиця “*Як часто Ви робите наступне?*” (с.201).

брак коштів або вільного часу, “нервову роботу” тощо. Але водночас – і через брак бажання, сили волі, і звичайну лінь: “*Це, по-перше, дуже залежить від сили волі. Треба мати велику силу волі, щоб себе заставити... От коли лежиши догори пухом і думаєш: піти на пробіжку чи ні? Та не...*” (Львів-2).

Підсумовуючи, можна сказати, що в цілому результати дослідження певним чином підтверджують висновки У.Кокерхема про те, що одним із чинників низького рівня здоров’я населення в пострадянських країнах є брак відповідальності індивідів за власне здоров’я і відсутність на суспільному рівні заохочення здорового способу життя. Однак, іншою стороною проблеми є рівень доступу населення (в тому числі нинішнього українського середнього класу) до якісних (платних) медичних, оздоровчих і рекреаційних послуг, а також – переважання короткострокових життєвих стратегій, з огляду на значний рівень невпевненості в завтрашньому дні. Зокрема з результатів фокус-групових дискусій виникає враження, що нинішні представники середнього класу переносять свої очікування кращого життя на дітей, не особливо турбуючись власним здоров’ям і власним способом життя.

Соціально-психологічні особливості: інтернальність

Як зазначалося вище, середньому класу приписується насамперед така риса, як прагнення і спроможність брати відповідальність за власне життя, забезпечувати свій добробут власною працею, а свої права і свободи – власними зусиллями, не перекладаючи турботи про свій рівень життя на державу, суспільство чи навіть на найближче оточення. Так, характеризуючи соціально-інноваційну роль середнього класу, Г.Дилігентський вбачає її в “модернізації людини”, суть якої полягає у становленні типу особистості, орієнтованої на індивідуальну самостійність, на вільне самовизначення в соціальному просторі, на відповідальність за власну долю”¹²⁴.

Здатність до самостійності, індивідуальної відповідальності можна з’ясувати через *локус контролю* – який є насамперед особистісною характеристикою людини й означає міру її внутрішньої залежності/незалежності від зовнішніх обставин та умов її життя і визначається в термінах інтернальності/екстернальності¹²⁵. Водночас, зазначена риса особистості формується у процесі соціалізації, і переважання в суспільстві чи в певній соціальній групі інтерналів або екстерналів зумовлене особливостями соціально-психологічної атмосфери, ментальністю суспільства чи соціальної групи. Іншими словами, інтернальність чи екстернальність є рисами, що “виховуються” суспільством, а тому – є не лише особистісними,

¹²⁴ Дилігентський Г.Г. Люди среднего класса. – Москва, 2002, с.276.

¹²⁵ Поняття запроваджене Дж.Роттером, який вважав “локус контролю” стійкою рисою особистості, сформованою у процесі соціалізації. Див.: Rotter J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. – Psychological Monographs, 1966, № 80 (1), p.1-28.

Інтернальність – здатність брати відповідальність за події і перебіг власного життя переважно на себе (внутрішній локус контролю); екстернальність – схильність приписувати відповідальність зовнішнім чинникам: іншим людям, долі, випадку тощо (зовнішній локус контролю). Докладно див., наприклад: Муздыбаев К. Психология ответственности.– Ленинград, 1983, с.44.

але й соціальними характеристиками, отже, їх можна віднести як до людського капіталу, яким володіє індивід, так і до соціального капіталу групи, класу, в максимі – суспільства¹²⁶.

Локус контролю має велике значення для формування багатьох соціально-психологічних рис індивіда, а також – характеру його взаємодії з іншими. Так, Дж.Бледсоу встановив, що характерними рисами інтерналів є емоційна стабільність, моральна нормативність, товариськість, висока сила волі¹²⁷. Згідно з результатами досліджень В.Джоу, у екстерналних осіб частіше проявляється підозріливість, тривожність, депресивність, агресивність, конформність, безпринципність, цинізм, схильність до обману¹²⁸.

Н.Паніна, характеризуючи психологічні ресурси українського суспільства в подоланні аномії, писала: “Інтернальність, як особистісна відповідальність за власну долю, є інтегральною характеристикою соціальних якостей особистості. Відбиває ступінь упевненості у власних силах і ґрунтовану на цьому активну життєву позицію, яка передбачає не лише можливість вистояти у психотравмуючих умовах життя, але й активно впливати на ці умови з метою їх перетворення”¹²⁹. Особливого значення надавала Н.Паніна тенденції поширення інтернальності серед молодого покоління, подолання ним екстерналних позицій як утриманських і зміцнення готовності відповідати за власну долю¹³⁰.

Російський дослідник В.Ядов, аналізуючи інституційні особливості пострадянських країн і їх вплив на процеси їх трансформації, відзначив “домінанту екстернального локусу контролю як типової особистісної властивості переважної більшості населення пострадянських країн”¹³¹. Однак, результати цього дослідження такий висновок стосовно України не підтверджують: як видно з показників, наведених у *Таблиці 2*, екстернали в нинішньому українському суспільстві становлять 15%, тоді як інтернали – 54%¹³².

¹²⁶ Так, О.Хархордін стверджує, що російському суспільству (і зокрема, академічній спільноті) притаманна екстернальність, що зумовлено домінуванням християнства в його православній версії, отже властиві “покаянні” практики самопізнання і примат колективу над особистістю. Див.: Хархордін О. Культурные барьеры. – Forbes.ru, 3 марта 2010г., <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2010-01/46681-kulturnye-barery>

¹²⁷ Bledsoe J.C. Personality characteristics differentiating internal and external college woman. – Journal of Psychology, 1979, № 103, p.81-86.

¹²⁸ Joe V.C. Review of the internal-external control construct as a personality variable. – Psychological Reports, 1971, № 28, p. 619-640.

¹²⁹ Паніна Н.В. Образ жизни и психологическое состояние населения в условиях перехода от тоталитаризма к демократии. В кн.: Паніна Н.В. Избранные труды по социологии: В трех томах, т.II, с.86-87.

¹³⁰ Там само, с.118-120.

¹³¹ Ядов В.А. Проблема трансформации постсоветских обществ. – Методология, теория та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства, 2013, №19, с.15. http://www.soc.univ.kiev.ua/sites/default/files/library/elopen/yadov_kongress_2013_0.pdf

Це ж твердження В.Ядов повторив у 2014р., тобто тоді, коли проводилося дослідження, результати якого викладені тут. Див.: Ядов В.А. Трансформация постсоветских обществ: что более значимо – исторически традиционное или недавнее прошлое? – Социологические исследования, 2014, №7, с.50, http://socis.isras.ru/files/File/2014/2014_7/Yadov.pdf

¹³² У цьому дослідженні рівень інтернальності/екстернальності виявлявся за відповідями на питання “Якою мірою Ви впливаєте на своє життя?”, за 5-бальною шкалою, де “1” означає “зовсім не впливаю”, “5” – “сильно впливаю”. Респонденти, які оцінили міру свого впливу на власне життя у 4 і 5 балів, були віднесені до інтерналів; ті, хто її оцінив у 1 або 2 бали – до екстерналів. Як показник рівня локусу контролю також застосовувався середній бал за цією шкалою.

Таблиця 2

Якою мірою Ви впливаєте на власне життя? % опитаних							
	Бали:	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Екстернали:	1	6,9	1,6	2,7	1,3	3,3	14,4
	2	8,5	1,6	5,7	3,8	6,4	12,9
	3	25,7	7,0	22,4	19,0	23,8	30,3
Інтернали:	4	30,0	22,7	35,5	40,0	33,7	23,5
	5	23,7	66,4	29,7	33,8	28,0	14,5
	Не відповіли	5,3	0,8	4,0	2,2	4,7	4,4

Рівень інтернальності середнього класу. Представники середнього класу демонструють виразно вищий рівень інтернальності, порівняно з іншими соціально-класовими групами (за винятком вищого класу) і загальною вибіркою в цілому. Так, якщо в цілому до інтерналів можна віднести 54% усіх опитаних, то з-поміж середнього класу – 74%, тобто переважна більшість представників середнього класу здатні брати на себе відповідальність за своє життя. Найменше інтерналів – серед нижчого класу (38%), найбільше – серед вищого (89%). Відповідно, як видно з *Діаграми 1*, рівень локусу контролю від нижчого класу до вищого істотно зростає: з 3,1 бала у нижчого класу до 4,5 бала – у вищого.

Рівень інтернальності корелює з відповідальністю за власне життя, готовністю розраховувати на власні сили та упевненістю в собі. Зокрема, якщо орієнтацію на забезпечення добробуту власною працею екстернали й інтернали виявляють практично однаковою мірою, то розрахунок на власні сили, а не на соціальну допомогу з боку держави притаманний інтерналам відчутно більшою мірою (*Таблиця 3*)¹³³.

Прагнення і готовність брати на себе відповідальність за власне життя, добробут сім'ї, забезпечення власними

¹³³ У першому випадку відмінності між екстерналами та інтерналами є статистично не значимі; у другому – статистично значимі.

Діаграма 2



Таблиця 3

**Якими характеристиками та якостями Ви володієте?
% представників середнього класу**

	Екстернали	Інтернали
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	62,2	67,9
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	52,7	65,1

силами життєвих перспектив дітей виявила також переважна більшість представників середнього класу під час фокус-групових дискусій. Так, одне із запропонованих гасел для середнього класу було сформульоване майже як академічне визначення інтернальності: “В жизни многого зависит от меня” та “Как я живу – это следствие моих поступков” (Київ-2).

Чинниками, що зумовлюють високий рівень інтернальності середнього класу, є високий освітній рівень цієї групи та відносно високий рівень добробуту. Як свідчать результати дослідження, показники локусу контролю зростають від 2,7 балів серед респондентів з початковою освітою до 3,9 балів серед тих, хто має вищу освіту¹³⁴. Так само ці показники зростають із зростанням рівня добробуту – від 2,9 балів серед тих, хто відповів, що “ледве зводить кінці з кінцями”, до 4,2 балів серед тих, хто відповів, що його родина живе загалом забезпечено (Діаграма 3).

З даних, наведених у Діаграмі 4, впливає, що серед груп, які складають середній клас, найвищі показники інтернальності мають підприємці (4,2 бала) і фахівці (4,1); найнижчі – кваліфіковані робітники (3,9) і пенсіонери (3,8 бала). Відносно низький рівень інтернальності кваліфікованих робітників і пенсіонерів пов’язаний з нижчими показниками їх рівня освіти та добробуту, а у кваліфікованих робітників, окрім того, може бути спричинений їх становищем на виробництві, де вони перебувають на нижчих шаблях “адміністративної драбини”. Однак, слід зазначити, що рівень інтернальності кваліфікованих робітників і пенсіонерів, які належать до середнього класу, є все ж вищим за рівень інтернальності представників цих соціальних груп, які належать до нижчого класу (3,3 бала і 2,9 бала, відповідно), так і за середній рівень інтернальності по масиву опитаних (3,6 бала).

¹³⁴ Слід зауважити, що отримані результати не підтверджують висновки, зроблені на підставі одного з досліджень 2011р. “Загалом, – ідеться у висновку, – можна сказати, що освіта не додає людині особистої відповідальності”. Див.: Безрукова О.А. Локус контролю як показник відповідальності особистості за даними соціологічних досліджень. – Вісник Львівського університету. Серія соціологічна, 2013, Випуск 7, с.95, http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnu_sociology_2013_7_11. Довідково: Дослідження проводилось у серпні-вересні 2011р. в Запоріжжі. Вибірка районувана (N = 910 осіб), репрезентативна для дорослого населення цього міста. Див.: Там само, с.88.

Діаграма 3

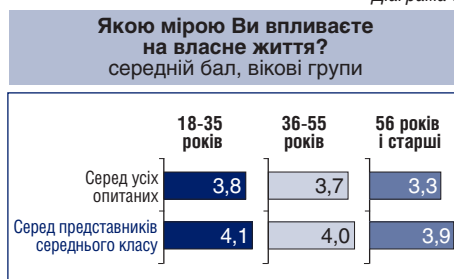


Діаграма 4



Рівень інтернальності молоді. Як можна бачити з *Діаграми 5*, загалом по масиву опитаних рівень інтернальності молодих людей є вищим, порівняно з іншими віковими групами (особливо – з респондентами старшого віку). Подібна тенденція спостерігається і серед вікових груп у складі середнього класу, хоча й різниця між ними є меншою: рівень інтернальності молодих людей, які належать до середнього класу (4,1 бала за п'ятибальною шкалою), є приблизно таким самим, як і у представників вікової когорти 36-55 років (4,0 бали), і статистично значимо вищим, ніж у представників середнього класу віком понад 55 років (3,9 бала).

Діаграма 5



Разом з тим, навіть у найстаршій віковій когорті середнього класу рівень інтернальності є на статистично значимому рівні вищим, ніж у наймолодшій групі серед усіх опитаних. Це є додатковим свідченням того, що рівень вираженості цієї характеристики у середнього класу є істотно вищим, ніж загалом серед населення України. Крім того, молодше покоління демонструє вищий рівень інтернальності, що може бути показником зменшення з часом екстернальних позицій в українському суспільстві загалом.

Інтернальність і свобода дій. Можна припустити, що саме з високим рівнем інтернальності пов'язана значимість **свободи дій у прийнятті важливих життєвих рішень** для задоволеності життям у цілому. Коефіцієнт лінійної множинної регресії, що характеризує вплив задоволеності цією свободою на загальну задоволеність життям середнього класу склав 0,197, периферії середнього класу – 0,099. Що стосується інших соціально-класових груп, то цей коефіцієнт щодо свободи дій у прийнятті рішень є статистично незначимим.

Серед представників середнього класу значимість **свободи дій у прийнятті важливих життєвих рішень** є високою у **молодшій віковій групі** (значення відповідного коефіцієнта регресії становить (0,118) та в **середній віковій групі** (0,174), тобто у тих вікових групах, представники яких є найбільш економічно та соціально активними.

Найбільшу значимість свобода у прийнятті важливих життєвих рішень має для таких груп середнього класу, як підприємці (коефіцієнт регресії – 0,353), фахівці (0,274) і кваліфіковані робітники (0,319) – у цих групах відповідні коефіцієнти посіли перші позиції в рейтингах впливу на загальну задоволеність життям, тоді як у групах пенсіонерів та управлінців ці коефіцієнти виявилися статистично незначимими.

Низька значимість свободи дій для пенсіонерів може бути пояснена низьким рівнем їх соціальної та економічної активності, тим, що “поле життєвих рішень” у людей літнього віку через об'єктивні обставини є доволі вузьким.

Стосовно управлінців, низька значимість свободи дій може бути пов'язана з тим, що на відміну від підприємців, які є самостійними у своїй економічній активності, управлінці (менеджери) перебувають у досить жорсткій адміністративній системі управління підприємством чи установою, що передбачає, з одного боку, можливість та обов'язок здійснення керівних функцій, з іншого, підпорядкування вищим посадовим особам. За такої ситуації конформістська поведінка може виявитися більш адекватною системі соціальних зв'язків, до якої належать представники цієї соціально-професійної групи, ніж прагнення до незалежності у прийнятті рішень, що, врешті, і відбивається в системі їх ціннісних орієнтацій.

Задоволеність можливістю реалізації свободи дій у представників середнього класу є вищою, ніж опитаних у цілому, але загалом невисокою – 3,1 бала проти 2,8 бала, відповідно¹³⁵.

Загалом, як засвідчили результати дослідження, локус контролю істотно впливає на рівень задоволеності представників середнього класу як життям у цілому, так і його окремими аспектами. Так, інтернали оцінюють рівень своєї задоволеності тим, як загалом складається їх життя, в середньому у 3,5 бала, тоді як екстернали – лише у 2,7 бала.

Локус контролю і задоволеність життям

Різниця в рівні задоволеності між інтерналами та екстерналами проявляється стосовно більшості аспектів життя. Найбільша різниця між цими двома групами – в рівні задоволеності:

- своїм становищем у суспільстві – 3,4 і 2,8 бала, відповідно;
- рівнем свободи у прийнятті важливих життєвих рішень – 3,2 і 2,7 бала, відповідно;
- роботою – 3,6 і 3,1 бала, відповідно;
- рівнем добробуту – 3,2 і 2,7 бала, відповідно;
- можливостями реалізації своїх здібностей, самореалізації – 3,1 і 2,7 бала, відповідно;
- рівнем захищеності громадянських прав – 2,6 і 2,2 бала, відповідно;
- своїми перспективами на майбутнє, можливостями покращити своє становище – 2,9 і 2,5 бала, відповідно;
- стосунками в сім'ї – 4,3 і 3,9 бала, відповідно;
- стосунками з людьми, які оточують – 4,0 і 3,6 бала, відповідно;
- суспільно-політичною системою країни – 2,4 і 2,0 бала, відповідно.

Підсумовуючи: дослідження засвідчило, що рівень локусу контролю істотно зростає від нижчого класу до вищого. Майже три чверті представників середнього класу є інтерналами, вони здатні брати на себе відповідальність за своє життя, добробут, рішення і вчинки. Як правило, ці люди не є ані конформістами, ані патерналістськи налаштованими. Вони схильні до активних життєвих стратегій і здатні їх реалізувати. Разом з тим, хоча задоволеність можливістю реалізації свободи дій у представників середнього класу є вищою, ніж серед опитаних у цілому, загалом вона є невисокою.

¹³⁵ Більш вільними у прийнятті рішень почувають себе представники вищого класу – 3,5 бала; найменш вільними – нижчого класу (2,5 бала), оцінка представників периферії середнього класу – 2,9 бала. Таблиця "Якою мірою Ви задоволені наведеними сторонами Вашого життя і життя суспільства?" (с.211).

3.3. Умови і проблеми відтворення людського капіталу середнього класу: життєва захищеність, життєві цінності і життєві стратегії

У західній літературі часто посилаються на думку Маркса про те, що люди самі роблять свою історію, але роблять її в умовах, яких не вибирають¹³⁶. З.Бауман, так само нагадуючи цю тезу, відзначає, що “умови лімітують людський вибір, оскільки виявляються зовнішніми відносно життєвих ігор з їх цілями і засобами, імуностійкими до того, чому віддають перевагу люди”¹³⁷. Якщо прийняти визначення цінностей К.Манхейма – як вибору, “який роблять індивіди: віддаючи перевагу одному перед іншим”, то слід визнати, що *умови* не завжди сприяють формуванню демократичних цінностей і дотриманню тих норм і правил, яких *хотіли б* дотримуватися люди у своєму повсякденному житті¹³⁸.

Для того, щоб життєві цінності і стратегії індивіда (або спільноти) відповідали сучасним вимогам ефективної демократії, необхідною є певна міра життєвої захищеності, відчуття безпеки, задоволеності первинних і базових потреб. З.Бауман стверджує, що без достатньої життєвої захищеності, або “безпечного існування” “неможливі ні свобода, ні воля до самоствердження, які є відправним пунктом будь-якої особистої незалежності”¹³⁹. Так само Р.Інглхарт і К.Вельцель пишуть про “відчуття життєвої захищеності”, яке породжується наявністю певного обсягу “економічних, когнітивних і соціальних ресурсів людини” і, своєю чергою, зумовлює перехід від “цінностей виживання” (матеріалістичних цінностей, сформованих дефіцитом ресурсів) до “цінностей самовираження” (постматеріалістичних або постдефіцитних)¹⁴⁰.

Загалом, умови відтворення людського капіталу можна характеризувати, виходячи із ступеня задоволеності базових потреб людини. Вибудовуючи їх ієрархію, А.Маслоу відводить другий рівень (після вітальних) потребам у безпеці, стверджуючи, що в ситуації, “позбавленій крайнощів”, вони зводяться, зокрема до “прагнення отримати постійне місце роботи з гарантованим захистом, бажання мати ощадний рахунок, потребу в різних видах страхування (медичному, на випадок безробіття, працевдатності, старості)”¹⁴¹.

Водночас, він підкреслював і “більш загальні аспекти прагнення до безпеки і стабільності у світі”, віднісши до них “прагнення мати релігію або світову філософію, яка організує всесвіт і людей у певного роду логічно пов’язане змістовне

¹³⁶ “Люди самі роблять свою історію, але вони її роблять не так, як їм заманеться, за умов, які не самі вони вибрали, а які безпосередньо є наявними, дані їм і перейшли від минулого”. Маркс К. Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта. В кн.: Маркс К., Энгельс Э., Сочинения, т.8. – Москва, 1957, с.119.

¹³⁷ Бауман З. Индивидуализированное общество..., с.9.

¹³⁸ “Цінності, – писав К.Манхейм, – знаходять своє вираження насамперед у тому виборі, який роблять індивіди: віддаючи перевагу одному перед іншим, я здійснюю оцінку. Однак... вони виступають також і у вигляді об’єктивних норм, тобто порад: роби те, а не інше. В цьому випадку вони встановлюються суспільством і слугують для регуляції людської поведінки”. Див.: Манхейм К. Диагноз нашего времени. В кн.: Избранное: Диагноз нашего времени. – Москва, 2010, с.556. Близьким до цього є визначення Г.Хофстеде, який розуміє цінності як “загальну схильність надавати перевагу певному стану справ над іншим”, яка становить “ключовий елемент культури”.

¹³⁹ Бауман З. Индивидуализированное общество..., с.150.

¹⁴⁰ Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития..., с.222.

¹⁴¹ Потреби в безпеці актуалізуються після задоволення суто фізіологічних потреб і полягають у “захищеності; стабільності; залежності; захисті; відсутності страху, тривоги і хаосу; потребі у структурі, порядку, законі та обмеженнях; силі покровителя тощо”. “Крайнощі” А.Маслоу визначив як “ситуацію соціального хаосу, революції або краху влади”. Див.: Маслоу А. Мотивация и личность. – Санкт-Петербург, 2008, с.63, 64.

ціле...¹⁴². Цю думку, як правило, пов'язують із твердженням Л.Вітгенштейна про те, що відчуття безпеки є “знанням того, як діяти далі”. “Здатність до прогнозування майбутнього, – писав П.Бурдье, – є умовою будь-якої поведінки, яка може вважатися раціональною...”¹⁴³. Подібні твердження визнаних авторитетів можна множити, але всі вони зводяться до того, що індивіду для побудови власної життєвої стратегії необхідно мати хоча б приблизне уявлення про систему цінностей спільноти, в якій він перебуває або до якої приєднується, а також про напрям і мету її руху, розвитку. Особливо важливою є ця умова в ситуації згаданої вище соціокультурної кризи, суспільної аномії та “інституційної подвійності”.

Нарешті, якщо йдеться про відтворення соціально-класового статусу, то необхідно брати до уваги культурний капітал та умови його набуття індивідом на ранніх етапах його соціалізації – насамперед, у сім'ї, яка, згідно з Г.Беккером, відіграє визначальну роль у формуванні культурного капіталу підростаючого покоління, саме від сімейного виховання великою мірою залежить успадкування соціально-класового статусу та його збереження чи підвищення.

Отже, до умов життєвої захищеності, або безпеки можна віднести забезпеченість засобами існування, які становлять “твердь, на якій життєві проекти і сподівання неминуче мають базуватися, щоб бути здійсненими...”¹⁴⁴, а також інструменти та матеріал побудови згаданих “життєвих проектів і сподівань” – наявність певних визначеностей, які роблять світ (середовище, події, вчинки *Інших*) передбачуваними, а життєві стратегії – довгостроковими.

Матеріальні умови

До матеріальної складової життєвої захищеності середнього класу слід віднести насамперед поточний дохід і майнову забезпеченість, або “економічні ресурси”, які, за визначенням Р.Інглхарта і К.Вельцеля, “охоплюють багатство і дохід (тобто фінансовий капітал)” і “надають людині більшої матеріальної незалежності”¹⁴⁵. Крім того, вагомим чинником “життєвої захищеності” є заощадження та участь у страхуванні – цій “власності, яка охороняє” (А.Сваан) чи “власності безпеки” (Р.Кастель)¹⁴⁶. Водночас, є сенс характеризувати в цій частині також *можливість* середнього класу забезпечувати відповідні статусу потреби, тобто використати пропонований Д.Уррі підхід, який “фокусується на тому, що люди можуть робити, які в них можливості і спроможності, а не на їх середньому заробітку”¹⁴⁷.

Матеріальні умови загалом або їх окремі елементи деякі дослідники відносять безпосередньо до людського капіталу в якості його складових. Так, П.Штомпка, окреслюючи складові людського капіталу, пише про різні “резерви, активи і ресурси”, в тому числі “кошти”¹⁴⁸. Російський дослідник Ю.Корчагін елементом людського капіталу покладає “високу якість життя”¹⁴⁹.

¹⁴² Там само, с.64.

¹⁴³ Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия..., с.222.

¹⁴⁴ Бауман З. Индивидуализированное общество..., с.150.

¹⁴⁵ Цит. за: Там само, с.64.

¹⁴⁶ Див.: Кастель Р. Метаморфозы социального вопроса. Хроника наемного труда. – Санкт-Петербург, 2009, с.359-360.

¹⁴⁷ Урри Д. Мобильности. – Москва, 2012, с.375.

¹⁴⁸ Штомпка П. Доверие – основа общества..., с.307.

¹⁴⁹ Корчагин Ю. Человеческий капитал – интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности. – ВШЭ, Москва-Воронеж, 2011, <https://www.hse.ru/data/2011/04/.../Doklad.doc>

Однак, незалежно від того, чи відносять матеріальні умови до людського капіталу, чи розглядають їх як дещо зовнішнє, значимість цих умов для формування та відтворення людського капіталу сумніву не піддається. Вітчизняні дослідники людського розвитку цілком справедливо стверджують, що “матеріальне становище істотно впливає на якість життя, визначаючи особливості праці й дозвілля, стан здоров’я, можливості здобуття освіти та зміни місця роботи чи роду діяльності”¹⁵⁰.

Результати дослідження показали, що від матеріального становища (в його суб’єктивних оцінках) значною мірою залежать задоволеність соціальним статусом, рівнем свободи дій у прийнятті важливих життєвих рішень, рівень задоволеності життям у цілому, бачення своєї соціальної перспективи, а також характер життєвих стратегій (у параметрах активні/пасивні), а також – громадська активність представників українського середнього класу.

Доходи: джерела, обсяг, достатність

Крім функції забезпечення життєвої захищеності, дохід для середнього класу відіграє не менш важливу роль ознаки і свідчення статусу. Якщо для підприємця важливою в цьому контексті є насамперед власність (фізичний і фінансовий капітал), то для найманих працівників – рівень оплати праці. Як стверджує Р.Кастель, у сучасних суспільствах “оплачувана праця – не лише спосіб винагороди за працю, але й умова, відповідно до якої індивіди розподілені в соціальному просторі”, тобто рівень оплати праці є умовою належності до тієї чи іншої соціально-класової групи¹⁵¹. Так само Т.Парсонс, визначаючи свого часу класовий статус як “досить слабо з’єднаний всередині себе комплекс елементів”, стверджував, що “центром” цього комплексу є “професійний дохід”, причому – як похідний від рівня освіти, або, іншими словами, “центр ваги”, “вершина” згаданого комплексу “перебуває у професійному статусі і професійному доході”¹⁵².

Як зазначалося, саме дохід часто називали першим, а іноді єдиним критерієм віднесення людини до середнього класу. “Так, середній клас – це дохід” (Львів-1); “Это название по уровню дохода. Средний уровень дохода. А все остальное прилагается” (Київ-1). Рівень доходів є також найчастіше згадуваним чинником самовизначення респондентів як представників середнього класу¹⁵³. При цьому, варто нагадати, що результати фокус-групових дискусій дозволяють припустити, що йдеться, як правило, не про статистично визначений “середній дохід”, а радше про певний дохід, достатній для задоволення статусних потреб. Така позиція збігається з результатами дослідження особливостей “народного” розуміння середнього класу, отриманими російським Левада-Центром: “Середній клас – це люди з доходами, вищими за середні, такий висновок робить масова громадська думка”¹⁵⁴.

Джерела та обсяг доходу. Головним джерелом доходу переважної більшості представників середнього класу (65% загального числа і 85% тих, хто працює) є заробітна плата. Її розміри в Україні визначаються як прийнятою на рівні держави політикою дешевої робочої сили, так і самим характером побудованої

¹⁵⁰ Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз..., с.48-49.

¹⁵¹ Кастель Р. Метаморфози соціального питання. Хроніка наемного труда..., с.429.

¹⁵² Парсонс Т. Новый аналитический подход к теории социальной стратификации. В кн.: Парсонс Т. О структуре социального действия..., с.620-621, 626.

¹⁵³ Доречно нагадати: на нього послалися 33% тих, хто відніс себе до середнього класу, тоді як, наприклад, на високий рівень освіти і кваліфікації – лише 7%. Див. також: таблицю “Чому Ви віднесли себе до середнього класу?” (с.203).

¹⁵⁴ Відзначається також, що цю позицію найбільш активно захищають люди з вищою освітою. Див.: Левинсон А.Г. О категории “средний класс”. – Spero, 2009, №10, с.108.

у країні економічної моделі, яка не потребує значимих обсягів високоосвічених, кваліфікованих працівників. Показники оплати праці в Україні (офіційні розміри мінімальної та середньої зарплат) є серед найнижчих у Європі та серед країн світу “із середнім рівнем розвитку”¹⁵⁵. При цьому, практики участі найманих працівників у доходах від власності роботодавця в Україні фактично немає¹⁵⁶.

У контексті дослідження середнього класу дуже важливим видається наступне твердження: “З погляду концепції людського розвитку, – йдеться в одному з досліджень Інституту демографічних та соціальних досліджень НАН України, – значення мають не тільки і не стільки обсяг доходів, скільки спосіб їх одержання та справедливість їх розміру, адже процес розвитку має базуватися на участі кожного з членів суспільства і приносити користь усім рівною мірою. Принцип “розвиток через участь” визначає пріоритетність двох основних джерел засобів існування – участь у ринку праці через зайнятість та участь у соціальному страхуванні, що здатні забезпечити матеріальний добробут власними силами людини, і при цьому зробити її життя більш повноцінним та креативним”¹⁵⁷.

В Україні із способом отримання доходів і справедливістю їх розміру є проблемами. Участь у ринку праці, офіційна зайнятість на повний робочий день не гарантує від бідності¹⁵⁸. Як зазначалося, середній дохід на кожного члена родини, за повідомленнями респондентів, становив 2 377 грн.¹⁵⁹ Якщо врахувати, що прожитковий мінімум на час опитування становив 1 218 грн., то можна припустити, що на кожного члена родини в середньому класі припадало близько двох прожиткових мінімумів. Такий дохід Дж.Сакс назвав “тінню бідності”¹⁶⁰. Ідеться про те, що такий дохід не дозволяє, зокрема робити значимі заощадження, добробут сімей з таким доходом є нестійким і дуже вразливим до негативних життєвих подій

¹⁵⁵ За результатами 2014р. середня зарплата-нетто в Україні склала €178; за цим показником Україна посіла останнє місце серед 47 європейських країн. Для порівняння: Польща – €671; Росія – €370. Див.: Eurostat. Mean monthly earnings by sex, economic activity and collective pay agreement 2014 http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_ses14_19&lang=en; Державна служба статистики України. Середня заробітна плата за регіонами за місяць у 2014 році https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/gdn/reg_zp_m/reg_zpm14_u.htm; Національний Банк України. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середій за період) https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls; Федеральная служба государственной статистики. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике Российской Федерации в 1991-2016гг. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/

¹⁵⁶ “Серед інших видів доходів, що можуть розглядатись як форма отримання доходу від використання людського капіталу, – пише Т.Трофімчук, – можна виділити дивіденди та відсотки у грошовій та натуральній формі. Але в розрахунку на одного працівника їх середній обсяг складає від 0,04 до 45,95 грн/міс. Це свідчить, що нині наймані працівники практично виключені з числа власників (окрім досліджень і розробок в операціях з нерухомим майном, орендою та інжинірингом і наданні послуг підприємцям), мотивування їх через участь у доходах від власності також не застосовується”. Див.: Трофімчук Т. Проблеми та чинники реалізації людського капіталу на ринку праці України. – Україна: аспекти праці, 2010, №5, с.28.

¹⁵⁷ Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз..., с.49. Курсив – Ред.

¹⁵⁸ Про “нову бідність”, бідність тих, хто працює дедалі активніше говорять і західні джерела. Однак, у розвинутих економіках ця бідність має інші корені – у швидкості технологічних змін, практиці перенесення виробництв до країн з низькою вартістю праці тощо. Це тягне за собою тривале безробіття, а також поширення різноманітних форм тимчасової, неповної, “проектної” зайнятості (найм тимчасової “команди” для виконання певного проекту) – що може спричиняти зниження доходів працівників. В Україні ж “бідність тих, хто працює” зумовлена насамперед і переважно низькою ціною праці, державною політикою “дешевої робочої сили”, що розглядається як конкурентна перевага країни.

¹⁵⁹ Діаграма “Яким є середній дохід у розрахунку на кожного члена Вашої родини (включно з дітьми)?” (с.50).

Примітно, що сума у 2 377 грн. є близькою до розрахованої Державною службою статистики України суми наявного доходу на душу населення країни за 2013р. – 2 200 грн. на місяць.

¹⁶⁰ Сакс Дж. Цена цивилизации. – Москва, 2012, с.17.

і змін. При цьому, найнижчими є рівні оплати праці в таких суспільно значимих сферах, як освіта, охорона здоров'я і культура, насамперед – зарплати педагогів, медиків і працівників культури, зайнятих у державних закладах¹⁶¹.

На тлі офіційної недооцінки праці в країні набула поширення практика тіньової оплати праці – частково або в повному обсязі (“зарплата в конвертах”). У першому випадку, як правило, встановлюється оплата праці в розмірі офіційно визначеної мінімальної зарплати (або близькому до неї), а інша частина заробітку виплачується працівнику “в конверті”. Такий спосіб ухилення від податків практикується відкрито. Так, в одному з досліджень наводиться приклад вибірки вакансій, що їх пропонував Харківський обласний центр зайнятості у 2014р., пропонується зарплата головного інженера – 2,05 мінімальної зарплати, головного юрисконсульта – 2,23, маляра – 2,41 мінімальної зарплати¹⁶². Наведене виразно свідчить як про недооцінку висококваліфікованої праці, так і про те, що у випадку найму працівник отримуватиме частину зарплати в тіньовий спосіб.

Практика повної оплати праці “в конверті” пов'язана з тіньовою зайнятістю, побічними підробітками (вторинна зайнятість) або подвійною оплатою послуг, коли працівник отримує офіційну зарплату і водночас, за ту ж саму роботу, приватну оплату. Те, що цими джерелами доходів користуються представники українського середнього класу, визнавали учасники фокус-групових дискусій: “У нас ще є такий нюанс, що більшість є тіньовий середній клас... Вони мають офіційну маленьку зарплату, а ті вчителі чи лікарі собі репетиторством, на операціях [заробляють]. Вони витягують на середній клас, але якщо взяти офіційно – вони нижчий клас” (Львів-2); “Если говорит о врачах и учителях, то 70% – это дополнительные заработки” (Одеса); “Из зарплаты в нас никто никогда не жив” (Львів-1).

Вторинна (додаткова) зайнятість. З одного боку, пошуки додаткової зайнятості – це, поза сумнівом, активна життєва стратегія. Але привертає увагу, *по-перше*, нисхідний характер професійної мобільності, який часто передбачає, як засвідчили фокус-групові дискусії, подібна вторинна зайнятість¹⁶³. Навіть коли йдеться про підприємництво (зазвичай дрібне), то вдаватися до цього виду діяльності вчителів, службовців, інженерів змушує не прагнення до самореалізації, свободи прийняття рішень, а необхідність додаткового заробітку. Така вторинна зайнятість свідчить про непродуктивне використання як наявного людського капіталу, так і часу, який міг би бути використаний для його розвитку (а опосередковано – і про те, що час представників середнього класу є “дешевим”).

Тим часом, саме ці професійні групи в Європі належать до категорій працівників, які найкраще оплачуються. Так, зарплата лікарів, анестезіологів, діагностів становить €7-15 000 на місяць. Зарплати професорсько-викладацького складу €5000-7000; вчителі середніх шкіл отримують близько €2,5 тисяч. Див.: Середні заробітні плати в країнах Європи, – Сайт Всеукраїнської асоціації кадровиків, <http://www.kadrovik.ua/content/seredn-zarob-tn-plati-v-kra-nakh-vropi>

¹⁶¹ Див., наприклад: Середня номінальна заробітна плата за видами економічної діяльності у 2014р., – Сайт Державної служби статистики України, <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>

¹⁶² Успенко В., Карпенко В. Проблема тіньової економіки в Україні і шляхи її подолання. – Україна: аспекти праці, 2015, №7, с.34.

¹⁶³ “Нисхідна мобільність, як правило, свідчить про певні негаразди на ринку праці (відсутність можливостей росту в межах своєї професії, безробіття тощо)”. – Шегда А. Професійна мобільність працівників: сутність та особливості прояву. – Україна: аспекти праці, 2015, №8, с.40.

Фокус-групові дискусії

Дискусії у фокус-групах виявили, що вторинна зайнятість є досить поширеною серед їх учасників: “Еще у нас халтура широко распространена, леваки” (Київ-1). Типовим підробітком є надання послуг за спеціальністю: “Если есть специальность, как у меня, бухгалтер, я могу дополнительно кого-то проконсультировать”; “Учитель может давать дополнительные уроки” (Одеса). Іноді використовується загальний освітній рівень і рівень поінформованості: “У меня, например, жену просят, чтобы она открывала новые заведения — старт-апы так называемые. Это находят помещение, вся документация, поставщики, полностью с нуля”; “Я, например, сидела в декрете, я подработывала копирайтерством. Ну, то есть, я знала, что это такое, перепечатывание статей. Ну, то есть, вы берете статью, а перепечатываете ее по своему взгляду, но при этом она должна сохранить основной [смысл]” (Харків).

Однак, у більшості випадків ідеться про діяльність, що не відповідає рівню освіти респондентів, і зазвичай їх високої професійної кваліфікації не потребує. А саме:

- дрібна торгівля: “Это может быть какой-то приработок — та же самая торговля. Что-то купил, что-то перепродал” (Харків);
- побутове обслуговування (вдома або вдома у клієнта): “Парикмахерские услуги, маникюр, может дома у себя принять клиентов” (Одеса); “То, что занимает немного времени, эпизодами... Например — занимается стрижкой, маникюром. Ну, это как для женщин я имею в виду”; “Уход за детьми, обслуживание на дому” — “Да, очень хороший доход — двадцать гривен в час” (Харків); “Врачи могут уколы по домам ходить делать” (Одеса);
- ремонт: “Я, например, разбираюсь в технике и в машине, я могу заработать. Человек попросит, я знаю, что здесь надо делать. Да, качественно могу сделать” (Харків); “Ремонт квартир” (Одеса).

Окрім вторинної зайнятості згадувалося: “Типично: средний класс сдает квартиры” (Одеса), зрідка згадувалися відсотки за депозитними банківськими вкладами. Натомість як про додатковий дохід учасники повідомляли про продукти, отримувані від родичів із сіл або вирощені на власних дачних ділянках.

В оцінках обсягу додаткових заробітків у доходах сім’ї учасники схилилися до сум, що становлять від 20% до 50% доходу представника середнього класу (Одеса); частка у 50% називалася частіше. Отже, можна припустити, що названі ними суми доходів враховують додаткові підробітки і є ближчими до реальних

Підсумовуючи, можна констатувати, що в частині доходів український середній клас відчутною мірою перебуває в ситуації *вибору тіні* – або “*тіні бідності*”, або *тіні неофіційної економіки*. При цьому практика тіньової зайнятості та/або тіньової оплати праці має ряд негативних наслідків.

(1) Отримання доходів у тіні вкрай негативно відбивається (і відбиватиметься) на розмірі пенсійних виплат (що, очевидно, є однією з причин дуже песимістичних оцінок респондентами – учасниками фокус-групових дискусій свого життя “на пенсії”).

(2) “Спосіб отримання доходу”, про важливість якого згадувалося вище, не відповідає нормативній моделі і статусу “класичного” середнього класу, так само як ухилення від податків та внесків до фондів соціального страхування і тим самим – від *участі у спільному благу*. Отже, підтримуючи таку практику, український середній клас ризикує втратити свою визначеність (ідентичність) як нормативна, референтна група; а його представники – самоповагу і моральне право осуду порушників норм, правил і, нарешті, законів суспільного співжиття.

(3) Практика отримання тіньових доходів і, відповідно, несплати податків, зокрема через сім'ю транслюється на наступні покоління; в цьому полягає ризик її закріплення як *норми*.

Тут доречно навести висновок, зроблений на початку 2000-х років. Аналізуючи тодішні особливості становлення середнього класу, вітчизняні дослідники зауважили: “обов’язково доводиться брати до уваги, що близько половини, а іноді й більше доходу середній клас отримує у сфері тіньової економіки. З отриманням в такий спосіб доходу податки не сплачуються, тобто не робляться відрахування на підтримання умов спільного існування – на систему освіти, охорону здоров’я тощо. Чим чисельнішим ставатиме цей середній клас із саме такою структурою доходів, тим більше збитків зазнаватиме загальне благо”¹⁶⁴. Можна лише додати, що ситуація на цей час не змінилась, і “вибір”, що його робить середній клас за нинішніх умов, – не на користь ані йому, ані загальному благу.

Майнова забезпеченість

Так само, як і дохід, певний рівень (обсяг і якість) майнової забезпеченості є ознакою статусу і виступає як “престижний символізм” (Т.Парсонс), що свідчить про відповідний статусу спосіб життя. Як зазначалося вище, в суспільних уявленнях сформований певний стандарт майна, яким має володіти представник (сім’я) середнього класу: житло (умебльоване та укомплектоване повним набором побутової техніки), заміське житло (дача), автомобіль¹⁶⁵.

Результати дослідження показали, що загалом представники середнього класу забезпечені предметами тривалого вжитку та сучасною побутовою технікою (про те, що їх потреби в цих речах є незадоволеними, повідомили лише 5% представників середнього класу), а також, як зазначалося вище, сучасними інноваційними засобами комунікації і праці; можна стверджувати, що мобільний телефон чи комп’ютер уже не є для середнього класу “статусними речами”, а тільки оснащенням побуту, дозволля і праці¹⁶⁶.

Меншою мірою забезпечений середній клас автомобілями, в яких, очевидно, має незадоволені потреби. Як видно з *Діаграми 6*, наявність автомобіля засвідчили 41% представників середнього класу, незадоволену потребу в ньому – 36%¹⁶⁷. Що стосується дачі, то її наявність, судячи з результатів дослідження, або є недоступною для представників середнього класу (якщо йдеться не про “садовий

¹⁶⁴ Макеєв С., Оксамитна С. Тенденції становлення середнього класу. У кн.: Українське суспільство: десять років незалежності. – Київ, 2001, с.282.

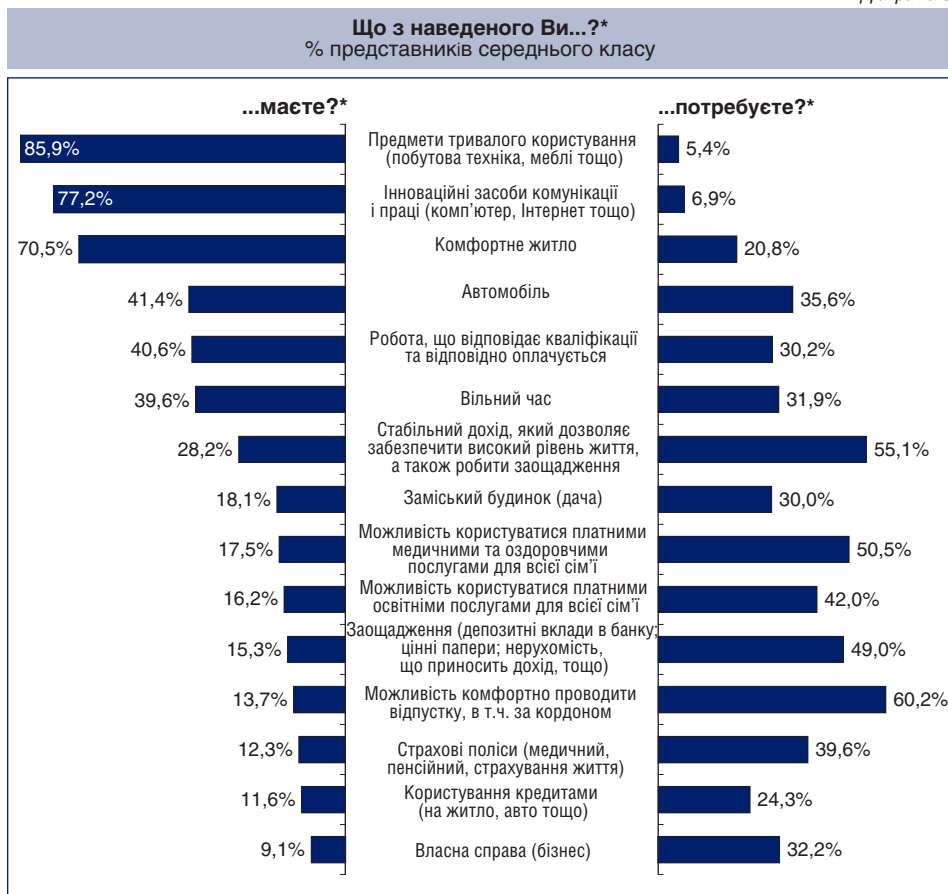
¹⁶⁵ Можна зауважити, що свого часу для інтелігенції необхідно була наявність домашньої бібліотеки. І досить часто вибір між придбанням дачі або автомобіля робився на користь поповнення бібліотеки.

¹⁶⁶ Забезпеченість предметами тривалого вжитку (побутовою технікою, меблями тощо) відзначили 86% представників середнього класу проти 80% усіх опитаних, рівень забезпеченості в інших соціально-класових групах – 78-83%. На незадоволену потребу в названих предметах вказали 9% усіх опитаних (від 5% представників середнього класу до 10% – нижчого). Таблиці: “Що з наведеного Ви маєте?”, “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?” (с.169-170).

¹⁶⁷ Автомобіль мають 55% представників вищого класу, 31% – периферії середнього класу, 15% – нижчого класу. Серед груп, що складають середній клас, найкраще автомобілями забезпечені підприємці (65%) та управлінці (53%); для груп фахівців, кваліфікованих робітників і пенсіонерів показники є нижчими і фактично однаковими – 37-39%. Незадоволену потребу в автомобілі висловлюють найчастіше кваліфіковані робітники (43%) і фахівці (36%); рідше – управлінці та пенсіонери (29% і 27%, відповідно), а найрідше – підприємці (21%). Таблиці: Там само.

будиночок”, а про сучасний комфортний замиський будинок), або може з часом “випасти” з переліку обов’язкових атрибутів середнього класу, поступившись свободі вибору і різноманітності місць відпочинку: про наявність дачі повідомили лише 18% представників середнього класу, незадоволену потребу в ній – лише 30% (що фактично не відрізняється від показників інших соціально-класових груп)¹⁶⁸.

Діаграма 6



* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

¹⁶⁸ Наявність дачі засвідчили 35% представників вищого класу, 9% – нижчого. Таблиці: Там само.

Оцінюючи доступність сучасних замиських будинків як другого житла (дачі), необхідно брати до уваги не лише високу вартість землі і будівлі, але й не менш вартісне утримання будинку. Тому замиський будинок є атрибутом радше вищого, ніж середнього класу.

Припущення про те, що середній клас втрачає інтерес до придбання дачі, зроблене на підставі фокус-групових дискусій. З обговорень у різних групах складається враження, що дачі (садові будиночки рядяньського часу) цікавлять лише респондентів перед пенсійного віку, які пораяються на ділянках, вирощують продукти харчування радше за звичкою, ніж через потребу; молодші учасники прагнуть присвятити вихідні дні відпочинку, а відпустки – подорожам, щоразу до нового місця.

Ситуація з житлом є складнішою. Як зазначалося, наявність житла – квартири чи будинку, що відповідають актуальним уявленням про “комфортне житло” – вважається однією з ознак належності до середнього класу. Саме наявність власного житла учасники фокус-групових дискусій називали головним матеріальним критерієм своєї соціально-класової належності. З огляду на важливість житла для забезпечення життєвої захищеності та, не останньою чергою, враховуючи його нинішню вартість, деякі дослідники процесів стратифікації пострадянських суспільств пропонують навіть вважати наявність *сучасного* житла єдиною і достатньою ознакою середнього класу. Так, на думку російського дослідника М.Кричевського: “Середній клас у Росії необхідно оцінювати насамперед за можливістю придбання житла. А чи є у людини автомобіль, дача, домашня бібліотека – справа друга”¹⁶⁹.

За результатами дослідження, про наявність у себе “комфортного житла” повідомили 71% представників середнього класу (периферії – 58%); вищого класу – 65%, нижчого – лише 42%¹⁷⁰. Впродовж останніх 10 років покращили свої житлові умови 30% представників середнього класу – проти 19% усіх опитаних (і приблизно на рівні вищого класу)¹⁷¹.

Водночас, дискусії у фокус-групах показали, що часто покращення житлових умов відбувається не за рахунок вкладення власних доходів (заощаджень), а за допомогою батьків (або успадкування їх житла)¹⁷². Загалом, як з’ясувалося, представники середнього класу володіють житлом дуже різних ступенів комфортності: йшлося як про квартири в застарілих житлових будинках 1960-1970 років побудови, так і про сучасні багатокімнатні квартири та, зрідка, про власні будинки. При цьому, житло залишається проблемою для багатьох, зокрема з огляду на необхідність допомагати в його придбанні дорослим дітям, які працюють, але їх доходи не дозволяють придбати житло самостійно¹⁷³.

¹⁶⁹ “За останні роки житлову проблему зуміли вирішити лише 4% домогосподарств, – стверджує М.Кричевський, – 2% з них – за рахунок коштів, що їм вдалося накопичити. Ще 2% – за рахунок іпотечного кредиту. Тобто до середнього класу сьогодні можна віднести не більш ніж 10 млн. росіян – членів цих домогосподарств, сімейних та однаків. А це лише близько 7% населення Росії. Причому до цих 10 млн. належать і топ-менеджери крупних компаній, держслужбовці, яких слід віднести не до середнього, а до вищого класу. Отже, людей, належних до середнього класу, ще менше”. Див.: Експерты РБК развеяли миф об активности среднего класса. – 30 марта 2011г., <http://newsland.com/news/detail/id/666860/>

¹⁷⁰ Таблиці “Що з наведеного Ви маєте?” (с.169).

Менше число вищого класу в цьому випадку, ймовірно, пояснюється вищими вимогами його представників до рівня комфортності житла. Таке припущення можна зробити, виходячи з результатів фокус-групових дискусій, де думки кількох підприємців про бажане житло виразно відрізнялися від досить скромних вимог решти учасників.

¹⁷¹ Серед вищого класу – 32%, периферії середнього класу – 22%, нижчого класу – 13%. Таблиці “Що з наведеного сталося з Вами...?” (с.179).

¹⁷² Поширеною є також практика “купівлі кімнати” (продажу наявної квартири і купівлі на одну кімнату більшої).

¹⁷³ Наприклад, у листопаді 2014р. (на час проведення дослідження) середня номінальна зарплата в Києві склала 5 494 грн.; вартість житла в новобудовах міста становила в середньому: економ-класу – 11 136 грн., бізнес-класу – 19 614 грн. за 1 кв. м. Неважко підрахувати, що за місяць штатний працівник, який отримує середню зарплату, заробляє менш ніж на 0,5 кв. м житла. Джерела: Головне управління статистики у м.Києві, <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=2956&lang=1>; Агентство нерухомості “Благовіст”, <https://blagovist.ua/analytics/479>

Фокус-групові дискусії

У кількох фокус-групах виникли досить примітні дискусії навколо питання власності і можливостей. Ішлося, з одного боку, про власне житло, дачу, автомобіль, з іншого — про можливість усе це мірою потреби орендувати. З одного боку, стверджувалося, що назване має бути тільки у власності (*“Якщо я — середній клас, все має бути моє”*, Львів-2), з іншого — висловлювалися сумніви в доцільності “прив’язувати себе” до одного місця перебування або до клопотів з приводу обслуговування автомобіля. Прихильники другої точки зору наполягали, що середній клас повинен мати можливості оренди, які забезпечують свободу вибору, зокрема місця проживання та, особливо — відпочинку, проведення вільного часу, відпустки.

Однак, узагальнення висловлювань учасників фокус-груп свідчить, що наразі в їх свідомості домінують думки про власне. Як сказав би Е.Фромм, людям нинішнього середнього класу притаманні такі риси “приватного капіталізму”, як “насолада власністю”¹⁷⁴.

Можна припустити, що до цього спонукає, по-перше, те, що в Україні, на думку учасників фокус-груп, статусними ознаками є винятково матеріальні: *“В Україні [про соціальний статус людини свідчить] те, що вона має. Тільки це, так”* (Львів-1).

По-друге, можна припустити також, що потяг до речей, споживання речей, володіння речами є виявом невпевненості в собі і в завтрашньому дні: *“За кордоном все-таки — у них є стандартний набір, мають і живуть якимось впевнено в майбутньому, а в нашій країні нас постійно штовхає невпевненість у завтрашньому дні, тому ми прагнемо взяти більше, не знаючи, що буде завтра...”* (Львів-2); *“Слухайте, якщо чоловік виходить з дорогого авто — і все — пальто, дороге взуття, тобто видно, що він шик, що він вийшов там з “Ванди” чи з якогось такого дорогого магазину...”* — *“То, я думаю, що він не впевнений у завтрашньому дні, чи завтра він взагалі буде жити — розумієте? Він мусить прожити той день...”* (Львів-1).

З огляду на те, що переважній більшості українських сімей (у тому числі сімей середнього класу) не доводиться очікувати на “безоплатне” (соціальне, комунальне) житло, а його ринкова вартість не співвідносна із середньою заробітною платою, не виглядає дивним, що незадоволену потребу в житлі відзначили 21% представників середнього класу, а незадоволену потребу у стабільному і достатньому доході — 55%.

У цілому, “житлові умови” на цей час належать до чинників, від яких значною мірою залежить загальна задоволеність життям респондентів з усіх соціально-класових груп (за винятком вищого класу) — і в кожній з цих груп “житлові умови” посіли першу позицію в рейтингу життєвих цінностей: коефіцієнт регресії складає: для середнього класу — 0,240, для периферії середнього класу — 0,136, для нижчого класу в цілому — 0,152, для представників нижчого класу, які працюють, — 0,214¹⁷⁵.

Заощадження, страхування, користування кредитами

Поточні витрати. За результатами фокус-групових досліджень з’ясувалося, що їх учасники витрачають на поточне споживання близько 80% “чистого” доходу; близько 10% — намагаються заощаджувати, і так само близько 10% — відкладати на відпочинок під час відпустки. Левову частку доходу забирають так звані обов’язкові витрати: на харчування, комунальні платежі, транспортні послуги тощо.

Як наслідок, більшість представників середнього класу не мають можливостей забезпечити належний обсяг заощаджень. Крім того, на цей час заощадження жодним чином не захищені від інфляції і девальвації національної грошової одиниці, постійного (і часто кратного) підвищення монопольних цін і тарифів.

¹⁷⁴ У таких термінах Е.Фромм описував капіталізм XIX ст. Див., зокрема: Фромм Е. Здоровое общество. У кн.: Фромм Е. Здоровое общество. Догмат о Христе. — Москва, 2005, с.99.

¹⁷⁵ Таблиці “Коефіцієнти регресії...” (с.181).

Для порівняння

За підсумками 2013р., громадяни України витрачали на харчування 50,2% своїх доходів – що стало найвищим показником серед 40 країн Європи. Країнами-лідерами є Велика Британія, Люксембург і Швейцарія, де на харчування витрачається менше 10% місячного доходу сім'ї.

За показником витрат сімей на дозвілля і культуру Україна випередила лише Молдову: 2,3% і 0,9% доходу, відповідно. Країни-лідери: Австрія, Велика Британія, Данія, Норвегія – понад 12% доходу сім'ї¹⁷⁶.

Отже, українці змушені витрачати на харчування у 22 рази більше, ніж на дозвілля і культуру, тобто на відтворення свого культурного капіталу і передачу його наступному поколінню.

Заощадження. Як зазначалося, наявність заощаджень є необхідним елементом життєвої захищеності, економічної незалежності та, якщо згадати теорію постматеріалістичних зсувів, переходу від “цінностей виживання” до “цінностей самовираження”. Однак, як показали результати дослідження, український середній клас навряд чи може вважатися достатньо захищеним у частині заощаджень. Четверть (25%) його складу – люди (сім'ї), які зовсім їх не мають. 43% – повідомили, що в разі втрати джерела доходу, їх заощаджень вистачить ненадовго: на один місяць (16%) або менш ніж на півроку (27%). Більш тривалий термін (півроку-рік або понад рік) зможуть “протриматися” 13%, і лише 1% – заявили, що заощаджень їм вистачить на кілька років¹⁷⁷.

Ці дані є відчутно вищими, ніж відповідні показники периферії середнього класу, нижчого класу та всіх опитаних, однак, вони свідчать про те, що *переважна більшість представників середнього класу є наразі залежними від поточного доходу*, втрата його джерел матиме для них критичні наслідки, включно із ризиком втрати соціально-класового статусу. Можна зауважити, що дещо більш захищеним почувається вищий клас: з-поміж його представників 19% не мають заощаджень, натомість 27% заявили, що їм заощаджень вистачить на понад рік або на кілька років.

Серед соціальних груп, що складають середній клас, найбільш захищеними з точки зору заощаджень, виглядають підприємці та управлінці: лише 10% і 13% з них, відповідно, заявили, що не мають заощаджень, натомість 12% і 5%, відповідно, – втративши джерело доходу, зможуть прожити за рахунок заощаджень понад рік або кілька років (в інших групах відповідний показник становить 4%)¹⁷⁸.

З огляду на наведені дані, зрозуміло, що незадоволена потреба середнього класу в заощадженнях є доволі високою: її відзначили майже половина (49%) його представників (від 52% фахівців до 39% пенсіонерів)¹⁷⁹.

¹⁷⁶ Джерело: Українці тратять на еду больше всех в Европе. – Левый берег, 24 декабря 2013г., http://lb.ua/economics/2013/12/24/249520_ukrainsi_tratyat_edu_bolshe.html

¹⁷⁷ Не мають заощаджень: серед усіх опитаних – 42%, серед периферії середнього класу – 37%, серед нижчого класу – 58%. Вистачить заощаджень на півроку і більше: серед усіх опитаних – 8%, серед периферії середнього класу – 9%, серед нижчого класу – 4%. Таблиці “Якщо Ви втратите джерело доходу, на який час Вам вистачить Ваших заощаджень?” (с.176).

¹⁷⁸ Не мають заощаджень близько чверті фахівців, кваліфікованих робітників і пенсіонерів; близько половини (44-47%) респондентів з-поміж цих груп повідомили, що їх заощаджень вистачить на місяць або менш ніж на півроку. Серед вікових груп середнього класу не мають заощаджень насамперед представники молодшої групи (31%), тоді як з-поміж середньої і старшої – 19-20%. Див.: Там само.

¹⁷⁹ Таблиці “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?” (с.208).

Наявність страхових полісів і користування кредитами. Страхова і кредитна поведінка українського середнього класу не відповідає ні західним практикам, ні уявленням самих його представників про “класичний” середній клас.

Наявність страхових полісів назвали необхідною ознакою середнього класу близько половини (48%) його українських представників – тоді як наявність полісів у себе засвідчили вчетверо менше (12%). Користування кредитами як ознаку середнього класу назвали лише менше третини як всіх опитаних, так і представників кожної соціально-класової групи. Про те, що вони самі користуються кредитами, повідомили 12% представників середнього класу. Водночас 40% – відзначили незадоволену потребу у страхуванні і 24% – в користуванні кредитами для придбання, наприклад, житла або автомобіля¹⁸⁰. Таким чином, потреба в цьому випадку удвічі-втричі перевищує практику.

Є підстави стверджувати, що тут ідеться не стільки про недостатність коштів для придбання страхових полісів або невпевненість у стабільності платоспроможності і безпроблемному поверненні кредитів, скільки про *недовіру до вітчизняних страхових, банківських і фінансових установ*.

Аргументом на користь такого твердження є та обставина, що переважна більшість як опитаних у цілому, так і представників середнього класу зокрема воліють не зберігати свої заощадження в банках (чи на депозитних рахунках, чи в банківських сейфах), а вкладати їх у нерухомість (29% і 42%, відповідно) та/або зберігати вдома – у вільно конвертованій валюті (25% і 31%, відповідно), чи у гривні (23% і 15%, відповідно). Інвестувати в цінні папери виявили готовність лише 5% усіх опитаних і 8% представників середнього класу. Слід зауважити, що дещо вищу довіру до банків і готовність вкладень у цінні папери засвідчили представники вищого класу, але при цьому й вони продемонстрували нижчий рівень довіри до національної грошової одиниці¹⁸¹.

Що стосується загальнообов’язкового державного соціального страхування: як зазначалося вище, появу і розвиток соціального страхування Р.Кастель називає серед чинників “звільнення найманої праці”, “умовою матеріальної безпеки” найманого працівника, виявом солідарності¹⁸². Великого значення надають соціальному страхуванню вітчизняні дослідники, підкреслюючи його відмінність від державної соціальної допомоги. “Чільне місце серед джерел та механізмів фінансування людського розвитку, – йдеться в одній із праць Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, – посідає соціальне страхування. На відміну від державної соціальної допомоги, сутність якої полягає у перерозподілі прибутків, соціальне страхування є формою резервування заробітної плати (чи інших видів доходів від зайнятості), що забезпечує підтримання життєвого рівня чи відшкодування збитків у разі настання страхових подій”¹⁸³.

¹⁸⁰ Примітно, що підприємці не виявили вищої потреби у кредитах, ніж представники інших соціальних груп, які складають середній клас. Водночас, видається так, що більшу зацікавленість у страхуванні демонструють управлінці. Таблиці “Що з наведеного обов’язково повинна мати людина...?”, “Що з наведеного Ви маєте?”, “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?” (с.207-208).

¹⁸¹ Таблиці “Як найбільш вигідно й безпечно зберігати заощадження?” (с.209).

¹⁸² Див.: Кастель Р. Метаморфози соціального вопроста. Хроника наемного труда..., с.360.

¹⁸³ Ідеться винятково про “страхування на робочому місці”. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз..., с.51.

Вказані вище вкрай низькі розміри офіційних зарплат не просто негативно впливають на пенсійне страхування і розмір пенсійних виплат, вони, з одного боку, зводять нанівець сенс солідарної пенсійної системи, а з іншого – унеможливають запровадження так званого “другого рівня” пенсійного забезпечення: обов’язкового внеску найманим працівником частини заробітної плати на персональний пенсійний рахунок. З іншого боку, практика тіншової зайнятості та/або отримання заробітної плати “в конверті” обмежує участь середнього класу в “загальному благу”.

Незадоволені потреби і загальна значимість матеріальних чинників

Судячи з даних, наведених у *Діаграмі 1*, найбільш гострою нинішньою потребою середнього класу є потреба у стабільному та достатньому доході: її відзначили 55% представників середнього класу. Відповідно, брак доходу звужує можливості. Насамперед, ідеться про можливості користуватися платними послугами (медичними та оздоровчими – 51%; освітніми – 42%), а також робити заощадження (49%), мати страхові поліси (40%) і навіть придбати автомобіль (36%). Інші потреби можна вважати менш нагальними, їх відзначили менше третини представників середнього класу.

Привертають увагу два моменти. *Перший* – значна частина (30%) представників середнього класу, які відчують потребу у “власній справі”. Якщо взяти до уваги цей ресурс, то можна припустити, що створення у країні відповідних умов для підприємницької діяльності може дійсно дати поштовх розвитку малого і середнього бізнесу, створенню нових робочих місць і зрештою – збільшенню чисельності середнього класу. *Другий момент* – уже згадана вище перша позиція в рейтингу потреб можливості комфортно проводити відпустку, в тому числі за кордоном. Як зазначалося, це можна пояснити поширеною морально-психологічною втомою від повсякденності і прагненням *пригоди*, потребою хоча б на певний час позбавитися постійних турбот і проблем.

Адже, як показали (і підтвердили) результати дослідження, від рівня матеріального забезпечення в його суб’єктивних оцінках відчутною мірою залежать не лише комфортні умови побуту, можливість користуватися платними послугами, кредитами тощо, але й загальна задоволеність життям у цілому, отже – морально-психологічний стан громадян і їх сімей. Це добре видно, якщо порівняти дві групи респондентів, визначених за їх самооцінками матеріального становища родин: групу “**заможних**” (оцінка “живемо забезпечено, але зробити деякі покупки поки що не в змозі”) і групу “**забезпечених**” (“у цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку викликає труднощі”).

Як видно з даних, наведених у *Таблиці 4*, у визнанні наявності певних ресурсів як необхідних ознак середнього класу між цими двома групами відмінностей немає: їх представники тією чи іншою, але однаковою мірою оцінили необхідність наведених у ресурсів. Відмінності, природно, проявляються у володінні ними; так, наявність стабільного доходу засвідчили 36% першої групи – і лише 25% другої; заощадження мають 21% і 14%, відповідно; а число тих, хто має страхові поліси, серед групи “заможних” більш ніж удвічі перевищує відповідне число у групі “забезпечених” (*Таблиця 5*).

Таблиця 4

Дещо відмінним є також рейтинг потреб: з даних, наведених у *Таблиці 6*, випливає, що “заможні” меншою мірою потребують “стабільного доходу”, ця потреба є другою в їх рейтингу потреб після “заощаджень”; що ж стосується представників “забезпечених”, то вони зацікавлені насамперед у стабільному доході. При цьому, обсяг заощаджень “заможні” заявили в середньому більший, ніж “забезпечені”: у випадку втрати джерела доходу, заощаджень вистачить на півроку-рік або більше майже чверті (23%) з-поміж них, тоді як з-поміж “забезпечених” – лише кожному десятому (10%). Натомість максимум на півроку вистачить заощаджень 35% “заможних” і 46% “забезпечених” (*Таблиця 7*).

Від самооцінки матеріального становища залежить задоволеність власним соціальним статусом, рівнем свободи дій у прийнятті життєво важливих рішень, нарешті – життям у цілому (*Таблиця 8*). Певною мірою самооцінка впливає також на бачення власної соціальної перспективи (*Таблиця 9*), а отже, можна припустити, що й на побудову життєвих стратегій, їх часовий горизонт¹⁸⁴.

Наведені дані свідчать про те, що як “забезпечені”, так і “заможні” представники середнього класу насправді є забезпеченими досить відносно – враховуючи як рівень їх поточного доходу, так і обсяг заощаджень¹⁸⁵. Якщо згадати Д.Уррі, їх “середній заробіток” не забезпечує їх можливостей і спроможності не лише вести відповідний статусу спосіб і стиль життя, але й задовольняти потреби, від яких критично залежить відтворення їх людського капіталу.

¹⁸⁴ І також – як буде показано нижче – рівень громадської активності.

¹⁸⁵ Водночас, слід привернути увагу до того, що значимі частини респондентів відмовилися від відповіді на це питання.

Чим з наведеного обов’язково повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу? % опитаних		
	У цілому на життя вистачає	Живемо забезпечено
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	78,1	78,0
Заощадження	57,4	59,1
Страхові поліси	46,5	51,1
Користування кредитами	29,3	32,5

Таблиця 5

Що з наведеного Ви маєте? % опитаних		
	У цілому на життя вистачає	Живемо забезпечено
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	25,3	36,3
Заощадження	13,7	20,5
Страхові поліси	9,4	21,1
Користування кредитами	10,8	14,6

Таблиця 6

У чому з того, чого у Вас немає, Ви відчуваєте потребу? % опитаних		
	У цілому на життя вистачає	Живемо забезпечено
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	58,0	46,3
Заощадження	47,9	52,6
Страхові поліси	39,5	40,2
Користування кредитами	24,0	25,4

Таблиця 7

Якщо Ви втратите джерело доходу, на який час Вам вистачить Ваших заощаджень? % опитаних		
	У цілому на життя вистачає	Живемо забезпечено
На кілька років	1,0	2,2
На рік або більше	2,4	7,1
На півроку-рік	7,7	16,1
Менш ніж на півроку	28,0	25,1
На 1 місяць	17,6	10,2
Не маю заощаджень	26,7	17,3
Важко відповісти	16,6	22,0

Таблиця 8

Водночас, слід констатувати, що середній клас має дещо кращі матеріальні умови життя, ніж суспільство загалом, периферія середнього класу та, особливо, нижчий клас. За окремими позиціями, статусно значимими для середнього класу (інноваційні засоби комунікації і праці; робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується; стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя та робити заощадження), відмінності від інших соціально-класових груп є значними. Відповідно, середній клас має порівняно більші можливості задовольняти такі потреби, як користування платними освітніми, медичними та оздоровчими послугами, комфортне проведення відпустки, в тому числі за кордоном тощо¹⁸⁶.

Якою мірою Ви задоволені такими сторонами Вашого життя? середній бал		
	У цілому на життя вистачає	Живемо забезпечено
Своїм становищем у суспільстві, соціальним статусом	3,2	3,5
Рівнем свого добробуту	3,0	3,4
Рівнем свободи дій у прийнятті важливих життєвих рішень	3,0	3,2
Тим, як у цілому складається життя	3,3	3,6

Таблиця 9

У цілому, можна стверджувати, що з точки зору матеріальної забезпеченості середній клас вийшов із зони виживання, він позбавлений “критичних загроз”, тобто загроз життю через неможливість задоволення потреб першого рівня (А.Маслоу). Однак, часто ціною цього виходу є залученість до тіншової сторони економічних і соціальних відносин, з одного боку, та обмеженість участі в загальному благу – з іншої.

Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні? % опитаних		
	У цілому на життя вистачає	Живемо забезпечено
Так	32,1	39,0
Ні	47,4	41,2
Важко відповісти	20,5	19,8
	- є статистично значимі відмінності	
	- статистично значимих відмінностей немає	

Аналізуючи процеси стратифікації українського суспільства на початку 1990-х років, Є.Головаха припускав, що реальний ресурс середнього класу, “співвідносного і середнім класом у розвинутих демократичних державах”, слід шукати серед людей (респондентів), які за будь-якого формулювання питання оцінюють матеріальне становище своєї сім’ї як хороше або дуже хороше впродовж останніх трьох років, – “оскільки тільки представники цієї категорії населення мають реальний досвід досягнення такого рівня матеріального добробуту, який би їх цілком влаштував разом із суспільством, яке трансформується в ринковому напрямі”¹⁸⁷. Наразі це припущення видається дискусійним, з огляду на те, що “реальний досвід досягнення” високого і стабільного рівня матеріального добробуту часто поєднувалось (і поєднується) з тіншовими та/або корупційними практиками. Однак, таке поєднання є несумісним ані з уявленнями про “класичний”, нормативний середній клас, ані із статусними претензіями нинішнього українського середнього класу, і навряд чи воно може влаштувати суспільство.

¹⁸⁶ Виняток становить вищий клас. Порівняно з ним, середній клас має нижчі показники матеріальної забезпеченості. Таблиця “Що з наведеного Ви маєте?”, “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?” (с.169-170).

¹⁸⁷ Головаха Е.И. Изменение социальной структуры и формирование среднего класса в Украине. В кн.: Трансформирующееся общество. – Киев, 1996 с.123.

Умови економічної діяльності

Важливою характеристикою усіх соціально-професійних груп, що складають середній клас, є їх активна економічна діяльність. “Представників цього класу, – пише М.Кім, – об’єднує те, що вони заробляють на життя своєю особистою участю в економічній діяльності, реалізуючи свої особисті здібності і ресурси”¹⁸⁸. Економічна діяльність є основою не лише добробуту, але й статусу середнього класу.

Тому поява, становлення і розвиток середнього класу щільно пов’язані з певним етапом економічного розвитку, або економічною моделлю: як зазначалося вище, сучасний середній клас формується в розвинутому індустріальному суспільстві з домінуванням ринкових відносин і соціальною спрямованістю економічного зростання. Саме ринок визначає міру затребуваності знань і кваліфікації, навичок і майстерності, отже отримання їх власниками роботи і доходів (М.Вебер).

Однак, упродовж останніх десятиліть в Україні, під гаслами переходу до ринкової економіки і запровадження її інвестиційно-інноваційної моделі, сформувалась та утвердилась зовсім інша модель – експортноорієнтованої економіки з надвисоким ступенем монополізації, виразним переважанням низьких рівнів технологій (технологічних укладів) і дешевою робочою силою¹⁸⁹. Така економіка не потребує високоосвічених і висококваліфікованих працівників та, відповідно, не передбачає адекватної ціни кваліфікованої праці. Іншими словами, вона не потребує середнього класу і не формує його. Це виразно показали, зокрема проведені в березні 2013р. (на двадцять другого році ринкових реформ) публічні дебати на тему “Для розвитку економіки України середній клас не обов’язковий”¹⁹⁰. До єдиної думки учасники дебатів не дійшли, але сенс заходу може бути зведений до формули: “перше – це гроші [ззовні], друге – середній клас, котрий, безумовно, нам потрібен, але котрий на нинішній день необов’язковий для економічного розвитку країни”¹⁹¹.

До сказаного слід додати всеохопну корупцію, яка вразила всі без винятку сфери суспільної життєдіяльності: у 2014р., за даними *Transparency International*, Україна залишалася в переліку найбільш корумпованих країн світу¹⁹². При цьому, однією з найбільш корумпованих сфер визначено освітню – не за величиною сум хабарництва, а числом осіб, залучених до корупційних обородок.

¹⁸⁸ Ким М.Н. Средний класс в постсоветском обществе: социально-экономические критерии и структура (окончание). – Социальная экономика, 2009, №1, с.183, http://www.nbuuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Se/2009_1/09kmmcpo.pdf

¹⁸⁹ Сьогодні технологічний рівень вітчизняного виробництва на 95% перебуває в межах III та IV укладів (III уклад – домінування чорної металургії, неорганічної хімії тощо; IV – органічна хімія і полімерні матеріали, кольорова металургія, нафтопереробка, точне машинобудування і приладобудування, традиційний ВПК тощо), частка V укладу в загальній структурі національної економіки становить лише близько 3-5%.

У розвинутих країнах домінування III укладу припадало на повоєнні роки; IV уклад – вичерпав себе в середині 1970-х років. З 1990-х років з’являються елементи VI укладу – біо- і нанотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі тощо. Докладно див., наприклад: Шинкарук Л. Промислова політика України в контексті Угоди про асоціацію з ЄС. – Національна безпека і оборона, 2-16, №1-2, с. 69-76.

¹⁹⁰ Дебати організовані Фондом “Ефективне управління”, який припинив діяльність у 2013р. Сторінка з публікацією матеріалів дебатів видалена.

¹⁹¹ Борис Ложкин: Для развития экономики Украины средний класс нужен, но необязателен. Див.: Дебаты “Обязателен ли средний класс для развития Украины?”. – Forbes-Украина, 19 марта 2013г., <http://forbes.net.ua/selfeducation/reports/1349552-debaty-obyazatelen-li-srednij-klass-dlya-razvitiya-ekonomiki-ukrainy>

¹⁹² У Звіті йдеться: “26 балів із 100 можливих і 142 місце із 175 позицій – такими є показники України... Україна в черговий раз опинилася на одному щаблі з Угандою і Коморськими островами як одна з найбільш корумпованих країн світу”. Країни з найменшими показниками корупції: Данія, Нова Зеландія, Фінляндія, Швеція, Норвегія. Див.: Україна залишається у клубі найкорумпованіших країн світу – *Transparency International*. – ЗН. ua, 3 грудня 2014р., <http://zn.ua>

Ситуацію вкрай ускладнює дотеперішня відсутність більш-менш чіткої довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку країни, що зумовлює фактично стихійний характер її руху, гранично залежний від персоналій чергової “владної команди” та інтересів тих корпорацій, які за ними стоять. Так, на думку фахівців, навіть економічне зростання періоду 2000-2008рр. “не було результатом системних внутрішніх реформ і не було зумовлене довгостроковими чинниками”, про що свідчить висока волатильність і хвилеподібний характер макроекономічних показників¹⁹³. “Суттєвий недолік в реалізації затвердженої вищими органами державної влади політики в Україні, – стверджує М.Кім, – полягає в тому, що не тільки напрями її здійснення, але й цілі та завдання залежать від переомги на чергових президентських і парламентських виборах політичних сил”. При цьому, “домінуючий вектор політики відбиває інтереси не всього народу і навіть не більшості його, а відповідає інтересам регіональних адміністративно-економічних груп, які виражають і відстоюють інтереси олігархічних кланів”¹⁹⁴.

Названі обставини вкрай негативно впливають на формування та відтворення людського капіталу українського середнього класу, зокрема – через зниження стимулів до підвищення його якості. Так, незатребуваність висококваліфікованої праці та невідповідність рівня освіти рівню оплати праці призводить до зменшення вкладень у людський капітал (отже зниження його якості), а невизначеність перспектив соціально-економічного розвитку – перешкоджає побудові та реалізації довгострокових життєвих стратегій представників середнього класу.

Незатребуваність/невідповідна оплата висококваліфікованої праці

Незатребуваність висококваліфікованої праці тягне за собою невідповідність її оплати ресурсам, вкладеним у здобуття високого рівня освіти та оволодіння професійно-кваліфікаційними навичками. Тим часом, як неодноразово зазначалося вище, розвиток середнього класу передбачає адекватну ціну кваліфікованої праці, відповідність (консистентність) рівня освіти і кваліфікації рівню оплати. Розглядаючи становлення середнього класу як загальний показник соціально-економічних змін у Польщі, Х.Доманьські їх “конкретними показниками” вважає насамперед підвищення “обмінної вартості” стратегічного ресурсу нового середнього класу – рівня освіти. “Найбільш переконливим свідченням зростаючої ролі формуючих механізмів суспільства середнього класу, – пише він, – ми вважаємо зміцнення взаємозв’язку між рівнем освіти і доходами”. При цьому він особливо підкреслює, що “явне посилення кореляції між рівнем освіти і доходами свідчить про меритократичний курс – розподіл благ відповідно до праці як вираження індивідуальних інвестицій в успіх”¹⁹⁵.

¹⁹³ Описуючи період економічного зростання 2000-2008рр., О.Стефанишин стверджує, що річні темпи приросту ВВП в цей період “характеризувались високою волатильністю та хвилеподібним характером траєкторії ВВП... та інших макроекономічних показників, що унеможливило чітко окреслити домінуючий розвиток і дає підстави говорити, що економічне зростання не було результатом системних внутрішніх реформ і не було зумовлене довгостроковими чинниками”. Див.: Стефанишин О.Б. Тенденції та особливості соціально-економічного розвитку національного господарства України. – Наука й економіка, 2012, №4, Т.2, с.294, http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nie/2012_4_2/293-300.pdf

¹⁹⁴ Кім М.Н. Средний класс в постсоветском обществе: социально-экономические критерии и структура..., с.108-109.

¹⁹⁵ Доманьский Х. Формирование среднего класса в Польше: движущие силы и препятствия..., с.65, 66.

В Україні, попри певні позитивні зрушення в цій частині, зафіксовані дослідженнями на початку 2000-х років, ситуація принципово не змінилася. Так, О.Кущенко стверджує: “В українському суспільстві статуси отриманої освіти, професійної діяльності та заробітної плати є **вкрай неузгодженими**”. При тому, що у визначенні статусу в системі соціальної стратифікації “домінуючу роль відіграє професійна діяльність індивідів”, їх освіта “слабко пов’язана із заробітною платою... і часто не узгоджується з престижем професійної діяльності”. Дослідниця посилається на результати дослідження *ISSP-2009*, згідно з якими “у 87% випадків... більш освічені категорії громадян, що зайняті більш інтелектуально складними видами професійної діяльності, яка також пов’язана з більшою соціальною відповідальністю, отримують меншу винагороду у вигляді заробітної плати у порівнянні з менш освіченими категоріями громадян. Професійна діяльність залишається слабко пов’язаною з отриманою освітою”. При цьому, привертає увагу та обставина, що саме “у середніх прошарків системи соціальної стратифікації внутрішня неузгодженість (неконсистентність) статусів (за різними аналітичними вимірами) є більшою, ніж у нижчих прошарків (менш освічених)”¹⁹⁶. Зокрема, станом на 2012р., середня зарплата спеціаліста та магістра лише на 31% перевищувала середню зарплату по Україні¹⁹⁷.

Відзначається також, що у 2005-2013рр. в Україні продовжував зростати розрив між *Індексом освіти* та *Індексом доходів*, які розраховуються за методикою ПРООН для Звіттів про людський розвиток. Так, якщо у 2005р. розрив становив 0,119, то у 2013 – 0,130.

Для порівняння

У Польщі обидва індекси були вищими, ніж індекси України, і за цей період розрив між ними зменшився з 0,026 у 2005р. до 0,014 у 2013р. У Росії Індекс доходу є вищим за Індекс освіти, і різниця між ними збільшилася: у 2005р. різниця становила -0.019, а у 2013р. -0.039¹⁹⁸.

Співвідношення і динаміка індексів освіти і доходу: Україна, Польща, Росія

	Індекс освіти		Індекс доходу		Різниця	
	2005	2013	2005	2013	2005	2013
Україна	0,765	0,796	0,646	0,666	0,119	0,130
Польща	0,795	0,825	0,769	0,811	0,026	0,014
Росія	0,764	0,780	0,783	0,819	-0,019	-0,039

Отже, якщо в Польщі послідовно здійснюється курс на підвищення “обмінної вартості” стратегічного ресурсу середнього класу, то в Україні – продовжує реалізовуватися політика дешевої робочої сили, від якої середній клас потерпає найбільшою мірою. “Головним наслідком політики дешевої робочої сили, – пише П.Гайдуцький, –...є спотворення диференціації розмірів заробітної плати,

¹⁹⁶ Кущенко О. Соціальна структура українського суспільства (суб’єктивні виміри у порівняльному контексті). – Сайт факультету соціології КНУ ім.Т.Шевченка, http://www.socd.univ.kiev.ua/sites/default/files/library/eloaden/post_transformational_social_structure_in_ukrainian_society_2012.pdf

¹⁹⁷ Стратегія реформування вищої освіти до 2020р. (проект). – Сайт МОН України, 2014, с.4, http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files/HE%20Reforms%20Strategy%202011_11_2014.pdf

¹⁹⁸ Джерело: United Nations Development Programme Education index, <http://hdr.undp.org/en/content/education-index>; United Nations Development Programme Income index, <http://hdr.undp.org/en/content/income-index>

насамперед відсутність адекватних співвідношень між оплатою розумової та фізичної, кваліфікованої та некваліфікованої праці... Але ж кваліфікована робоча сила за умовами її відтворення має оплачуватися значно дорожче. Загальний низький рівень заробітних плат завжди свідчить про “зрівнялівку” в оплаті праці, що досягається **за рахунок економії на кваліфікованій робочій силі**”, зокрема стосовно працівників бюджетної сфери автор зауважує, що “їх заробітні плати... залишаються однією з провідних статей економії бюджетних видатків”¹⁹⁹.

Один з безпосередніх наслідків окресленої ситуації – **втрата економічної значимості освіти і кваліфікації працівників**, отже економічного сенсу вкладень будь-яких ресурсів (часу, коштів, зусиль) у накопичення, розширене відтворення людського капіталу та підвищення його якості. “Вітчизняна економіка, – стверджують А.Кудінова і Д.Верба, – страждає на хронічно низьку затребуваність (економічну значущість) кваліфікованої та інноваційної праці, потерпає від руйнації стимулів для бізнесу, для окремих індивідів вкладати ресурси в розвиток людського потенціалу...”²⁰⁰. Цей висновок підтверджується результатами дискусій у фокус-групах. Попри заявлену універсальність отриманої освіти, професійну мобільність і готовність до зміни спеціальності, лише кілька респондентів висловили готовність вкладати власні кошти в отримання другої вищої освіти, підвищення кваліфікації чи перекваліфікацію. Переважна більшість учасників таких намірів не мають, мотивуючи це тим, що витрати не мають сенсу: оплата праці дуже мало залежить від рівня освіти та/або кваліфікації²⁰¹. Так само, на їх думку, не має сенсу зміна місця роботи, професії, спеціалізації, оскільки в більшості галузей і сфер економіки заробітна плата є однаково малою (“*Не на что менять*”, “*Шило на мыло*”, Київ-2).

Фокус-групові дискусії

Майже одноставною є думка учасників фокус-груп про те, що в Україні вища освіта та/або висока кваліфікація не гарантують доходу, відповідного не лише статусу середнього класу, але й прийнятному рівню життя. Отже, освіта сприймається лише як *шанс*, який далеко не завжди гарантовано означає належний дохід. Частина учасників дискусій висловлювали впевненість у тому, що людина з хорошою освітою завжди може отримати гідну роботу та відповідний дохід, – що дозволить їй ввійти до середнього класу: “*Если человек творческий, и он работает, он себя поднимает финансово*”. (Київ-2). Інша частина – вилучувала сумніви у спроможності людини з вищою освітою не лише посісти гідне місце в соціальній ієрархії, але й знайти відповідне робоче місце: “*У меня есть товарищ с тремя высшими образованиями, который не может найти себе работу нормальную*” (Київ-2).

¹⁹⁹ Гайдуцький П. Незалежна економіка України. – Київ, 2014, с.299. Виділення – Ред.

²⁰⁰ Кудінова А., Верба Д. 15 років зростання без розвитку: що блокує соціально-економічний прогрес України? – Україна: аспекти праці, 2015, №7, с.7.

²⁰¹ Подібну тенденцію зниження зацікавленості в набутті нових знань відзначають і російські соціологи. Причиною цього вони вважають “завершення структурної перебудови економіки, припинення створення в масовому масштабі нових робочих місць, які вимагають висококваліфікованої праці, і скорочення для працівників можливості використовувати додаткові знання для кар’єрної мобільності”. Див.: Никовская Л.И. Специфика ожиданий и поведенческих стратегий среднего класса в условиях трансформации российского общества. – Вестник ВГУ, Серия: история, политология, социология, 2015, №3, с.42, <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/history/2015/03/2015-03-05.pdf>

У результаті низької затребуваності кваліфікованої праці “в Україні знецінився і випав зі складу пріоритетів бізнесу головний продукт соціальної сфери, економічна передумова і виправдання виділення ресурсів для її розвитку – кваліфікований і вмотивований працівник як масове явище”²⁰². Варто лише додати, що “випадання із складу пріоритетів бізнесу” – це похідна. Першопричиною є випадання людини-працівника зі складу пріоритетів держави. Саме вона є посередником і гарантом дотримання інтересів і прав обох сторін економічного процесу (роботодавця і працівника).

Однак, винагорода (оплата праці) має не лише економічне значення. Вона є мірою і суспільного визнання *значимості* праці, отже соціального престижу і статусу професійної групи та її представників. Вище згадувалося твердження Т.Парсонса про професійний дохід як “центр ваги” професійного статусу. З іншого боку, за зауваженням Р.Кастеля, “соціальна гідність індивіда” базується не на праці як такій, а “на її соціальній корисності, тобто участі у виробництві суспільства”²⁰³. Так само, на думку Н.Паніної, “реальна... оцінка соціального статусу... залежить від значимості соціальних функцій, які виконуються індивідом...”²⁰⁴. Ідеться отже, про відповідність статусу працівника в економічній сфері і його професійного статусу, або, в термінології П.Сорокіна, про збіг статусів індивіда в економічній і професійній формах суспільної стратифікації. “Розбіжність статусів” свідчить про те, що ієрархизована стратифікаційна вертикаль будується не за меритократичним принципом.

Таким чином, якщо Польща, за словами Х.Доманьські, в оплаті праці рухається “меритократичним курсом”, то Україна демонструє курс на закріплення ієрархизованої соціальної вертикалі, побудованої на зовсім інших засадах – тут оплата праці, та відповідно, соціальний престиж залежать не від кваліфікації працівника та/або суспільної значимості його праці, а від *посади*. А враховуючи ступінь поширеності корупції і непотизму – від наявності “потрібних знайомств і зв’язків”.

Тим часом, потреба у “стабільній, обґрунтованій, зазвичай високій самооцінці, в самоповазі або почутті власної гідності та в повазі з боку оточення”, або “те, що можна назвати бажанням хорошої репутації або престижу (визначаючи їх як повагу або оцінку з боку інших людей), а також статус, популярність і славу, вищість, визнання, значимість”, є, згідно з А.Маслоу, однією з базових потреб людини²⁰⁵. За умови наявності “розбіжності статусів”, невідповідності кваліфікованої праці і її винагороди – як міри і вияву суспільного визнання, представники середнього класу ризикують втратити почуття самоповаги і власної гідності, що може призвести до “появи почуття меншовартості, слабкості і безпорадності”²⁰⁶.

Однак, наразі український середній клас демонструє високий рівень володіння почуттям самоповаги і власної гідності: наявність у себе цих якостей засвідчили

²⁰² Кудінова А., Верба Д. 15 років зростання без розвитку..., с.7.

²⁰³ Кастель Р. Метаморфози соціального вопрса. Хроника наемного труда..., с.523.

²⁰⁴ Панина Н.В. Образ жизни и психологическое состояние населения в условиях перехода от тоталитаризма к демократии..., т.ІІ, с.35.

²⁰⁵ Маслоу А. Мотивация и личность. – Санкт-Петербург, 2008, с.67.

²⁰⁶ Там само, с.67.

77% представників середнього класу (проти 68% представників нижчого класу і 70% – вищого), і лише 6% повідомили, що цих якостей їм бракує²⁰⁷. Пояснити, на чому ґрунтуються ці почуття можна звернувшись до результатів фокус-групових дискусій.

Абсолютна більшість учасників фокус-груп, незалежно від власної освіти, професії і виду занять, активно і в різних контекстах захищали право на статус середнього класу представників професійних груп, які не мають відповідної цьому класовому статусу винагороди, але виконують суспільно значиму працю, – насамперед вчителів, лікарів, військовослужбовців, працівників науки і культури²⁰⁸. Їх називали “основними носіями цінностей держави”, “державо утворюючими групами”, “вихователями майбутнього”. Стверджувалося, що саме ці люди мають бути культуртрегерами та дійними натхненниками суспільства: “Основная роль – понимать идеи класса... и разносит эту идею дальше” (Київ-1).

Фокус-групові дискусії

- Учителя, врачи должны попадать в средний класс. Потому что они поднимают духовную ценность нации. Потому что помимо дохода у человека есть еще и другие ценности, они несут духовную составляющую для страны.
- [Учителя] – это двигатели в стране. Основные носители ценностей государства – образования. Основной генофонд нации.
- Образование, медицина, юриспруденция – это основной костяк, на котором держится общество. (Київ-1)
- В идеале должно быть так, что в средний класс входят люди, которые приносят большую пользу обществу (Київ-2).
- Вчитель – це є вічне (Львів-1)
- [Середній клас]... тягне державу. За рахунок тих же вчителів, які готують спеціалістів, які б мали бути середнім [класом] і опорою для держави. Тобто оті всі вчителі, лікарі – вони витягують нас...
- Це таке на мою думку: розуміння, що таке середній клас, йде все-таки від європейських цінностей, бо там лікар і вчитель – це середній клас. Відповідно, ми переносимо, на нашу країну також. Ну, але зарплати їхні чомусь не досягаємо. Ну, але як сказати? Їх рівень освіти і все інше – іде на середній клас” (Львів-2)
- Учителя, врачи, военные...
- Это государствообразующие группы населения!
- Учителя воспитывают наше будущее (Одеса).
- Это инженеры, это ученые, которые как бы развивают страну, которые двигают страну вперед (Харків).

В цій однотайній позиції можна вбачати ознаки спільного, єдиного інтересу середнього класу, який полягає в реалізації принципів меритократії і соціальної справедливості. На цій основі громадського визнання суспільної значимості

²⁰⁷ Таблиці “Які характеристики та якості Вам властиві?” (с.172).

Доречно нагадати, що почуття самоповаги і власної гідності назвали необхідною характеристикою середнього класу 66% його представників (проти 57% нижчого класу і 46% – вищого). Таблиці “Які характеристики та якості мають бути властиві людині...?” (с.171). Аналогічні позиції заявили також учасники фокус-груп: “Почуття власної гідності. Почуття власної гідності [для середнього класу] обов’язкове” (Львів-1).

²⁰⁸ Можна розглядати як підтвердження тези Т.Парсонса: “У нашому буденному розумінні соціального рангу міститься величезна частка моральної оцінки...”. Див.: Парсонс Т. О структурі соціального действия.... с.356.

праці чисельних професійних груп середнього класу (та, відповідно, вимог її гідної винагороди) розвивається внутрішньокласова солідарність, внутрішньокласове наادлення своїх представників соціальним престижем – *символічним капіталом*. Можливо, саме на цій основі тримається самоповага і почуття власної гідності представників українського середнього класу. Почуття, які запобігають “слабкості і безпорадності” і становлять значимий потенціал громадянської активності та участі.

Водночас, необхідно мати на увазі, що тривала відсутність очевидного зв’язку між працею і винагородою зумовлює **явище “відчуженої праці”**, підриває статусні позиції середнього класу і критично знижує соціальний престиж суспільно значимих професій. Це, своєю чергою, створює ризики утвердження одно факторної мотивації праці (заробіток), а надалі – й падіння інтересу до неї, невизнання її як цінності, засобу самореалізації та, нарешті, основного джерела доходів. Так, Н.Тихонова відзначає, що останніми десятиліттями в Росії спостерігається втрата зв’язку статусу людини з її трудовою діяльністю. Функції показника статусу перейшли до рівня доходів – без різниці, з яких джерел і яким шляхом ці доходи отримані²⁰⁹. Як згадувалося вище, і в Україні дохід дедалі більшою мірою сприймається як універсальний критерій успішності, досягнень і визнання.

Невизначеність перспектив

Упродовж років незалежності прийнято безліч документів, які б мали визначити довгострокову стратегію і мету соціально-економічного розвитку країни, напрям її руху в координатах певних цінностей, окреслити перспективну модель національної економіки та суспільного устрою. Однак, як відзначалося, до цього часу такої стратегії фактично немає²¹⁰. Відповідно, немає і більш-менш чіткого бачення не лише шляхів і засобів формування середнього класу в Україні, але й навіть розуміння його необхідності. На згаданих вище публічних дебатах стверджувалося: “Не було жодної свідомої політики для того, щоб не було середнього класу, чи він був. Україна в останні 20 років розвивалася шляхом ситуативних рішень, чіткої стратегії розвитку країни в 1990-х і 2000-х не було”²¹¹.

Усталена архаїчна модель національної економіки залишається незмінною до цього часу²¹². Декларації, які проголошуються, – перехід до інноваційної постіндустріальної економіки, соціальна відповідальність бізнесу, підтримка малого і

²⁰⁹ Тихонова Н. Динамика нормативно-ценностных систем россиян и перспективы модернизационного проекта. http://www.perspektivy.info/book/dinamika_normativno-cennostnyh_sistem_rossijan_i_perspektivy_modernizacijnogo_projekta_2012-02-16.htm

²¹⁰ “У перехідному суспільстві України об’єктивні труднощі поглиблюються суб’єктивними факторами. Процеси корінного перетворення не лише системи господарювання, але й усього суспільного укладу життя вимагали серйозної наукової, політичної, ідеологічної підготовки. Якщо взяти лише економічну і соціальну сферу, то перш ніж почати трансформацію, треба було розробити і прийняти науково обгрунтовану стратегію соціально-економічного розвитку країни. Така стратегія розвитку України була розроблена Національною Академією наук спільно з Кабінетом Міністрів лише у 2004р., тобто майже через півтора десятиліття, коли встигли в основному все полагати, зруйнувати і розікрасти”. Див.: Ким М.Н. Средний класс в постсоветском обществе: социально-экономические критерии и структура..., с.108. У тексті йдеться про документ: Стратегія соціально-економічного розвитку України (2004-2015). Шляхом європейської інтеграції. – Київ, 2004. Однак, після президентських виборів 2004р. і зміни “владної команди” документ не виконувався.

²¹¹ Борис Ложкин: Для развития экономики Украины средний класс нужен, но необязателен...

²¹² Про це виразно свідчить, зокрема структура інвестицій в основний капітал промисловості за технологічними секторами. Так, за підсумками 2013р. інвестиції в сектори з низькими і середньо низькими рівнями технологій становили 75,9%, тоді як у високотехнологічний сегмент – лише 5,4%. Докладно див.: Шинкарук Л. Промислова політика України в контексті Угоди про асоціацію з ЄС...

середнього підприємництва тощо, – породжують лише постійне враження невизначеності та невпевненості в майбутньому. Така ситуація має безпосередні наслідки для формування та відтворення людського капіталу українського суспільства загалом і середнього класу зокрема, а також – для життєвої стратегії кожної української сім'ї.

Ринок праці. Невизначеність курсу економічного розвитку не дає можливості прогнозувати зміни на ринку праці. Відповідно, невідомо, які освітні кваліфікації будуть затребувані, яку освіту надавати підростаючому поколінню, на здобуття яких навичок його орієнтувати. Вітчизняні дослідники відзначають: “Початок ринкових реформ в освітній системі... не ознаменувався одночасним поліпшенням ситуації на ринку освітніх послуг. Дотепер значним залишається дисбаланс прийому та випуску ВНЗ за галузями знань, спостерігається значне зміщення у бік підготовки економістів, юристів. Водночас спостерігається послаблення мотивації молоді до здобуття математичної освіти, що може призвести до занепаду існуючих наукових шкіл в країні, втрати країною наукового потенціалу”²¹³.

Як показали дискусії у фокус-групах, їх учасники мають тверді наміри забезпечити отримання їх дітьми вищої освіти, причому – затребуваної ринком праці (“Я бы искал для ребенка профессию с возможностью трудоустройства”, Одеса; “В дальнейшем чтобы был востребованным, мог трудоустроиться..., чтобы специальность была востребована”, Харків).

Проте, судячи з вибору майбутньої професії для своїх дітей, респонденти орієнтуються так само на “економістів і юристів” – професії, популярні і затребувані в минулому: “На юристов бы отправила, Одесса славится своей юридической академией” (Одеса); “Юристы” – “Экономисты” (Харків). Серед новітніх спеціальностей, бажаних для дітей, респонденти назвали лише інформаційні технології “В первую очередь, компьютерные специальности, ай-ти технологии, за ними будущее” (Одеса).

Примітно, що ніхто з учасників фокус-груп не висловив бажання, щоб його (її) діти, навіть майбутні, успадкували професію батьків – при тому, що практично всі висловили задоволення своєю професією і роботою. Але не заробітною платою, що можливо і є чинником небажання створювати професійні династії (“Если у меня будут дети, они точно не будут учиться медицине. Костями лягу. Я постараюсь их убедить этим не заниматься”, Одеса).

Отже, якщо згадати Г.Беккера, який відносив до людського капіталу пошук і використання економічно значимої інформації, то можна сказати, що український середній клас такою складовою людського капіталу не володіє. Проте, не з власної вини, а тому, що такої інформації просто немає.

Мале і середнє підприємництво. На тлі нинішньої монополізації вітчизняної економіки крупним національним капіталом перспективи малого і середнього бізнесу виглядають сумнівними. Ситуацію ускладнює і суперечливість державної політики стосовно підприємництва. Так, П.Гайдуцький, називає її непослідовною і непередбачуваною, оскільки “часто ті чи інші новації вносились у законодавство

²¹³ Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків..., с.204.

під приводом поліпшення, яке насправді оберталось погіршенням²¹⁴. Засилля монополій і брак державної підтримки суттєвою мірою стримують зростання середнього класу за рахунок розвитку підприємництва.

Наразі майже третина (32%) представників середнього класу висловили потребу у “власній справі”. Так само значима частина учасників фокус-груп висловили схильність до підприємництва – але не тут і не тепер. Показово, що обговорюючи умови, несприятливі для започаткування або розширення власної справи, учасники фокус-груп найрідше апелювали до військових дій, які на момент проведення дискусій відбувалися на сході країни. Натомість найчастіше йшлося про застарілі проблеми мирного часу – насамперед, корупцію, нестабільність законодавства, відсутність правового захисту²¹⁵. Доречно відзначити, що міру забезпеченості в українському суспільстві верховенства права підприємці, які належать до середнього класу, оцінили за п’ятибальною шкалою у 2,0 бали, а свої можливості захистити порушені права законним шляхом – у 2,1 бала²¹⁶.

Фокус-групові дискусії

Учасників фокус-груп, як підприємців, так і тих, хто хотів би започаткувати власну справу і вважає себе здатним до підприємницької діяльності, стримує ряд обставин, які за частотою задувань можна викласти в такій послідовності:

- корупція, побори, хабарі (“корупційний податок”): “Взятки и коррупция. Если нет связей, вообще невозможно бизнесом заниматься” (Київ-2); “Де не сунешся – кругом треба хабара” (Львів-1); “Я чувствую [предпринимательские способности], но у нас в стране только придурки сейчас могут заниматься бизнесом. Всем надо дать, правил нет никаких” (Київ-2). “Да эта бумажная волокита вот. И постоянные поборы” (Харків); “Хамство [чиновников]” (Львів-1).
- нестабільність законодавства: “Какой тут бизнес можно развивать? В наше время?” – “В нашей стране? Не смешите” – “С законами, которые каждый день меняются?!” (Одеса).
- незахищеність прав, у тому числі прав власності: “Правовой беспредел” – “У многих знакомых забрали бизнес...” (Одеса); “Сейчас очень много фирм закрываются. А развитие бизнеса – его не будет, потому что если человек не может стать самым простым – частным предпринимателем...” (Харків); “А самое главное, работают законы за границей, а у нас вообще не работают” (Київ-2).
- брак стартового капіталу, обмежений доступ до кредитування (високі відсотки, ненадійність банків, практика односторонньої зміни ними умов кредиту тощо): “Эта нестабильность... Отсутствие возможности брать кредиты. Слишком высокие проценты” – “У нас не только нестабильность, у нас правил нет: раз – и банк поднял проценты” – Предприниматели не могут взять кредит, потому что официально очень низкие зарплаты. Была бы зарплата хотя бы 10-12 тыс, и человек бы только начинал, он бы мог взять достаточный кредит” (Одеса).

²¹⁴ “Загалом за роки незалежності України ставлення влади до підприємництва було різним. Наочно це видно вже навіть з того, що Комітет з питань підприємництва то створювали, то ліквідували. Політика державної підтримки та дерегуляції також була непослідовною – то з натиском, то з відступом. Макроекономічні параметри регулювання діяльності підприємництва, зокрема фіскальні, бюджетні, правові, соціальні та інші теж постійно змінювалися”. Див.: Гайдучкий П. Незалежна економіка України... с.223.

²¹⁵ Позиції учасників фокус-груп, власне, збігаються з оцінками міжнародних експертів, згідно з якими найбільш проблемними факторами для ведення бізнесу в Україні визначено насамперед: корупцію, ускладнений доступ до фінансів, інфляцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, неефективну державну бюрократію, складність податкового законодавства тощо. Див.: Індекс глобальної конкурентоспроможності (позиції України за основними складовими), http://edclub.com.ua/sites/default/files/files/global_competitiveness_2015-2016.pdf

²¹⁶ Таблиці “Якою мірою Ви задоволені наведеними аспектами Вашого життя...?” (с.211).

Виходячи з таких негативних оцінок нинішніх умов, підприємці не мають намірів інвестувати в розвиток свого бізнесу. Так само не вдаватимуться до заснування власної справи ті з учасників, які хотіли б зайнятися підприємництвом. Особливо виразно це виявилось у процесі обговорення гіпотетичного виграшу в \$100 тис. Абсолютна більшість учасників віддали перевагу вкладенню цих гіпотетичних коштів (або їх більшої частини) у нерухомість, значиме число учасників – у нерухомість за кордоном, або в закордонні банки.

Подібні настрої представників середнього класу, за збереження нинішніх умов здійснення підприємницької діяльності, можуть поставити під сумнів сподівання тих вітчизняних дослідників, які саме в малих і середніх підприємствах вбачають “масову основу вітчизняного середнього класу”, або “його найбільший резерв”²¹⁷.

Освіта, охорона здоров’я. Сфери освіти та охорони здоров’я (визначальні для відтворення людського капіталу) впродовж усього часу незалежності України перебувають у процесі постійних змін, однак їх кінцеві цілі залишаються невизначеними і незрозумілими. Державні документи стратегічного характеру, які мали б визначити згадані цілі і шляхи їх досягнення, як правило, в повному обсязі не виконуються і з плином часу замінюються іншими²¹⁸. Така ситуація позбавляє отримувачів послуг цих сфер орієнтирів (наприклад, найпростіше: скільки років вчитиметься дитина, яка пішла до першого класу, в загальноосвітній школі?), а їх працівників (більшість із яких є представниками середнього класу “за визначенням”) – упевненості на ринку праці та в завтрашньому дні. Так, під час фокус-групових дискусій їх учасники - працівники державних установ нарікали на постійні зміни та реорганізації, яких зазнають їх установи: *“Це може бути люба реорганізація, яка в нас завжди спускається зверху. Тобто пристосовуються зазвичай в медицині. То в одну сторону..., то розганяємо сімейних лікарів і педіатрів, то взагалі не потрібні вузькі спеціалісти, будуть всі все лікувати... Тому ми й не впевнені в завтрашньому дні...”*, Львів-2).

Водночас, на тлі цієї невизначеності де-факто відбулася суцільна комерціалізація сфери охорони здоров’я, поєднана із різким зменшенням бюджетного фінансування державних і комунальних медичних закладів та, відповідно, зниженням

²¹⁷ Відповідно: Красота О. Місце та роль середнього класу у соціальній структурі сучасного суспільства Вісник Хмельницького національного університету, 2014, №4, том 2, с.257, http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/VKNU-ES-2014-N4-Volume2_216.pdf#page=255; Гайдуцький П. Незалежна економіка України..., с.346.

²¹⁸ Ідеться, наприклад, про такі документи: Державна національна програма “Освіта” (“Україна XXI століття”) (1993); Національна доктрина розвитку освіти (2002); наразі обговорюється проект Стратегії реформування вищої освіти в Україні до 2020р. (2014). У сфері охорони здоров’я реформування відбувалося переважно на основі внесення змін до відповідного законодавства. Так, остання за часом реформа була започаткована Законом “Про внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров’я щодо удосконалення надання медичної допомоги” (2011). На цей час Стратегічною дорадчою групою з реформування системи охорони здоров’я в Україні розроблена Національна стратегія реформування системи охорони здоров’я в Україні на період 2015-2020рр.

якості їх послуг²¹⁹. Це негативно відбилосся капіталі здоров'я суспільства, узагальненим показником якого вважається очікувана тривалість життя: в Україні впродовж 1990-2012рр. цей показник зріс лише на один рік – з 70 до 71 року.

Для порівняння

За цей час очікувана тривалість життя в середньому у світі зросла на 6 років, у Європі – на 4 роки. Фахівці стверджують, що “зміна очікуваної тривалості життя на 1 рік за період у 22 роки – це показник не розширеного, а простого відтворення капіталу здоров'я”. А “просте відтворення людського капіталу протягом довготривалого періоду є чинником деградації”²²⁰.

Як відзначалося вище, стан здоров'я представників українського середнього класу є дещо кращим, ніж на загал, а можливості користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї – дещо більшими. Отже, можна було б припустити, що негативні перспективи в частині капіталу здоров'я стосуються середнього класу меншою мірою. Однак, наразі вітчизняні дослідники відзначають тенденцію недостатності так званих вільних коштів у сім'ях із середніми (та навіть вищими від середніх) доходами, і фіксують появу в Україні нових форм бідності. Йдеться зокрема про “бідність через захворювання або медичну бідність”, яка полягає у “зниженні фінансової спроможності домогосподарств, особливо в частині так званих вільних від обов'язкових витрат коштів” і виникненні ситуацій, “коли більш-менш серйозне захворювання одного з членів сім'ї (особливо з необхідністю хірургічного втручання) могло стати причиною настання бідності для родини з середніми доходами”, а в певних випадках – спричинити бідність і сімей “з досить пристойними доходами”²²¹.

Таким чином, напрошується висновок про те, що зволікання реформування усієї системи доходів українських сімей загалом та оплати кваліфікованої праці зокрема, з одного боку, та змін у сфері охорони здоров'я – з іншого, може створити реальні ризики незворотних негативних наслідків для людського капіталу українського середнього класу.

²¹⁹ Зокрема, станом на 2012р., видатки з державного бюджету становили лише 57,2% загальних витрат на охорону здоров'я; 40,2% – сплачували самі громадяни (домогосподарства), причому лише 2,5% цього обсягу сплачені через лікарняні каси та установи страхування, 94% – виплачені готівкою безпосередньо постачальникам медичних послуг. Приватні витрати на охорону здоров'я (46 млрд. грн.) були одними з найвищих в ЄС і країнах Східної Європи (цей показник був вищим тільки в Болгарії). Див.: Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015-2020рр. – Сайт Стратегічної дорадчої групи з реформування системи охорони здоров'я в Україні, с.10-11, http://healthsag.org.ua/wp-content/uploads/2014/11/Strategiya_UKR.pdf

²²⁰ Носик О.М. Втрати національного людського капіталу в Україні: теоретичні підходи до визначення кількісних і якісних показників. – Економічний аналіз, Тернопіль, 2015, т.20, с.56, http://nbuv.gov.ua/UJRN/есан_2015_20_9

²²¹ “Наприклад, – пише Л.Черенко, – якщо ми говоримо про бідність через захворювання, то навіть представники найбільш забезпечених 10% населення можуть опинитися в критичному стані у випадку складної хірургічної операції, необхідності лікування за кордоном та ін. Наприклад, у 2013р. домогосподарство з 10-децильної групи мало витрати на охорону здоров'я понад 72 тисячі грн. на рік, що становило 73% річного бюджету домогосподарства. Кошти, які залишилися після оплати медичних товарів та послуг, становили два прожиткових мінімуми на особу на місяць. Таким чином, домогосподарство не потрапило до категорії бідних, хоч і витратило левову частку своїх доходів на лікування”. Див.: Черенко Л.М. Нові форми бідності в Україні: основні прояви та оцінка масштабів явища. – Демографія та соціальна економіка, 2015, №1, с.13, 16, <http://dse.org.ua/archive/23/1.pdf>

Освітні проблеми відтворення людського капіталу середнього класу

Зміни, що відбувалися в Україні впродовж часу її незалежності, мали як позитивні результати, так і негативні наслідки для формування та відтворення людського капіталу. Тут є сенс привернути увагу до негативних тенденцій, оскільки саме вони потребують якомога швидшого усунення та виправлення ситуації, що склалася²²².

Оскільки головною складовою людського капіталу середнього класу (або, словами Х.Доманські, його стратегічними ресурсом) є знання, кваліфікація, навички, то слід окреслити насамперед нинішню ситуацію у вітчизняній освітній сфері. До цього спонукає також і та обставина, що саме вона набуває особливої значимості в часи глибинних соціальних зсувів, притаманних наразі Україні. Як стверджують вітчизняні дослідники: “Належна реалізація освітою соціалізуючої функції набуває особливого значення в умовах суспільної аномії (невнормованості, неврегульованості), що характерна для періодів трансформацій”²²³.

Зміни в освітній сфері наприкінці 1990-х - на початку 2000-х років мали далекосяжні негативні наслідки, оскільки вони відбулися не як цілеспрямовані реформи, а стихійно, під дією як кризових трансформаційних явищ (зокрема, різкого зменшення державного фінансування навчальних закладів), так і невиправдано широкого запровадження “ринкових засад” освіти на тлі стрімкої поляризації суспільства.

При цьому, *по-перше*, ігнорувалося значення *Школи, вільних університетів* (у широкому сенсі цих понять) для соціальної інтеграції, формування та усталення нових цінностей і спільнот, становлення демократії і громадянського суспільства. В перехідні часи, вважає З.Бауман, в соціалізації та інкультурації “ключову роль відігравали університети, де створювалися цінності, необхідні для соціальної інтеграції, і де навчалися самі наставники, покликані поширювати їх і перетворювати на соціальні навички”²²⁴. Україна, перебуваючи, як зазначалося вище, в “потрійному переході” критично потребувала особливої уваги до освіти, як до її структури, так і до змісту.

По-друге, сталося різке розширення мережі вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації (у тому числі, за рахунок формального підвищення рівня акредитації, фактично – перейменування) значно випереджало можливості як належної підготовки педагогічних кадрів вищої кваліфікації, так і належного

²²² Докладно описані проблеми людського розвитку (які можна віднести до проблем формування і відтворення людського капіталу) у фундаментальній праці Інституту демографії та соціальних досліджень ім.М.В.Птухи. Див.: Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія). – Київ, 2010, http://www.idss.org.ua/monografii/Lud_rozvitok_2010.pdf

²²³ Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків ..., с.57.

²²⁴ Бауман З. Индивидуализированное общество..., с.162, 164.

забезпечення матеріально-технічної бази закладів²²⁵. Навчальні заклади називалися університетами, академіями не маючи на це жодних реальних підстав. Цим була започаткована профанація не лише їх статусу, але й статусу освітнього сертифікату (офіційного підтвердження освітнього рівня – дипломів), делегітимізація дипломів як відзнак, отже – освіти загалом.

По-третє, не були запроваджені компенсаційні заходи, здатні пом'якшити наслідки стрімкої комерціалізації освіти (наприклад, кредитування набуття освіти на зразок Швеції чи Франції)²²⁶. Натомість поширення набула згадана вище практика утворення різноманітних місцевих філій, відділень вищих навчальних закладів, особливо приватних, які, зокрема, активно впроваджували заочну форму навчання. Все це у поєднанні призвело як до різкого зниження якості освіти²²⁷, так і до зниження географічної мобільності молоді.

Комерціалізація освіти: наслідки

Уже на початку 1990-х років суцільна комерціалізація охопила державні та комунальні навчальні заклади – від дошкільних до закладів вищої освіти²²⁸. Водночас, на всіх шаблях освітньої системи (від дошкільної до вищої освіти) було започатковане вирізнення із загальної маси так званих “елітних”, “престижних” закладів, як правило, приватних та/або з досить високою оплатою, яку можуть вносити лише забезпечені або дуже забезпечені сім'ї. Завдяки високій платі вони мають можливість наймати висококваліфікованих педагогів, забезпечувати належну матеріально-технічну базу навчального процесу, отже – спроможні надавати якісні освітні послуги. Потрапляють (вступають) до таких закладів не завдяки здібностям, сильній мотивації до здобуття знань і навичок, готовності докладати для цього зусиль тощо, а за ознакою належності до “еліти”, тобто соціального статусу батьків, наявності у них відповідних обсягів капіталу – фінансового та/або владного. Ситуація, отже, складається таким чином, що певні види освіти (престижні, на думку нинішньої еліти) стають недоступними для середнього класу, зокрема, й через її високу вартість²²⁹.

²²⁵ За 10 років (1991-2001рр.) кількість вузів III-IV рівнів акредитації зросла більш ніж удвічі – із 149 до 318, у т.ч. 114 університетів (що більше, ніж у Франції (83), Канаді (96) і майже у вісім разів більше, ніж у Польщі (15) – при тому, що на той час студентів у Польщі нараховувалося 1,6 млн., в Україні – 1,4 млн.).

Докладно порівняльний аналіз ситуації в освітній сфері 1991-2001рр. див.: Система освіти в Україні: стан та перспективи розвитку: Аналітична доповідь Центру Разумкова. – Національна безпека і оборона, 2002, №4, с.2-35.

²²⁶ Слід зауважити, що сама вартість навчання у вищих державних закладах є безкоштовною. Кредити надаються для забезпечення супутніх потреб (оренда житла, купівля навчальних посібників, засобів комунікації тощо).

²²⁷ При цьому, вітчизняні дослідники зазначають: “На думку фахівців, наявна мережа відокремлених структурних підрозділів зорієнтована не на забезпечення потреб регіонів у кваліфікованих фахівцях, а на задоволення потреб ВНЗ у кількості студентів-контрактників”. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків ..., с.290.

²²⁸ Комерціалізація торкнулася і державних і комунальних шкіл (існувала практика фінансування винятково т.зв. державної компоненти, тоді як варіативна переводилася на платну основу, внаслідок чого діти фактично не отримували повної середньої освіти).

²²⁹ Наразі дешевше, ніж в Україні, можна здобути освіту в більшості країн континентальної Європи, зокрема в Німеччині, Польщі, Франції, Чехії, Швеції. А вартість навчання в деяких приватних вузах в Україні співвідносна з вартістю освіти у приватних вузах Швейцарії.

У результаті, *по-перше*, вже на рівні загальноосвітньої середньої школи спостворюється стратифікаційна функція освіти. Вище йшлося про те, що в ідеалі сертифікація знань здійснюється за меритократичним принципом, у результаті чого реалізується принцип рівності шансів, а освітня система та освітній капітал виконують функції *справедливої* соціальної стратифікації, відповідно особистих досягнень індивіда, і відіграє роль соціального ліфта, забезпечуючи вертикальну соціальну мобільність і згадану вище “універсальну перспективу”. П.Бурдье показав, що освітня система *переважно* відтворює класову структуру. Однак, нерівним, класово визначеним є первинний культурний капітал, отримуваний індивідом у сім’ї, нерівним є доступ до престижних (і, як правило, якісних) навчальних закладів. Стверджувалося, що “поглиблення цих нерівностей може перетворити функцію соціальної стратифікації на функцію соціальної сегрегації”.

Саме це відбувається наразі в Україні. “Україна пострадянська, – пишуть В.Мулявка та О.Оксамитна, – очевидно, успішно рухається в напрямку поглиблення сегрегації і стратифікації середньої освіти. Сучасна диференціація шкіл на звичайні й так звані “елітні”..., виглядає максимально віддаленою від самої ідеї єдиної середньої школи. Хоча середня освіта в Україні офіційно вважається не стратифікованою за ознакою наявності раннього відбору дітей і їхньої диференціації між різними навчальними закладами..., вона такою є фактично. Інституція освіти в Україні не лише відтворює класову структуру суспільства, а й легітимуює нерівність, перетворюючи переваги походження в легітимні досягнення”²³⁰.

По-друге, в “елітних” навчальних закладах формується не лише певне коло спілкування, мережа відносин і зв’язків, але й своєрідні *норми* відносин, поведінки, оцінки належного/неналежного, дозволеного/недозволеного. Іншими словами, складається певна замкнута, “клубна” субкультура, доступ до якої “чужим” заборонено. Так, Л.Шевченко зауважує: “В елітних навчальних закладах формується специфічна елітарна субкультура, яка підтримується родинними зв’язками, закритими школами, клубами”²³¹.

По-третє, досить швидко виявився зворотний бік комерціалізації: залежність вчителів і педагогів від платоспроможних сімей їх учнів чи студентів. Така залежність негативно впливає на вимогливість педагогів, критерії оцінки знань і навичок²³², а в загальному підсумку – знижує загальний рівень академічної культури. У поєднанні з пришвидшеним і масовим виробництвом педагогічних кадрів вищої кваліфікації це призвело, зокрема до надзвичайного поширення практики плагіату – не лише в середовищі школярів і студентів, але й серед викладацького корпусу, науковців і здобувачів наукових ступенів загалом.

²³⁰ Мулявка В.Д., Оксамитна С.М. Освітня нерівність за місцем проживання та типом освітнього закладу. – Наукові записки, т.174, Соціологічні науки, с.10.

²³¹ Шевченко Л. Доступність вищої освіти в системі національних економічних інтересів України – Україна: аспекти праці, 2010, №6, с.15.

²³² Так, відзначається, що “зниження вимог до абітурієнтів обумовлене надмірною кількістю приватних вишів, які переважно зацікавлені тільки в отриманні платні за навчання і не забезпечують належної якості освіти”. Див.: Грішнова О.А., Брінцева О.Г. Фіктивний людський капітал: сутність, характерні особливості, чинники формування. – Демографія та соціальна економіка, 2015, №1, с.98. <http://dse.org.ua/archive/23/8.pdf>

По-четверте, сталося найгірше, що могло статися в ситуації, коли суспільство як ніколи потребує виконання освітньою системою функцій соціалізації та інкультурації, – проникнення в освітню сферу “неформальних правил”, непотизму і корупції. У поєднанні ці чинники зумовили появу цілої індустрії тіньових освітніх послуг, яка демонструє стрімкий розвиток. “Укоріненню відповідних неправових норм і практик, – відзначають вітчизняні дослідники, – сприяла дія ефекту навчання, зокрема, розширення “чорного” ринку кваліфікаційних робіт і значне полегшення виходу на нього, збільшення кількості осіб, які спеціалізуються на “виготовленні” дипломних робіт, курсових, дисертацій, загальної кількості учасників угод щодо оплати вступу до ВНЗ (на “бюджет”) і т. ін. лояльності”²³³. “Неформальні практики” в освітній сфері набули поширення та очевидного характеру. Про них ішлося також у процесі фокус-групових дискусій, і показовими є визнання учасниками того факту, що представники українського середнього класу беруть участь у цих практиках: “...Вищу дуже важко отримати фінансово і дуже треба бути розумним, а у нас, от ми – любими путями заплатимо, лиш би диплом...” (Львів-2).

Фокус-групові дискусії

Як відзначалося вище, абсолютна більшість учасників фокус-груп вважають, що представники середнього класу повинні мати вищу (незакінчену вищу) або середню спеціальну освіту. Примітно, що в усіх випадках учасники дискусій наголошували не на самому факті наявності диплома, а саме на якості освіти.

Водночас, учасники дискусій висловлювали сумніви в якості освіти, яку надають (деякі) вищі навчальні заклади, а отже – сумніви в репутації дипломів про вищу освіту, якими вони посвідчують освітній рівень своїх випускників. Така недовіра виявляється і в оцінках вищої освіти загалом, і негативному ставленні до другої вищої освіти, і в небажанні визнавати цінність наявність двох вищих освітніх рівнів – оскільки диплом в Україні можна просто купити.

– “Я понимаю образование – человек чему-то учился и необязательно, что имеет диплом. Может пять курсов отучиться и быть суперспециалистом. А у нас половина вузов просто выдают дипломы... А речь идет об уровне образованности, качестве образования...”.

– “По поводу высшего класса и его образования: смотрела передачу, где было сказано, что половина дипломов в Верховной Раде – липовые!”

– “Сейчас можно легко купить любой диплом” (Київ-1).

У кінцевому підсумку вітчизняна освітня система, замість виконувати функції соціалізації, інкультурації та “фабрики смислів” (З.Бауман), перетворюється на ретранслятор “неформальних правил” на нові покоління²³⁴.

²³³ Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків ..., с.59.

²³⁴ Зниження суспільної значимості університетів і наукової спільноти відзначають і західні дослідники. Так, З.Бауман стверджує, що “сьогодні монополярна й навіть привілейована роль університетів у створенні і відборі цінностей сходиться на ніщо”, а їх місце заступає “медіократія” (тут автор вдається до каламбуру: “mediocracy” – влада ЗМІ, “mediocre” – посередній). Див.: Бауман З. Индивидуализированное общество..., с.162, 163, 164.

Як засвідчують дослідження, молодь ці правила засвоює, сприймаючи, наприклад, корупцію як цілком легітимний спосіб розв'язання тих чи інших проблем²³⁵.

Із зниженням якості освіти, поширенням корупції в освітній системі та за наявності попиту на низькоякісну (або формальну) освіту відбувається **фіктивізація людського капіталу** – офіційне засвічення людського капіталу, якого реально немає. О.Грішнова та О.Брінцева визначають фіктивний людський капітал “як сформований і накопичений людиною в результаті непродуктивних та протиправних інвестицій... певний запас фіктивних характеристик здоров'я, знань, навичок, здібностей, який цілеспрямовано використовується цією людиною в соціально-трудовах відносинах, не сприяє зростанню продуктивності праці, але при цьому впливає на зростання доходів свого власника, зменшуючи можливий прибуток підприємства та національний дохід”²³⁶.

Слід додати, що вихід на ринок праці фіктивного людського капіталу має не лише економічні негативні наслідки. Зокрема, в поєднанні з поширенням nepотизму в державній кадровій політиці він різко підвищує рівень непрофесіоналізму в державному управлінні та, відповідно – знижує його якість (не кажучи вже про те, що фіктивний людський капітал у системі державного управління поглиблює її корумпованість).

Видається коректним стверджувати, що найбільш руйнівний вплив справляє явище фіктивізації на *соціальний капітал* українського середнього класу та українського суспільства загалом, насамперед тому, що воно, *по-перше*, підриває довіру (як інституційну, так і міжособистісну), *по-друге* – зумовлює формування системи суспільних цінностей, не сумісних з принципами етики відповідальності, меритократії і верховенства права.

²³⁵ За результатами дослідження Фонду “Демократичні ініціативи” імені Ілька Кучеріва та фірми “Ukrainian sociology service”, з випадками корупції у вищих навчальних закладах безпосередньо стикалися 34% студентів, ще 26% – чули про це від інших. Зовсім не стикалися з явищами корупції у своєму ВНЗ 40% опитаних студентів. Що стосується ставлення до корупції, то серед студентів переважає думка, що це “швидке та відносно просте вирішення проблем” (41%). 10% погодилися з тим, що це “невід'ємна частина освітнього процесу”, 9% – “традиційна форма подяки”. Лише 28% опитаних оцінили корупцію як “прояв аморальності”. 19% – не визначилися з оцінкою. Наявність “знайомств, зв'язків” як першочергову умову влаштування на хорошу роботу після закінчення вузу назвали 36% студентів; це друга позиція після “хорошої освіти, високого рівня знань” (45%). Опитування проведене з 5 по 12 березня 2015р. Опитано 1 001 респондента за національною вибіркою вузів України, репрезентативною для студентського загалу за розташуванням ВНЗ, формою власності, курсом навчання. Похибка вибірки не перевищує 3,2%. У Криму, Донецькій і Луганській областях опитування не проводилося. Див.: Вища освіта в Україні: громадська думка студентів. – Сайт Фонду, <http://www.dif.org.ua/ua/publications/press-relizy/visha-osvita-v-ukraini-gromadska-dumka-studentiv-.htm>

Наслідки проникнення “неформальних правил” в освітню систему України докладно описані в дослідженні “Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків ...”, с.56-60.

²³⁶ Слід зауважити, що до фіктивного людського капіталу автори відносять також “... (або деформований в результаті тривалого невикористання) певний запас фіктивних характеристик...”; це видається дещо некоректним, оскільки “деформація” *фіктивних* характеристик не додає визначенню чіткості. Див.: Грішнова О.А., Брінцева О.Г. Фіктивний людський капітал: сутність, характерні особливості, чинники формування. – Демографія та соціальна економіка, 2015, №1, с.90, 94, <http://dse.org.ua/arhchive/23/8.pdf>

ВИСНОВКИ

У визначеннях людського капіталу та його структури перші позиції посідають освіта, знання, професійні компетенції і навички.

1. Український середній клас має високий освітній статус і високо цінує освіту, сприймаючи її як життєву цінність і чинник життєвого успіху. Середній клас має більший обсяг освітнього капіталу, ніж покоління батьків, про що свідчить майже вдвічі більша частка серед них осіб саме з вищою або незакінченою вищою освітою (68% проти 35%). Представники українського середнього класу сприймають власний рівень освіти, кваліфікації, знань і навичок як своє основне надбання та мають високу зацікавленість у передачі освітнього статусу наступним поколінням.

2. Як свідчать результати дослідження, середній клас загалом володіє сучасними засобами комунікації і праці та відповідними навичками – що можна віднести до його економічних активів. Окрім того, це дає можливість накопичення як культурного, так і соціального капіталу (зокрема, мережевого), свідченням цього є те, що переважна більшість (77%) представників середнього класу мають у власності інноваційні засоби комунікації і праці (зокрема, комп'ютери та доступ до мережі Інтернет) – тобто можуть користуватися цим у роботі та побуті. Найкраще забезпечені зазначеними засобами управління (85%), а за віковою ознакою – представники молодшої групи середнього класу (83%).

3. Судячи з результатів дослідження, на цей час володіння іноземними мовами не становить вагомого активу українського середнього класу: спроможність спілкування, зокрема англійською мовою відзначили лише 27% його представників. Це дає підстави стверджувати про необхідність порушувати питання якості викладання / вивчення іноземних мов в українських освітніх закладах усіх рівнів. З іншого боку, можна припустити, що зміст праці переважної більшості середнього класу значною мірою позбавлений необхідності звернення до міжнародних джерел новітньої наукової інформації, участі у глобальному обміні інформацією.

4. Оцінка важливості готовності до змін корелює з практичною поведінкою представників середнього класу, зокрема в частині професійної мобільності. 32% респондентів цієї соціальнокласової групи повідомили, що впродовж останніх 10 років підвищили свій рівень освіти, кваліфікації чи оволоділи іншою професією; 29% – змінили місце роботи або отримали підвищення.

5. Результати дослідження показали, що український середній клас (як і суспільство загалом) демонструє досить низький рівень географічної мобільності (якщо не брати до уваги такі її форми, як зовнішня трудова міграція або виїзд за кордон на постійне місце проживання). Упродовж останніх 10 років змінили місце проживання (переїхали до іншого міста або району чи області) лише 9% представників середнього класу – що практично не відрізняється від аналогічних показників інших соціально-класових груп.

6. Результати дослідження показали, що стан власного здоров'я український середній клас оцінює досить критично: за п'ятибальною шкалою, задоволеність своїм здоров'ям представники середнього класу оцінили ледь вище, ніж “задовільно” – у 3,6 бала. Вищим балом (3,8) оцінили задоволеність станом власного здоров'я представники вищого класу, а також – молодшої групи середнього класу. Отже, оцінки відповідають як статусу, так і віковим характеристикам, тому можна вважати їх досить зваженими і такими, що відбивають реальну картину самовідчуття громадян.

7. Показником психологічного стану, що відбиває ставлення до життя в цілому, загальний моральний стан індивіда та його психологічної стійкості перед сильними стресогенними впливами, вважається рівень задоволеності життям. За п'ятибальною шкалою, представники середнього класу оцінили його у 3,4 бала, представники периферії середнього класу (3,2 бала) і нижчого класу (2,7 бала). Дані дослідження свідчать про наявність психологічних проблем більш ніж у кожного третього представника суб'єктивного середнього класу: почуття негативного спектра відзначили 36% представників цієї групи, і серед цих почуттів перші позиції посідають “почуття страху перед майбутнім” (13%) і “тривога, передчуття погіршення, небажаних змін” (9%). Зрозуміло, що психологічний стан, який характеризується переважанням таких почуттів, не сприяє впевненості в завтрашньому дні, отже – побудові довгострокових життєвих стратегій, включно із профілактичними, тобто з орієнтацією на здоровий спосіб життя.

8. Можливість користуватися платними медичними й оздоровчими послугами мають лише 18% представників середнього класу, натомість більшість (51%) заявили, що мають потребу в такій можливості. Судячи з результатів опитування, платними послугами може користуватися радше вищий клас – 38% його представників мають таку можливість, і лише 25% – не маючи її, відчують у ній потребу.

Однак, в Україні наразі здоровий спосіб життя не є соціально пріоритетною і престижною поведінкою, ознакою високого соціального статусу, навіть привілеєм вищого класу. Вітчизняна “еліта” демонструє

переважно далекий від здорового способу життя стиль поведінки, але має можливості лікування за найвищими стандартами та, як правило, за кордоном.

9. Дослідження значимості відпочинку для відтворення людського капіталу в частині здоров'я безпосередньо торкається питання наявності вільного часу – який є водночас значимим чинником формування, накопичення і трансляції культурного капіталу, а також – участі в широкому сенсі цього поняття, зокрема, участі у громадській та/або політичній діяльності. Дослідження виявило високий рівень запиту середнього класу на вільний час – як на його наявність, так і змістовне наповнення. Вільний час пов'язується із свободою – планування роботи, відпочинку, подорожей, можливістю надавати більше уваги вихованню дітей, саморозвитку та самоосвіті, власне, нагромадженню свого культурного та загалом людського капіталу, включно з “капіталом здоров'я”.

10. Представники середнього класу демонструють виразно вищий рівень інтернальності, порівняно з іншими соціальнокласовими групами. Так, якщо в цілому до інтерналів можна віднести 54% усіх опитаних, то з-поміж середнього класу – 74%, тобто переважна більшість представників середнього класу здатні брати на себе відповідальність за своє життя. Рівень інтернальності корелює з відповідальністю за власне життя, готовністю розраховувати на власні сили та впевненістю в собі. Прагнення і готовність брати на себе відповідальність за власне життя, добробут сім'ї, забезпечення власними силами життєвих перспектив дітей виявила переважна більшість представників середнього класу. Чинниками, що зумовлюють високий рівень інтернальності середнього класу, є високий освітній рівень цієї групи та відносно високий рівень добробуту.

11. Головним джерелом доходу переважної більшості представників середнього класу (65% загального числа і 85% тих, хто працює) є заробітна плата. Її розміри в Україні визначаються як прийнятою на рівні держави політикою дешевої робочої сили, так і самим характером побудованої у країні економічної моделі, яка не потребує значимих обсягів високоосвічених, кваліфікованих працівників.

12. Результати дослідження показали, що загалом представники середнього класу забезпечені предметами тривалого вжитку та сучасною побутовою технікою, меншою мірою забезпечений середній клас автомобілями, в яких, очевидно, має незадоволені потреби. Складнішою є ситуація з житлом. Саме наявність власного житла називається головним матеріальним критерієм соціальнокласової належності.

Глава 4. СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ УКРАЇНСЬКОГО СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Характеристика соціального капіталу середнього класу видається актуальною з огляду на його суспільно значиму роль. Вважається, що саме середній клас є головним “інвестором” у загальний соціальний капітал сучасного демократичного суспільства¹. Дослідники доводять також, що саме середній клас є суб’єктом запиту на побудову правової держави і громадянської (політичної) нації через утвердження принципу верховенства права та рівності громадян перед законом².

Але виконання середнім класом зазначеної ролі залежить від наявності у нього соціального капіталу, “капіталу відносин”, який і є “необхідною умовою створення здорового громадянського суспільства, тобто множини груп та об’єднань, які посідають місце між сім’єю і державою”, і який “дозволяє різним групам всередині неоднорідного суспільства об’єднуватися одне з одним, щоб захищати свої інтереси, якими у протилежному випадку може знехтувати могутня держава”³.

Аналізуючи окремі риси соціального капіталу українського середнього класу, можна сформулювати відповідь на питання: чи є (чи може стати) він соціальною силою, здатною забезпечити рух українського суспільства від формальної (електоральної) демократії до демократії реальної, ефективної, від держави патерналістської (опікунської) до соціальної і правової?

При цьому, слід взяти до уваги дві важливі обставини.

По-перше, надмірно тривалий “шок трансформації” справив щонайважчий вплив саме на соціальний капітал українського суспільства, породивши не лише аномію, але й тенденції до архаїзації суспільних відносин, які на цей час призвели до вкорінення форм соціального капіталу, негативного з точки зору загальносуспільного (загального) блага.

Це негативно позначається на становленні українського середнього класу, який, як зазначалося, мав бути головним “набувачем” результатів трансформації (Д.Лейн), але зазнав найбільших втрат, не лише матеріальних, але й статусних, отже – втратив у соціальному та символічному капіталі.

¹ Так, Ю.Сасенко стверджує: “Фундаментальною основою соціального капіталу і громадянського суспільства є середній клас”. Див.: Кириченко І. Социальный капитал: доверие и толерантность – мера за меру. – Зеркало недели. Украина, 28 февраля 2014г., <http://gazeta.zn.ua>

² “Саме середній клас утворює соціальний фундамент конституювання держави-нації. І тоді він парадоксальним чином із “серединного” класу стає авангардним, розв’язуючи давнє... протиріччя між демосом і етносом”. Див.: Бакштановский В.И., Согомонов Ю.В. Этнос среднего класса: Нормативная модель и отечественные реалии. – Тюмень, 2000, с.95, <http://www.tyuiu.ru/wp-content/uploads/2015/10/Bakshtanovskij-V.I.-Sogomonov-YU.V.-Etnos-srednego-klassa.pdf>

³ Фукуяма Ф. Великий разрыв. – Москва, 2008, с.32,33.

По-друге, соціальний капітал, за визначенням, виникає і функціонує винятково у *взаємовідносинах* соціальних акторів, у тому числі держави, яку уособлюють політичні (владні) еліти, і суспільства. Ресурси владних еліт (особливо на перших етапах трансформації), за рахунок делегованих суспільством повноважень, є незрівнянно потужнішими. Тому саме від їх дій та поведінки чи не визначальною мірою залежить, які норми, цінності і правила, або – який тип соціального капіталу набуде домінуючих позицій у суспільстві.

4.1. СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ВИЗНАЧЕННЯ, ОСОБЛИВОСТІ, ЗНАЧИМІСТЬ, СКЛАДОВІ

Поняття “соціальний капітал” запроваджене в науковий обіг на початку ХХ століття, але значного поширення та актуальності набуло з 1980-х років завдяки, зокрема працям П.Бурдьє, Д.Коулмана, Р.Патнема і Ф.Фукуями⁴. На цей час концепт соціального капіталу активно застосовується в економічних, політологічних, соціологічних, міждисциплінарних дослідженнях, у тому числі – вітчизняних.

Водночас, як і стосовно людського капіталу, незважаючи на значну увагу дослідників, загальноприйнятні погляди на соціальний капітал досі не вироблені, в літературі зустрічаються різні підходи до його визначення, встановлення складових, розуміння функцій⁵. Особливу проблему становить вимірювання соціального капіталу.

Як правило, у визначеннях соціального капіталу акцентується увага на тому, що він виникає і функціонує винятково у *взаємовідносинах* агентів соціального простору, а також на чинниках, які тією чи іншою мірою впливають за ці взаємовідносини, зумовлюючи їх масштаб, тривалість, а також ціннісне наповнення (або якість) з точки зору відповідності “загальному благу”.

Одне з перших розгорнутих визначень соціального капіталу належить П.Бурдьє. “Соціальний капітал, – писав він, – є сукупністю актуальних і потенційних ресурсів, які пов’язані з володінням стійкими мережами більшою чи меншою мірою інституціоналізованих відносин взаємного пізнання і визнання [Kennens oder Anerkennens]; або, інакше кажучи, він охоплює ресурси, які ґрунтуються на членстві у групі”. Колективний, об’єднаний капітал, яким володіє кожен член групи, слугує усім її членам, забезпечуючи їх безпеку (захищеність) та “надаючи їм кредити у широкому сенсі цього слова”. Зазначені “кредити”, вигоди, або “прибутки, який приносить членство у групі, лежать в основі солідарності, яка уможливує його отримання”⁶.

⁴ Дослідники соціального капіталу часто посилаються на першість у цьому питанні А.Токвіля, який не вживав цього терміну, але у праці “Демократія в Америці” описав “мистецтво асоціації” – здатність американців об’єднуватися в добровільні асоціації для вирішення різноманітних проблем, як повсякденних, так і загальносуспільних.

У деяких наукових текстах застосовується термін “суспільний капітал”. Судячи з визначень, що в них наводяться, він є синонімічним терміну “соціальний капітал”.

⁵ Докладний огляд див., наприклад: Демкив О. Социальный капитал: теоретические основания исследования и операциональные параметры. – Социология: теория, методы, маркетинг, 2004, №4, с.99-111, http://ecsocman.hse.ru/data/751/962/1216/06_Demkiv.pdf

⁶ Bourdieu, Pierre. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, Reinhard (ed.) Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2). Goettingen: Otto Schwartz & Co., 1983. S.190, 191, 192, <http://unirot.blogsport.de/images/bourdieuKapital.pdf>. Переклад – ред.

Дж.Коулман акцентує увагу на тому, що соціальний капітал “існує тільки у взаємовідносинах індивідів”, “властивий структурі зв’язків між акторами і серед них” і визначає їх як “ресурси, які індивіди можуть використовувати для своїх цілей”. При цьому, “всі соціальні структури і соціальні відносини сприяють розвитку певних форм соціального капіталу”, серед яких вирізняються *довіра* та *норма*, насамперед – “норма, що спонукає кожного жертвувати своїми інтересами і діяти в інтересах колективу”⁷. Таким чином у соціальному капіталі вирізняються “три форми: зобов’язання та очікування, які залежать від надійності соціального середовища, здатність соціальної структури до передачі інформаційних потоків, і норми, які супроводжуються санкціями”⁸.

Р.Патнем розуміє соціальний капітал як горизонтальні зв’язки і взаємодії на основі соціальних мереж, довіри і громадянських зобов’язань (*civic engagement*), надаючи перевагу добровільності (“спонтанній кооперації”) у створенні груп та безпосередній участі індивідів у їх діяльності. Стисло він визначає соціальний капітал як “норми взаємності та мережі громадської активності”, де “норми взаємності” охоплюють також довіру⁹. Р.Патнем також окреслює особливості соціального капіталу. *По-перше*, він відзначає, що використання соціального капіталу веде не до його зменшення, а до зростання (довіра, норми і зв’язки “збільшуються при використанні та зменшуються, лежачи без ужитку”). *По-друге*, “він звичайно становить загальне добро, тоді як звичайний капітал є приватним добром”. *По-третє*, він “на відміну від інших форм капіталу, часто формується як побічний продукт іншої соціальної активності”¹⁰.

Ф.Фукуяма описує соціальний капітал як “здатність до асоціації”, яка “залежить від наявності всередині спільноти норм і цінностей, що поділяються всіма її членами, а також від готовності останніх підпорядкувати свої інтереси інтересам групи”¹¹. Акцентуючи увагу саме на спільності норм і довірі, яка виникає на цій основі, він часто отождоює з ними соціальний капітал загалом.

Центральним поняттям концепту соціального капіталу вважає норму і Л.Гудков, визначаючи соціальний капітал як “загальний набір інституційних і групових норм поведінки, соціального порядку, спільних уявлень, способів життя, досвіду минулого, горизонтів заждань групи (її інтересів) або аспірацій окремого індивіда, меж можливого відхилення від норми тощо”. Сукупність цих норм “і створює те, що стало віднедавна іменуватися нагромадженням і таким, що передається від покоління до покоління, “соціальним капіталом” тієї чи іншої спільноти”¹².

⁷ Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. – Общественные науки и современность, 2001, №3, с.124, 126, 129.

⁸ Там само, с.138.

⁹ Патнам Р. Творення демократії: Традиції громадської активності в сучасній Італії. – Київ, 2001, с.204.

¹⁰ Там само, с.207.

¹¹ Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – Москва, 2004, с.26.

¹² Гудков Л. “Доверие” в России: смысл, функции, структура. – Вестник общественного мнения, 2012, №2, с.20, http://www.levada.ru/sites/default/files/vom2_2.pdf

У вітчизняній літературі соціальний капітал визначається як “надбання соціальної сфери, громадських (цивільних) відносин, тобто – громадянського суспільства. Він є тим, що *забезпечує* участь, формує громадянську позицію та віру людей у свої сили, а не сама участь і громадянська (в політичному значенні) позиція” (А.Колодій)¹³; “відповідність індивідуальної поведінки колективним очікуванням, яка забезпечується механізмами неформального соціального контролю і може сприяти колективним соціальним діям” (О.Демків)¹⁴; “сукупність соціальних ресурсів, які використовуються людиною для досягнення своєї мети” (О.Грішнова, Н.Полив’яна)¹⁵.

Активна розробка концепту соціального капіталу супроводжується більш розгорнутими визначеннями, конкретизацією його окремих аспектів, внесенням до його структури нових складових, що уточнюють і збагачують його зміст, підвищують значимість. Так, Т.Стеценко пропонує розгорнуте визначення функціональних структурних елементів соціального капіталу, згрупованих у чотири види: (а) інтегруючі: довіра, солідарність, толерантність, взаємність; (б) регулюючі: соціальні норми, соціальні та культурні цінності, зобов’язання, соціальні очікування; (в) захисні: ризик, контроль, недовіра; (г) ціледосягаючі: взаємодопомога, соціальна підтримка, громадська активність, соціальна активність, соціальна ініціатива”¹⁶.

На цей час розрізняють історичні форми соціального капіталу, які в цілому можна розглядати як версії концепції Ф.Тьонніса спільноти і суспільства (*Gemeinschaft und Gesellschaft*). У першому випадку йдеться про “традиційні”, доіндустріальні суспільства, перевагу “сильних” зв’язків (насамперед, родинних), “закриті” групи (станові, сусідські); у другому – про сучасні суспільства, де переважають “слабкі” зв’язки, “відкриті” групи, що формуються, як правило, добровільно. Так, Р.Інглхарт і К.Вельцель розрізняють соціальний капітал, який “скріплює” і який властивий індустріальному типу суспільства (“традиційному, спаяному, замкнутому, конформістському типу”), і соціальний капітал, який “наводить мости” – властивий відкритим постіндустріальним суспільствам, де індивід звільняється від зовнішнього примусу (родинних зв’язків, сусідства) і вступає у відносини та підтримує їх добровільно. Перший тип соціального капіталу, на думку дослідників, має “негромадянський” характер, другий – “громадянський”¹⁷.

¹³ Колодій А. На шляху до громадянського суспільства. Теоретичні засади й соціокультурні передумови демократичної трансформації в Україні. – Львів, 2002, с.81.

¹⁴ Демків О. Социальный капитал: теоретические основания исследования и операциональные параметры. – Социология: теория, методы, маркетинг, 2004, №4, с.104, http://ecsocman.hse.ru/data/751/962/1216/06_Demkiv.pdf

¹⁵ Грішнова О., Полив’яна Н. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв’язок з іншими формами капіталу. – Україна: аспекти праці, 2009, №3, с.20.

¹⁶ Стеценко Т.О. Довіра як складова соціального капіталу: автореф. дис. ... канд. соціол. наук. – Київ, 2013, с.6-8.

¹⁷ Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития. – Москва, 2011, с.211.

Розрізняють також “позитивний” і “негативний” (“асоціальний”) соціальний капітал – залежно від його відповідності “загальному благу”. Наразі таке розрізнення є досить дискусійним: ряд дослідників доводять, що соціальний капітал має лише позитивні конотації, у випадку негативних соціальних явищ слід говорити про відсутність або дефіцит соціального капіталу¹⁸.

Маючи на увазі позитивний соціальний капітал, економісти, як правило, вбачають його головну функцію у “зниженні трансакційних витрат” у процесі економічних оборотів. Однак, значимість соціального капіталу виходить далеко за межі суто економічних відносин. Так, П.Бурдье і Д.Коулман наголошували, що соціальний капітал забезпечує взаємний доступ не лише до економічних, але й до всієї сукупності інших ресурсів, якими володіють члени групи.

П.Штомпка, аналізуючи масив визначень і характеристик соціального капіталу, доходить висновку, що він “становить ресурс особливої цінності”, оскільки “сприяє досягненню різноманітних цілей і при цьому має тенденцію до розвитку”¹⁹.

Особливий інтерес становить позиція Р.Патнема, який висловлює припущення, що зокрема у трансформаційних суспільствах (яким властива аномія), “для політичної стабільності, ефективності управління й навіть економічного прогресу соціальний капітал може важити навіть більше, ніж фізичний або людський” – оскільки він має здатність “гальмувати корисливість, перешкоджати шахрайству та обдурюванню”²⁰.

Узагальнюючи наведене, можна зауважити, що концепт соціального капіталу є досить багатозначним і надає широке поле для інтерпретацій. Як правило, його визначення та акцентування окремих складових залежать від завдань дослідження, дисципліни, в рамках якої воно здійснюється, та позиції дослідників. Однак, практично в кожному визначенні згадуються мережі (зв’язки, відносини, зобов’язання), норми (цінності), довіра та участь (практика і навички колективної взаємодії)²¹.

Значимість соціального капіталу полягає у забезпеченні можливості взаємин між людьми і групами (взаємовідносин, взаємодії, співробітництва, взаємного доступу до ресурсів), або ширше – *можливості самого суспільства*. Звідси – такі метафоричні визначення соціального капіталу, як “клей”, що поєднує й утримує разом усі елементи, які забезпечують існування суспільства (Д.Стігліц) або “мастило” соціальної взаємодії (Ф.Фукуяма).

¹⁸ Так, А.Колодій стверджує: “...Слово “капітал” має позитивний зміст і є, так би мовити, поняттям зі знаком +. “Дірка в кишені” не є капіталом. Так само не є капіталом різноманітні негативні форми соціальних зв’язків, що руйнують спільноту або не дають їй зміцнитися. “Соціальний капітал” за означенням є щось корисне, таке, що може вживатися для примноження тих набутоків, які вже є... Отже, немає сенсу говорити про “позитивний соціальний капітал” та “негативний соціальний капітал”. Див.: Колодій А. На шляху до громадянського суспільства..., с.79.

¹⁹ Штомпка П. Доверие – основа общества. – Москва, 2015, с.266, 266-267.

²⁰ Патнам Р. Творення демократії..., с.224, 217.

²¹ У літературі поширеним є використання так званої “тріади соціального капіталу”, до якої відносять мережі, норми і довіру. Однак, без урахування *участі* (взаємодії) визначення видається неповним.

Вимірювання соціального капіталу

Вище згадувалися міркування Д.Коулмана про те, що з усіх видів капіталу соціальний є найменш “відчутним”, отже його вимірювання є досить проблематичним і може ґрунтуватися лише на певних *явлених* (і тому *відчутних*) у суспільних відносинах його формам.

Р.Патнем вбачав такі *явлені форми соціального капіталу* в безпосередній участі громадян у суспільному (громадському і політичному) житті і застосовував для його вимірювання три групи показників: статистичні дані про кількість і чисельність будь-яких громадських об’єднань (від клубів за інтересами до політичних партій), показники ступеня політичної участі (участь у виборах і число читачів газет), а також індекс довіри, з’ясований шляхом соціологічних опитувань.

Проблема вимірювання ускладнюється відзначеним вище якісним (ціннісним) характером соціального капіталу. Тому пропонується застосовувати різні показники для *позитивного* соціального капіталу та *негативного*. Так, Ф.Фукуяма, стверджуючи, що “довіра – значима міра соціального капіталу”, пропонує враховувати такі критерії, як “позитивний радіус довіри” або “позитивна екстернальність” – тобто наявність вигоди, яку отримують від соціального капіталу групи ті, хто в її діяльності не бере участі. Другий критерій названо “негативною екстернальністю” – вияви нетерпимості та ворожості до чужих, не-членів групи; у цьому випадку йдеться про соціальний капітал, що позитивно діє винятково в межах групи і дозволяє нехтувати не лише інтересами, але й життям “чужих”²².

З іншого боку, Ф.Фукуяма вважає, що “соціальні відхилення *ipso facto* свідчать про брак соціального капіталу”, а тому “замість вимірювання соціального капіталу як позитивної цінності, було б легше виміряти *відсутність* соціального капіталу через традиційні показники соціальної дисфункції, такі, як рівень злочинності, розпад сім’ї, вживання наркотиків, судові позови, вбивства, уникнення податків тощо”²³.

О.Демків, говорячи про операціональні параметри групового соціального капіталу, відносить до вторинних параметрів (або наслідків на рівні конкретного соціуму) такі явища, як “рівень девіантної поведінки; рівень неформального соціального контролю; громадська активність індивідів (формалізована і неформалізована); рівень соціальної інтегрованості (вимірюваний на основі характеристик особистої соціальної мережі); соціальної підтримки (наприклад, відносини неформального кредитування)”²⁴.

Наразі в дослідженнях соціального капіталу висуваються різні пропозиції стосовно можливостей адекватного вимірювання та оцінки всіх його проявів. Так, для уявлення про обсяги *позитивного* соціального капіталу часто використовують

²² Наводячи приклад “позитивної екстернальності”, Ф.Фукуяма апелює до М.Вебера, який підкреслював, що пуританізм приписував чесність не лише у відносинах із членами релігійної громади, але й з усіма *Іншими*; як приклад “негативної екстернальності” згадується, зокрема, Ку-клукс-клан. Докладно див.: Фукуяма Ф. Великий разрыв..., с.74-75, 35-42.

²³ *Ipsa facto* (лат.) – в силу факту, само по собі (*ред*). На думку дослідника, для відповідних замірів було б доцільним використання індексу громадянської відчуженості, обрхований на основі методики американської Національної комісії у справах громадянського відновлення (*National Commission on Civic Renewal*). Див.: Фукуяма Ф. Соціальний капітал. – Незалежний культурологічний часопис “і”, 2008, №53, <http://leksopedia.org/lek3-56377.html>

²⁴ Демків О. Социальный капитал: теоретические основания исследования и операциональные параметры..., с.110-111.

показники волонтерства, безкорисливого донорства, благодійності і неформального кредитування, частоти відвідувань релігійних зібрань тощо. Дедалі активніше просувається думка про застосування також оцінок ефективності використання і збереження суспільних багатств (земельних, водних, лісових та інших природних ресурсів, екосистем у цілому), а також суспільних культурних надбавь (історичних і культурних пам'яток).

Водночас, незважаючи на численні спроби кількісного розрахунку рівня, обсягу та якості соціального капіталу, на цей час немає як відповідної методики, так і єдиної точки зору на її формування²⁵.

З точки зору завдань цього дослідження становить інтерес міра поширеності серед представників українського середнього класу: загальногромадянської (громадянської) ідентичності; толерантності до різних соціальних і соціально-класових груп (горизонтальна і вертикальна толерантність); громадянських цінностей і готовності до асоціації з метою їх просування і захисту; практичної громадянської участі та активності.

4.2. ІДЕНТИЧНІСТЬ, СПІЛЬНІ НОРМИ І ТОЛЕРАНТНІСТЬ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ДОВІРИ

Виходячи з того, що соціальний капітал укорінений у групах і відносинах, можна стверджувати, що він (як і його складові) передбачає розрізнення сторін (суб'єктів, акторів) цих відносин, або, в термінології П.Бурдьє, їх взаємне “пізнавання і визнання”. Іншими словами, формування і реалізація соціального капіталу передбачають двоєдиний процес ототожнення/протиставлення²⁶.

З одного боку, це процес ідентифікації (ототожнення) індивідів з певною спільнотою, який реалізується в *Ми-ідентичності*, тобто вирізненні Ми-спільноти з “анонімної множини незнайомих інших”. З іншого – розрізнення *Ми-спільноти* та *Інших (Вони)*, і визначення ставлення до них у параметрах толерантності/не толерантності. Ми-спільнота формується на основі певних спільних цінностей (норм), які одночасно слугують основою довіри всередині спільноти, а у випадку толерантного ставлення до Інших – довіри й до них.

Таким чином, ідентичність, толерантність і довіра є нерозривно пов'язаними явищами одного порядку. С.Хантінгтон стверджував: “Ідентичність на будь-якому рівні – особистості, племені, раси, цивілізації – можна визначити тільки через ставлення до “інших”: іншої людини, племені, раси, цивілізації”²⁷. Такої ж думки дотримується Р.Флоріда, стверджуючи, що “будь-яка концепція персональної ідентичності вимагає продуманого уявлення про те, як людина співвідноситься з іншими людьми, в чому її зобов'язання перед ними і чого вона чекає від них”²⁸.

²⁵ Найбільш масштабна спроба належить Світовому банку, за сприяння якого у 2001р. створений Інструмент вимірювання соціального капіталу (*Social Capital Assessment Tool, SOCAT*). Він не дістав широкого застосування, зокрема через ускладненість інтегрованого опитувальника та можливість неоднозначних інтерпретацій отриманих результатів.

²⁶ Розрив цього двоєдиного процесу на складові зумовлює дискусії навколо природи ідентичності. Погоджуючись з тим, що вона ґрунтується на базових потребах людини, одні дослідники акцентують увагу на потребі належності, причетності (А.Маслоу, Е.Томфлер); інші – на потребі вирізнення, виокремлення.

²⁷ Хантінгтон С. Столкновение цивилизаций. – Москва, 2014, с.191-192.

²⁸ Флоріда Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. – Москва, 2011, с.344.

Отже, ідентичність, толерантність і довіра однаковою мірою передбачають існування *Іншого*, даного як “обличчям до обличчя”, так і у вигляді “множини незнайомих” (“відсутніх”, “чужих”, “анонімних”) інших. Ідентичність, толерантність, довіра містять потужну емоційну складову, оскільки передбачають *відчуття і ставлення*.

Характер відносин як усередині *Ми-спільноти*, так і відносин *Ми-Вони* визначається нормами (цінностями) і в цьому сенсі ідентичність, толерантність і довіра так само є цінностями.

Формування ланцюжка визначеностей *Я – Ми – Вони*, є передумовою належності (спільності), відносин і довіри, що власне, уможливорює соціальні відносини або соціальний капітал. Відчуття спільності має різну основу: етнічну, професійну, територіальну. В ідеалі – громадянську. Побачити це можна у ступені поширеності громадянської ідентичності. Всі інші можуть створювати ситуації, коли соціальний капітал набуває обмежувального характеру і здатен “легко закривати доступ для сторонніх, вибудовувати бар’єри”²⁹.

Ідентичність: територіально-просторовий вимір

На цей час в літературі опрацьовуються різні підходи до визначення ідентичності, як особистісної (індивідуальної, персональної), так і соціальної (групової, колективної)³⁰. Тут соціальна ідентичність розглядається як вияв однієї з базових потреб людини – потреби в *належності* (А.Маслоу), або *спільності* (Е.Тоффлер)³¹. Множинність соціальних ролей, зв’язків і відносин (їх характеру, глибини), у яких перебуває сучасна людина (або група) тягне за собою множинність ідентичностей, кожна з яких актуалізується ситуативно. Користуючись термінологією П.Бурдьє, можна сказати так: оскільки соціальний простір є багатовимірним і має множину полів, у кожному з яких агент посідає певні позиції, то кожній з цих позицій відповідає певний вид ідентичності.

Для дослідження соціального капіталу середнього класу важливою є територіально-просторова ідентичність, яка фіксує розрізнення/ототожнення в параметрах соціального простору, або “соціальної” чи “культурної географії”. В її рамках “територія” розглядається не як *місце проживання*, а як *життєвий світ* індивіда, до якого належить і відповідна територіальна спільнота. В основі територіально-просторової ідентичності полягає “відчуття життєвого простору” як складова групової ідентичності (Е.Еріксон), або уявлення про “територію свободи” чи “безпеки”, де індивід (група) відчуває себе впевнено і діє “як дома” (З.Бауман). Наявність у феномені ідентичності відчуттів (почуттів, переживань) вказує на те, що вона є складним конструктом, який охоплює когнітивний та емоційний компоненти, що впливають як на інтерпретацію подій, так і на соціальну поведінку людини.

²⁹ Там само, с.298.

³⁰ Огляд концептів ідентичності див., наприклад: Шакурова А.В. История становления понятия “социальная идентичность” в зарубежной социологии и социальной психологии. – Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал), 2012, №2, <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/2/shakurova.pdf>

³¹ Див.: Маслоу А. Мотивация и личность. – Санкт-Петербург, 2008, с.63, 65-67. Тоффлер Э. Третья волна. – Москва, 2004, с.581.

Отже, територіально-просторова ідентичність вказує межі, в яких індивід почуває себе, з одного боку, захищеним і в безпеці (“як дома”), у фізичному, емоційному та соціокультурному аспектах, а з іншого – відповідальним за цей “дім”, його безпеку і захищеність. На думку вітчизняних дослідників, “аналіз просторово-територіальної ідентифікації дозволяє виявити рівень ідентифікації індивіда з конкретним масштабом просторово-територіальної спільноти; визначити самоідентифікацію людини як актора в межах тієї чи іншої просторово-територіальної спільноти. Переживання, усвідомлення індивідом своєї належності до певного територіального утворення свідчить про пріоритетність для нього цього соціального простору”³².

Слід відзначити дві особливості територіально-просторової ідентичності. *По-перше*, зрозуміла як символічний “безпечний дім” вона не є постійною і незмінною. Під впливом різних чинників (у тому числі емоційно значимих) вона здатна змінюватися, причому в досить широкому діапазоні. “Дім” є безпечним залежно від рівня життєвої захищеності його “ мешканців”. Брак життєвої захищеності зумовлює або відчуження *Іншого* (у максимі – перетворення його на ворога), або бажання втечі і пошуку іншого *дому* (еміграція) чи його замітника (замикання у “ближньому колі” родини і друзів)³³.

По-друге, територіальна ідентичність є різнорівневою. Індивід співвідносить та/або отожднює себе одночасно з різними територіальними спільнотами, – що відповідає реальній життєвій практиці і досвіду³⁴. “Звичайно, – відзначають О.Злобіна та О.Резнік, – людина відчуває себе одночасно жителем і своєї країни, і одного з її регіонів, і конкретного населеного пункту. При цьому різні рівні територіальної ідентичності відіграють різну роль – підпорядковану чи домінуючу”³⁵. Чим ширшою є спільнота, з якою ідентифікує себе людина, тим ширшим може бути поле її активності (діяльності), тим більш загальними інтереси, які вона відстоюватиме, і проблеми, у розв’язанні яких братиме участь. У межах країни (держави) такою максимально “широкою” спільнотою є все суспільство в цілому, або “громадяни країни”.

³² Злобіна Е., Резнік А. Гражданское пространство Украины: степень идентификации и факторы консолидации. – Социология: теория, методы, маркетинг, 2006, №2, с.180.

³³ Слід зауважити також, що відчуття “безпечного дому” під дією, наприклад, зовнішньої загрози – реальної чи уявної, ворожості з боку деяких інших – реальної чи приписуваної їм) може легко трансформуватися (або бути трансформованим навмисно і цілеспрямовано) у відчуття “фортеці в облозі”, що потребує мобілізації в її захисті. Так сталося останніми роками в Росії під дією потужної “державницько-патріотичної” та антизахідної пропаганди.

На думку Ф.Коена, саме відчуття, смислова метафора ідентичності як безпечного дому полягає в основі ксенофобії в усіх її проявах. Докладно див.: Бауман З. Индивидуализированное общество. – Москва, 2005, с.115-117.

³⁴ У цьому контексті дослідники пропонують розрізнати “місце” і “простір”, “відчуття місця” і “вкоріненість” тощо. Для цього дослідження подібні розрізнення не мають значення. Огляд підходів див.: Коржов Г. Територіальні ідентичності: концептуальні інтерпретації в сучасній зарубіжній соціологічній думці. – Соціологія: теорія, методи, маркетинг, 2010, №1, с.107-124.

³⁵ Злобіна Е., Резнік А. Гражданское пространство Украины: степень идентификации и факторы консолидации..., с.186.

Тому має значення, з якою спільнотою індивід ототожнює себе “в першу чергу” (першорядна територіально-просторова ідентичність), тобто бачить її пріоритетною, домінуючою і як таку – значимою в його повсякденному житті³⁶.

В Україні проблема територіальної ідентичності має особливу актуальність, з огляду на більш чи менш виразні регіональні відмінності, зумовлені історичними та ускладнені соціокультурними чинниками (мовними, церковно-релігійними, геокультурними тощо), які С.Хантінгтон кваліфікував як *цивілізаційні*³⁷. При цьому, за всі роки незалежності не розроблена та, відповідно, не реалізується адекватна державна гуманітарна політика, спрямована на пом’якшення відмінностей і формування української громадянської (політичної) нації.

Ідентичність представників українського середнього класу

У процесі дослідження респондентам пропонувалося ідентифікувати себе в територіально-просторових координатах, власне, у просторових межах соціокультурної спільноти, з якою вони себе ототожнюють “перш за все”: від глобальної (“громадянин світу”) до місцевої (“житель населеного пункту”)³⁸. Позиція “громадянин України” визначена як загальногромадянська (далі – громадянська) ідентичність³⁹.

Результати дослідження методом стандартизованого інтерв’ю показали, що представники середнього класу (як і вищого) віддають очевидну перевагу громадянській ідентичності – позицію “громадянин України” обрали значна більшість (по 72%) респондентів цих соціально-класових груп – тоді як локальну (регіональну і місцеву) лише 20% середнього класу і 16% – вищого.

У цьому вимірі різниця між середнім і вищим класом, з одного боку, і нижчим класом – з іншого, є особливо помітною: громадянську ідентичність засвідчили 55% представників нижчого класу, локальну – 36% (загалом серед респондентів – 62% і 29%, відповідно)⁴⁰.

³⁶ У літературі зустрічається точка зору, згідно з якою територіальна ідентичність не є особливою, самостійною формою соціальної ідентичності. Так, Г.Коржов стверджує, що територіальна ідентичність “не може розглядатись як один з різновидів соціальної ідентичності нарівні з найбільш впливовими, “класичними” її формами – статтю, національністю (расою) та класом”, вона – “скоріше одна з можливих форм маніфестації соціальної ідентичності, частина інших ідентифікаційних категорій”. Див.: Коржов Г. Територіальні ідентичності: концептуальні інтерпретації в сучасній зарубіжній соціологічній думці...

³⁷ Характеризуючи процеси початку 1990-х років, пов’язані з розпадом “соціалістичної системи” і кризою ідентичностей, та маючи на увазі відмінності Заходу і Сходу України, С.Хантінгтон відніс Україну до “розірваних країн”. Див.: Хантінгтон С. Столкновение цивилизаций...., с.186, 208-209.

³⁸ Респондентам пропонувалося визначити свою першорядну ідентичність у вимірах від глобальної (“громадянин світу”) до місцевої (“житель села, району чи міста”). Серед варіантів відповіді: “житель регіону” (регіональна ідентичність), “громадянин Європи” (європейська ідентичність), а також “громадянин колишнього Радянського Союзу” і “представник свого етносу, нації”.

³⁹ У дослідженнях проблем ідентичності українських громадян, які Центр Разумкова започаткував у 2005р., для означення само ідентифікації респондентів як “громадянин України” використовуються терміни “загальнонаціональна ідентичність” або “громадянська ідентичність”. Див.: Формування спільної ідентичності громадян України: перспективи і виклики. Аналітична доповідь Центру Разумкова. – Національна безпека і оборона, 2007, №9, с.2-31.

⁴⁰ Таблиця “Ким Ви себе перш за все вважаєте?” (с.228). Примітно, що серед груп, які складають середній клас, найрідше відносили себе до “громадян України” підприємці (64%).

Водночас, привертають увагу регіональні відмінності громадянської ідентичності середнього класу, виявлені як під час фокус-груп, так і методом стандартизованого інтерв'ю: в обох випадках жителі Півдня і Сходу частіше засвідчують локальну ідентичність, ніж жителі Центру та Заходу. При цьому, ідентичність у її територіально-просторовому вимірі фактично не залежить від віку – що може свідчити про відтворення регіональних відмінностей у молодших поколіннях українського середнього класу.

Громадянську ідентичність на Заході і в Центрі засвідчили 79% і 80% представників середнього класу, відповідно; тоді як на Півдні і Сході – 63% і 65%, на Донбасі – 52%. Натомість локальну ідентичність обрали на Заході і в Центрі – по 13%, на Півдні і Сході – 29% і 24%, відповідно; на Донбасі – 39% представників середнього класу.

При цьому виразно різняться показники саме регіональної ідентичності: на Заході і в Центрі її обрали 3% і 1% представників середнього класу; на Півдні і Сході – 10% і 12%, відповідно; на Донбасі – 20%. На Донбасі також дещо частіше, ніж в інших регіонах країни, представники середнього класу ідентифікували себе як “громадян колишнього Радянського Союзу” і “громадян світу” (по 4% проти 1% і 1-2%, відповідно, в інших регіонах країни).

Про глибину регіональної вкоріненості можуть свідчити також оцінки близькості особистих інтересів респондентів з інтересами регіональної спільноти, до якої вони належать. За п'ятибальною шкалою, зазначена близькість оцінена представниками середнього класу у 3,9 бала (друга позиція після близькості з інтересами середнього класу – 4,2 бала). Ця оцінка дещо знижується з підвищенням соціального статусу групи: з 4,0 для нижчого класу до 3,8 бала – для вищого⁴¹.

Загалом, результати дослідження показали, що чим вищим є соціальний статус групи, тим частіше її представники обирають громадянську ідентичність; і навпаки – чим нижчим є статус групи, тим частіше обирається локальна ідентичність⁴². Отже, можна припустити, що вище соціальне становище сприяє формуванню громадянської ідентичності, а відтак і відповідальності за стан справ у країні, в українському суспільстві загалом.

Результати дослідження показали також, що мірою підвищення соціального статусу групи вплив на задоволеність життям її представників загальної ситуації у країні зменшується. Так, коефіцієнт множинної регресії, що характеризує такий вплив, зменшується з 0,123 для працюючих представників нижчого класу до 0,106 для представників периферії середнього класу, 0,084 – середнього класу, і не потрапляє до значимих чинників для вищого класу⁴³. Це може свідчити про

⁴¹ Таблиці “Якою мірою Ваші особисті інтереси близькі до інтересів кожної з наведених груп?” (с.41).

⁴² Зокрема – місцеву: якщо серед представників вищого класу так ідентифікують себе 10%, середнього класу – 13%, його периферії – 19%, то серед представників нижчого класу – кожен четвертий (26%). Серед нижчого класу найвищою є частка й тих, хто має регіональну ідентичність – 10% (в інших групах – 6-7%). Також 4% представників нижчого класу вважають себе “громадянами колишнього Радянського Союзу” (в інших групах – 0-2%), що, ймовірно, зумовлене віковою структурою цієї групи.

Отримані дані підтверджують результати дослідження Інституту соціології НАН України (2005р.), які засвідчили “існування зв'язку між соціоструктурною і громадянською ідентифікаціями: чим вищу позицію на соціальних “сходах” приписує собі людина, тим вищою є її схильність ідентифікувати себе як “громадянин України””. Див.: Злобина Е., Резник А. Гражданское пространство Украины: степень идентификации и факторы консолидации.... с.185.

⁴³ Таблиця “Коефіцієнти множинної регресії...” (с.181).

те, що підвищення соціального статусу зумовлює дедалі більшу перевагу розрахунку на себе і свої сили, поглиблює відчуття незалежності власного благополуччя від загальної ситуації у країні.

Водночас, це не означає, що середній або вищий класи демонструють тенденції егоцентризму та дистанціюються від проблем суспільства. Саме для представників середнього та, особливо, вищого класів характерним є високий рівень як інтересу до суспільних проблем, так і соціальної активності. Зокрема, постійно стежать за подіями політичного життя України серед представників вищого класу – 70%, середнього – 59%, нижчого – 52%, а сумарна частка залучених до активної громадської діяльності або тих, хто бере участь у діяльності громадських організацій чи у волонтерських акціях і рухах, становить 46%, 26% і 13%, відповідно⁴⁴.

Разом з тим, високий соціальний статус забезпечує представникам вищого класу певну “емоційну автономність” від суспільних проблем; іншими словами, соціальні проблеми і їх суспільна значимість, імовірно, повною мірою усвідомлюються представниками вищого класу, але не виступають чинниками, які безпосередньо впливають на їх емоційний стан і задоволеність життям (на відміну від нижчого класу).

Отже, можна припустити, що з підвищенням соціального статусу інтерес до проблем суспільства дедалі більшою мірою зумовлюється саме соціоцентричними мотивами, прагненням участі в їх розв’язанні, навіть якщо вони не торкаються соціально-класової групи чи індивіда особисто.

Фокус-групові дискусії продемонстрували, що їх учасникам – представникам середнього класу, притаманний практично весь спектр відзначених вище територіально-просторових ідентичностей, а також різноманітні їх поєднання в багаторівневій ідентичності. Водночас, виявилася певна перевага локальної ідентичності, зумовлена, зокрема, браком відчуття безпеки в загальноукраїнському “домі”, спричиненим подіями на Донбасі.

Фокус-групові дискусії: першорядна ідентичність учасників

Дискусії продемонстрували практично весь спектр відзначених вище територіально-просторових ідентичностей: від глобальної (“Я громадянин мира, космополит”, Київ-1; “Громадянин планети Земля”, Харків) до навіть вузької, ніж місцева (“Я скажу, що я громадянин своєї сім’ї. Потому, что семья у меня, в моем значении, — она у меня на первом месте. А уже проблемы города, подъезда, страны и всего мирового масштаба — извините, конечно, но оно на второстепенном уровне”, Харків).

Поширеною виявилася багаторівнева ідентичність, причому — в найрізноманітніших поєднаннях: “Громадянка України и житель города. Все-таки, мне ближе город. Я киевлянка” (Київ-1); “Кажу, як сказав Наполеон: Ви хто? Я людина. В першу чергу. А далі я львів’янка. Я патріотка свого міста” (Львів-1); “Швидше львів’янин. Потім западенець, а потім [громадянин]” (Львів-1); “Я прежде всего, одесситка, но я по-прежнему себя отождествляю с Украиной, потому что только в этой стране я могу себя реализовать” (Одеса). “Я одновременно гражданин города и всего мира также” (Одеса).

⁴⁴ Докладно: таблиці “Чи можна про Вас сказати, що Ви...?” (с.191-193), “Чи берете (брали) Ви особисто участь...?” (с.198),

Згадувалася також ситуативна ідентичність (“Та, коли як. Ну, в основному — громадянин України”, Львів-1).

У числі чинників, що визначають їх власну громадянську ідентичність, учасники фокус-груп називали насамперед “патріотизм” (“В первую очередь подумал, что я гражданин Украины, патриот”, Київ-1), турботу про долю країни (“Я переживаю больше всего за Украину, за ее целостность, за единство...”, Харків), а також — можливості самореалізації тільки в Україні (“[Украинский паспорт] на самом деле для меня очень много значит, потому что только в этой стране я могу себя реализовать. Как специалиста я не вижу себя ни в какой европейской стране, хотя понимаю, что могу выучить иностранный язык, и там тоже устроиться. Но я не хочу, просто не хочу”, Одеса).

Примітно також, що громадянську ідентичність частіше заявляли ті учасники фокус-груп, які з різних причин мали нагоду проживати або бувати в різних містах і регіонах України: “Я много ездил по стране. У меня было очень много командировок. Я был и там, и там, и там. Я знаю, приблизительно, как в каком городе что происходит, пусть я знаю только десятую часть, но вот у меня такое ощущение есть. Да, я родился в Киеве, но все равно мне кажется, что я скорее гражданин Украины” (Київ-1); “Швидше відчуття в мене, що я громадянка України, тому що — ну, ми так, у мене батько був військовий, і ми багато їздили. Міняли дуже багато міст, і в останні роки тут осіли. А так в різних містах було нормально, ... так, і я себе комфортно почувала”. (Львів-1).

Локальна ідентичність щільно пов’язана з відчуттям “малої батьківщини” (“Я здесь родилась, я чувствую себя действительно киевлянкой...”, Київ-1) та відповідальністю за своє місто (“А я почему сказала, что я “гражданин города”? То, что семья — это безусловно на первом месте, а то, что я как средний класс и как патриот своего города — я считаю себя именно костяком города. Не частично, а именно города. То, что я труженица, если я много делаю своими руками — я уже патриот города. То есть я для города делаю, для людей города, может быть”, Харків).

Під час дискусій досить багато йшлося про регіональні відмінності в Україні, що відбилася також в обговоренні питання ідентичності. Одне з пояснень відмінностей в цьому аспекті — різниця в геополітичних і геокультурних орієнтаціях жителів різних регіонів: “Розумієте, я не можу говорити ні за Донецьк, ні за Луганськ — можливо, вони дійсно себе ідентифікують з росіянами, і їм тут з нами погано. Але ми тут, місцеві люди, які тут народилися, вони звичайно що почувують себе львів’янами в першу чергу, і хочемо ми в Європу. Вернуться в Европу, а где же мы з Европы и приехали” (Львів-1).

Інше пояснення — політизація регіональних відмінностей і протистояння на цьому підґрунті політичних еліт, які призвели до подій на Донбасі. Так в одній із фокус-груп заявили, що відчувати себе насамперед громадянами України їм “заважають прапори” і зазначені події: “Мне мешают события, потому что Украину разрывают на части, людей сталкивают лбами — и Украина единой быть не может” (Одеса).

Слід відзначити, що події на Донбасі показали уразливість загальноукраїнського “дому” і разом з тим — виявили також різну реакцію громадян на загрозу країні. Одних загроза мобілізувала на активне їй протистояння та, зокрема актуалізувала громадянську ідентичність (“может, больше пробудило почуття патриотизму”, Львів-2).

Інших — змусила до захисних реакцій: втечі від ситуації, що травмує (“Для мене зараз територіально — Львівська [область]. Це у зв’язку з останніми подіями. До Майдану я не рахувала себе, наприклад, львів’яркою. Народилася в Донецьку, прожила там шість років [навчалася], а сьогодні я боюся про це згадувати... І от я живу тут, мені тут добре... Може, не те, що боюся, просто дуже таке спірне відчуття. Просто всі мої одногрупники підтримують “народну республіку”...”, Львів-2)⁴⁵, або замикання в межах міста як у “фортеці” і невіра в допомогу співгромадян (“Я считаю, что главное — это проблемы города — там, где твоя семья. То, что за ним — то никого волновать не будет. Если коснется города и начнут над нами бомбы лететь — я думаю, коснется каждой семьи. Каждой. Из Киева к нам не приедут нас выручать, правильно? Мы сами соберемся”, Харків)

⁴⁵ Учасниця не є внутрішньо переміщеною особою. Отже, йдеться про “втечу” в переносному сенсі слова.

Узагальнюючи наведене, можна стверджувати, що громадянська ідентичність, яка виразно домінує у представників українського середнього класу, позитивно корелює з іншими показниками, які свідчать про значимі обсяги його соціального капіталу.

Порівняння соціальних характеристик респондентів з локальною та громадянською ідентичністю, % представників середнього класу		
Індекси/ Питання/ Варіанти відповіді	Представники середнього класу з локальною ідентичністю	Представники середнього класу із загальногромадянською ідентичністю
Індекс довіри до суспільства в цілому (<i>середній бал</i>)	4,5	5,1
Індекс впливу на хід власного життя	3,9	4,1
Індекс впливу на центральну владу	1,5	1,7
Індекс впливу на місцеву владу	1,7	1,8
Індекс задоволеності можливістю впливати на місцеве суспільне життя (<i>середній бал</i>)	2,4	2,6
Які із наведених характеристик і рис Вам властиві?		
Прихильність до демократичних цінностей, готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	20,3	31,9
Чи бачите Ви наразі свою соціальну перспективу в Україні?		
Так	28,5	35,1
Ні	50,5	44,4
Важко відповісти	21,0	20,6
Як би Ви поставилися до того, що до Вашої сім'ї (наприклад, через одруження когось із дітей чи внуків) увійшов би...		
...носіє іншої мови?		
Позитивно	19,9	30,1
Негативно	19,9	11,1
Байдуже, не має значення	42,0	46,4
Важко відповісти	18,1	12,4
...прихильник іншої Церкви або релігії?		
Позитивно	12,5	19,3
Негативно	37,1	24,9
Байдуже, не має значення	30,4	39,1
Важко відповісти	20,0	16,7
...громадянин іншої держави?		
Позитивно	28,8	35,2
Негативно	17,4	9,2
Байдуже, не має значення	35,6	41,0
Важко відповісти	18,1	14,5
Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або бере (брав) участь у волонтерських акціях і рухах		
	18,1	28,1

Як видно з даних *Таблиці 1*, для представників середнього класу з громадянською ідентичністю властива більша (порівняно з представниками середнього класу з локальною ідентичністю) вираженість таких характеристик, як довіра до суспільства загалом, толерантність до представників певних соціокультурних спільнот і громадян інших держав, а також – інтернальність, прихильність до демократичних цінностей і громадська активність.

СУБ'ЄКТИВНИЙ ВИЩИЙ КЛАС (загальні характеристики)

Оскільки масове опитування здійснювалося за великою вибіркою (більше 10 тис. респондентів), це дозволяє аналізувати навіть невеликі соціальні групи. Зокрема, такий обсяг вибірки дозволяє здійснювати аналіз відповідей представників вищого класу, що зазвичай не робиться під час такого роду досліджень через вкрай невелику кількість тих, хто відносить себе до вищого класу.

Кількість тих, хто відніс себе до середнього класу, у цьому дослідженні становить 136 осіб. Хоча це й недостатньо для глибокого аналізу цієї групи, однак, все ж дозволяє порівнювати характеристики цієї групи з представниками середнього та нижчого класів. Разом з тим, потрібно зробити такі застереження. Як і у випадку із “суб'єктивним” середнім класом, тут мова йде також про “суб'єктивний” вищий клас, тобто про людей, котрі віднесли себе до середнього класу незалежно від того, мають вони для цього об'єктивні підстави, чи ні.

Дискусії у фокус-групах свідчать, що у масовій свідомості не представлені чіткі суб'єктивні критерії належності до вищого класу. Як зазначив один з учасників фокус-групи в їх дискусії, “...Надо делить средний класс и средний класс плюс – как не олигарх, но уже богатый человек”. Олігархи, на думку більшості учасників фокус-груп, не належать до власне вищого класу (просто багатих, забезпечених) за рівнем і джерелами доходів та доступом до влади¹.

З іншого боку, в інших висловлюваннях, які стосуються матеріального становища, розрізнення вищого класу (“багатих”) й “олігархів” стирається. До того ж, вищому класу у такому випадку приписуються негативні соціальні характеристики (марнотратство, егоїзм, аморальність тощо).

Російський соціолог Т. Заславська також відокремлює олігархів (яких вона відносить до верхівки суспільства, еліти) від вищого прошарку: “верхівка російського суспільства репрезентована панівними і правлячими елітами, частка яких серед населення становить частки відсотка, тоді як ресурси, що перебувають в їх розпорядженні, порівнювані з ресурсами іншої частини суспільства. Друге місце належить субеліті, чи верхньому прошарку, що складається з власників та менеджерів великих підприємств, банків та фірм, генералітету силових структур”².

Результати аналізованого дослідження показують, що представники еліти суспільства не потрапили до вибірки – що не дивно, адже, як показує досвід масових соціологічних досліджень, ця група належить до важкодоступних респондентів – як через те, що її представники, як правило, мешкають у будинках, що є важкодоступними для сторонніх відвідувачів, у тому числі інтерв'юєрів, так і певною мірою через небажання йти на контакт.

¹ Український середній клас очима його представників дискусії у фокус-групах. – Київ, 2014, с.7.

² Заславская Т.И. Современное российское общество: Социальный механизм трансформации. – Москва, 2004, с.286.

Серед тих, хто відніс себе до вищого класу, немає жодного власника великого підприємства, лише 8% становлять власники середніх підприємств, 5% – власники невеликих підприємств, 2% – фермери і 3% – індивідуальні підприємці. Отже, сукупна частка підприємців серед представників вищого класу, що потрапили до вибірки, становить 18%, що статистично значимо не відрізняється від частки кваліфікованих робітників (15%), фахівців (14%) і пенсіонерів (13%). Управлінці становлять 9% тих, хто відніс себе до середнього класу, студенти – 9%, домогосподарки – 6%, службовці – 5%, ті, які не працюють або непрацевдатні – 4%, некваліфіковані та сільськогосподарські робітники – 2%, військовослужбовці – 2%. Ці результати дозволяють припускати, що до вибірки потрапили переважно представники “нижчого прошарку” вищого класу, близького за своїм соціальним статусом до “вищого прошарку” середнього класу.

Проте частина з представників “суб'єктивного” вищого класу за об'єктивним становищем “не дотягує” навіть до рівня середнього класу. Так, 3% тих, хто відніс себе до вищого класу, характеризуючи матеріальне становище своєї родини, зазначили, що “ледве зводять кінці з кінцями, грошей не вистачає навіть на необхідні продукти”, 19% – що їм “вистачає на харчування та на придбання необхідних недорогих речей”, це свідчить про те, що віднесення себе до вищого класу може бути неадекватним з точки зору реального матеріального становища. Лише 13% тих, хто відніс себе до вищого класу, зазначили, що “можуть собі дозволити придбати все, що хочуть”.

Під час дискусії у фокус-групах деякі їх учасники вирізняли еліту як верству талановитих людей, які генерують нові ідеї, – така еліта також не належить до середнього класу, а радше до вищого: “[Еліта] – это люди, которым дано, имеется в виду, не только финансово. Духовно тоже”³. Тому не дивно, що одну з найбільших груп (24%) серед людей з низькими доходами, які віднесли себе до вищого класу становлять фахівці, а 13% – студенти. У останніх така самооцінка значною мірою пов'язана із соціальним походженням – 50% студентів із низькими доходами, які віднесли себе до вищого класу, зазначили, що їх батьки належали до вищого класу, коли респонденти були дітьми.

Відчуття належності до “духовної еліти” представників вищого класу підтверджується і тим, що вони частіше, ніж представники інших соціально-класових груп (у тому числі середнього класу) відзначають як характеристику, якою вони володіють, високий рівень освіти (66%, тоді як представники середнього класу – 53%). І це попри те, що за формальними показниками рівня освіти (наявність вищої чи середньої спеціальної освіти), представники вищого класу поступаються представникам середнього класу. Окрім того, представники вищого класу частіше, ніж представники середнього класу зазначають, що за останні 10 років, підвищили рівень освіти, кваліфікації, оволоділи іншою професією.

25% представників цієї групи – пенсіонери. Можна припустити, що до вищого класу вони відносили себе у “кращі” для них часи і тепер не збираються змінювати статусну самооцінку.

³ Український середній клас очима його представників дискусії у фокус-групах. – Київ, 2014, с.9.

На високу самооцінку соціального статусу може також впливати соціальне оточення – серед представників вищого класу з низьким рівнем добробуту (ті, кому в кращому випадку вистачає лише на харчування та на придбання недорогих речей) 25% відповіли, що найчастіше до числа їх друзів та близьких знайомих входять саме представники вищого класу⁴.

До того ж, ідентифікація себе як представника вищого класу виявилася дуже нестійкою. У ситуації, коли самооцінка соціально-класової належності здійснювалася за шкалою, яка включала, крім вищого, середнього і нижчого класів, також і робітничий клас, лише 46% тих, хто відніс себе до вищого класу при відповіді за тризначною шкалою, знову віднесли себе до вищого класу, а 38% – до середнього класу (ще 9,5% – до робітничого класу, а 1% – до нижчого класу). Тобто, самооцінки соціально-класової належності представників вищого класу виявляються найбільш нестійкими порівняно з відповідями інших соціально-класових груп і найчастіше соціально-класове самовизначення у випадку зміни шкали змінюється на користь приналежності до середнього класу.

Відповідаючи на тест інтегральної самооцінки становища людини в суспільстві, лише 24% тих, хто відніс себе до вищого класу, позиціонують себе на 10-бальній шкалі у проміжку першої-третьої сходинки (яка відповідає вищим прошаркам суспільства), зате позиціонування себе у проміжку четвертої-шостої сходинки вибирають 53% представників цієї групи, ще 19% вибирають сьому-десяту сходинку, що відповідають нижчим прошаркам⁵.

Майнова забезпеченість, матеріальне становище. Попри описаний вище “суб’єктивізм” у соціально-класовій ідентифікації, об’єктивні показники матеріальної забезпеченості тих, хто відніс себе до вищого класу, є вищими, ніж у представників інших соціально-класових груп. Так, на наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження, вказують 55% представників вищого класу, тоді як, наприклад, серед представників середнього класу – лише 28%, на можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім’ї – 40% і 16%, відповідно, можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном – 33% і 14%, відповідно.

Представники вищого класу частіше, ніж представники середнього класу, зазначають, що за останні 10 років, підвищили матеріальний рівень життя, придбали автомобіль.

Соціальне самопочуття. Для представників вищого класу характерні також і більш високі показники соціального самопочуття (зокрема, рівень задоволеності життям загалом і окремими його аспектами). Представники цієї групи

⁴ Чисельність цієї групи у вибірці (26 осіб) є недостатньою для статистичного аналізу, тому дані по ній можуть використовуватися лише як ілюстративні.

⁵ Респонденти під час опитування відзначають, на якій сходинці (від 10 до 1) соціальної драбини вони, за власною оцінкою, перебувають. Позиції четверта-шоста за цією шкалою інтерпретуються як такі, що відповідають “власне середньому класу”, позиції від 1 до 3 – вищому.

оцінили рівень своєї задоволеності життям у цілому в середньому у 3,8 бала, тоді як представники середнього класу – 3,4 бала, задоволеність рівнем свого добробуту становить 3,5 і 3,1 бала, відповідно, задоволеність роботою – 4,1 і 3,6 бала⁶.

Вищою, порівняно з іншими соціально-класовими групами, є також задоволеність потреб, пов'язаних з розвитком особистості та самореалізацією, включно з перспективами самореалізації і досягнення життєвих цілей в майбутньому наприклад, задоволеність можливістю здобути освіту або дати необхідну освіту дітям, онукам серед представників вищого класу становить 3,7 бала, середнього класу – 2,9 бала, а задоволеність можливістю брати участь в діяльності громадських організацій, політичних партій – 3,4 і 2,9 бала, відповідно.

Хоча в усіх соціально-класових групах найнижчою є задоволеність аспектами життя, пов'язаними із станом дотримання громадянських прав і свобод, рівнем розвитку демократії в суспільстві, суспільно-політичною системою країни, діяльністю центральних і місцевих органів влади, мірою забезпечення верховенства права в суспільстві, можливістю захисту порушених прав законним шляхом, забезпеченням соціальної справедливості, ситуацією у країні в цілому, оцінки задоволеності представників вищого класу цими аспектами життєдіяльності все ж загалом дещо вищі, ніж в інших соціально-класових групах. Так, задоволеність ситуацією в суспільстві серед представників вищого класу становить 2,4 бала, серед представників середнього класу – 2,0 бала, рівнем захищеності їх громадянських прав – 3,0 і 2,5 бала, відповідно. Помітно частіше представники вищого класу бачать також свою соціальну перспективу в Україні (позитивну відповідь стосовно цього дали 54% і 34%, відповідно).

Як показують результати дослідження, на рівень задоволеності як життям загалом, так і окремими його аспектами, істотний вплив здійснює така особистісна характеристика як інтернальність/екстернальність. Рівень інтернальності представників вищого класу також виявився вищим, ніж рівень інтернальності інших груп, включно з середнім класом – самооцінка можливості впливати на власне життя представників вищого класу становить 4,5 бала за п'ятибальною шкалою, тоді як представників середнього класу – 4,0.

Ставлення до міграції. Чим вищою є самооцінка соціально-класової належності респондентів, тим частіше вони висловлюють бажання, щоб їх діти жили і працювали за кордоном. Серед представників вищого класу таке бажання висловили 68%, середнього – 53%, нижчого – 39% (при тому, що представники нижчого класу найбільшою мірою невдоволені своїм соціальним становищем і ситуацією в країні). Тому та обставина, що у представників вищого та середнього класів бажання, щоб їх діти жили і працювали за кордоном, виражене більшою мірою, ніж у представників нижчого класу, насамперед може бути пов'язана з більш вираженою установкою на мобільність (у т.ч. й територіальною), екстрапольованою на дітей.

Оцінка суспільної ролі середнього та вищого класів. Представники всіх соціально-класових груп високо оцінюють суспільну роль середнього класу. Так, більшість представників середнього класу, а також відносна більшість

⁶ За п'ятибальною шкалою, де "1" означає "зовсім не задоволений(а)", а "5" – "повністю задоволений(а)".

представників нижчого класу схильні приписувати йому визначальну роль у формуванні стандартів споживання, взірців масової культури, практики дотримання законів та етичних норм поведінки.

Представники вищого класу визнають визначальну роль середнього класу у практиці дотримання законів і етичних норм поведінки, рівною мірою оцінюючи роль середнього і вищого класів у формуванні стандартів споживання, взірців масової культури, але віддають перевагу вищому класу у формуванні норм поведінки в бізнесі, і вище оцінюючи роль середнього класу в практиці дотримання законів та етичних норм поведінки у суспільстві.

Життєві цінності та соціальна поведінка

Емоційно-мотиваційний аспект ціннісних орієнтацій. Відповіді респондентів стосовно рівня задоволеності різними аспектами життя та тим, як складається їх життя загалом, дозволяють досліджувати не лише власне задоволеність, але й опосередковано ціннісні орієнтації респондентів. З'ясування залежності між задоволеністю окремим аспектом життєдіяльності і загальною задоволеністю життям виявляє емоційно-мотиваційну, ціннісну значимість цього аспекту.

В емоційно-мотиваційній структурі ціннісних орієнтацій вищого класу представлені лише три значимі аспекти, які впливають на задоволеність життям в цілому: рівень добробуту (0,341), стосунки в сім'ї (0,364), стан здоров'я (0,252). Як можна бачити, структура ціннісних орієнтацій вищого класу (в емоційно-мотиваційній її складовій) виявилася найбільш “еґоцентричною” і обмежується добробутом, станом здоров'я і взаєминами в родині.

Це однак, зовсім не означає, що представники вищого класу є дистанційованими від проблем суспільства. З даних, які будуть наведені далі, випливає, що для вищого класу характерний високий інтерес до суспільних проблем і висока соціальна активність. Разом з тим, високий соціальний статус забезпечує представникам вищого класу високий рівень “емоційної автономності” від суспільних проблем; іншими словами, констатація наявних соціальних проблем, за усвідомлення їх суспільної значимості представниками вищого класу не виступає чинником, який безпосередньо впливає на їх емоційний стан, рівень задоволеності життям (на відміну від, наприклад, нижчого класу).

У такій ситуації інтерес до проблем суспільства зумовлений саме соціоцентричними мотивами, прагненням допомогти у розв'язанні суспільних проблем, навіть якщо ці проблеми не стосуються індивіда чи соціальної групи особисто. Значною мірою це стосується і середнього класу.

Самооцінка вираженості соціальних якостей та характеристик і потреби в них. Представники вищого класу дещо рідше, ніж представники середнього класу, відповідають, що їм притаманні самоповага, почуття власної гідності, законослухняність, терпимість, повага до інших, прагнення добробуту за

рахунок власної праці, раціональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими. Тобто за наявності деяких соціальних якостей, притаманних соціоцентрично налаштованим особистостям, представники вищого класу поступаються середньому класу.

Соціально-політичні цінності. З метою дослідження соціально-політичних цінностей респондентам було запропоновано кілька пар тверджень (стосовно забезпечення рівності, свобод, цінності демократії тощо) із необхідністю обрати одне з них. Загалом позиція представників вищого класу стосовно соціально-політичних цінностей мало відрізняється від позиції представників середнього класу (і так само є суперечливою). Також представники вищого класу частіше трактують рівність як насамперед рівність можливостей виявити свої здібності і рівність усіх перед законом на противагу розумінню рівності як рівності доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх, і частіше вважають, що “держава повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя” на противагу судженню “держава повинна забезпечити всім громадянам пристойний рівень життя, хай не дуже високий, але всім”. Разом з тим, так само частіше представники вищого класу схильні вважати, що головне – це сильна економіка, а не демократія і верховенство права. Однак, якщо представники середнього класу частіше погоджуються з тим, що “краще жити в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності”, то представники вищого класу однаково часто вибирають судження, наведене вище, а також судження “краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам”.

Довіра до соціального оточення, соціальних інститутів, влади та суспільства. Загалом показники індексів довіри представників вищого та середнього класів у більшості сфер не відрізняються. Статистично значимо відрізняються лише рівень довіри до найближчого соціального оточення – 7,6 і 7,9, відповідно, та індекс довіри до державних та суспільних інститутів – зростає від 2,7 бала у нижчому класі до 3,2 бала середньому класі і 4,0 балів у вищому класі, що виглядає природним: чим вищий соціальний статус респондентів, тим меншою мірою вони дистанціюються від керівників державних та суспільних інститутів, а отже – частіше висловлюють їм довіру.

Ставлення до політики держави розкривається у відповіді на питання: “Скажіть, будь ласка, що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки?”. Негативні почуття з цього приводу (“все одно ці гроші будуть розкрадені чиновниками”, “гроші платників податків не крадуть, але розподіляють неправильно”, “у мене відбирають чесно зароблені гроші”) переважають у всіх соціально-класових групах над позитивними почуттями (“ці гроші – запорука мого соціального захисту у майбутньому”, “ці гроші повернуться до мене та моїх близьких через державну систему соціального забезпечення”, “відчуваю себе частинкою єдиної фінансової системи країни”, “підтримую тих, хто потребує цих грошей більше, ніж я”). Лише серед представників вищого класу частки тих, хто відчуває позитивні (48%) і негативні (41%) відчуття статистично значуще не відрізняються.

Уявлення про спільність інтересів з іншими суспільними групами. Представники вищого класу, відповідаючи на питання “З представниками якої

з наведених соціальних груп Ви найбільшою мірою відчуваєте спільність інтересів?” однаково часто висловлюють спільність інтересів з представниками вищого класу (39%) і середнього класу (35%). А оцінюючи, наскільки їх інтереси близькі до різних груп за п'ятибальною шкалою, дещо вище оцінюють близькість власних інтересів із середнім класом (4,1 бала), ніж з вищим (3,9 бала). Останнє може бути пов'язано з тим, що представники вищого класу частіше відповідають, що мають багато близьких знайомих, хто належить до середнього класу (77%), ніж тих, хто належить до вищого класу (61%).

Ідентичність. Чим ширшою є спільнота, з якою ідентифікує себе людина, тим ширшим може бути поле її активності (діяльності), тим більш загальними інтереси, які вона відстоюватиме, і проблеми, у розв'язанні яких вона може брати участь. У межах країни (держави) такою максимально “широкою” спільнотою є все суспільство в цілому, або “громадяни країни”.

Саме серед представників середнього класу та вищого класу найбільшою є частка тих, хто, обираючи між різними варіантами самоідентифікації (як жителя села, регіону, громадянина України, колишнього Радянського Союзу, Європи, світу, представника свого етносу, нації), обирає варіант “громадянин України” (серед представників вищого класу та середнього класу – 72%, нижчого класу – 55%).

Інтерес до політики. Про високий інтерес представників вищого класу до суспільних проблем свідчить і високий інтерес до перебігу політичних процесів. Зацікавленість політикою є чинником, який певною мірою впливає на громадську активність. Серед представників вищого класу 73% зазначили, що вони цікавляться політикою, серед представників середнього класу – 64%, нижчого класу – 53%. Постійно стежать за подіями політичного життя України – 70%, 59% і 52%, відповідно; мають стійкі політичні переконання – 57%, 45% і 37%, відповідно.

Соціальна поведінка і громадська активність. Особливості соціальної поведінки різних соціальних груп розкривають також відповіді на питання: “Якій частині серед тих людей, з якими Ви безпосередньо спілкуєтесь у Вашому житті, властиве наступне...?”. До того ж, описуючи поведінку та характеристики інших людей, респонденти значною мірою відображають особливості власної поведінки та власні особистісні характеристики.

Представники вищого класу, описуючи власне соціальне оточення, рідше, ніж представники середнього класу, відповідають, що всім або більшості його представників властиве намагання жити, не порушуючи закон (40% і 60%, відповідно), намагання жити, не порушуючи норм моралі (53% і 64%, відповідно), і частіше – звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до/через впливових знайомих (23% і 14%, відповідно), намагання різними способами ухилитися від сплати податків (13% і 6%, відповідно), давання хабарів посадовим особам при вирішенні своїх проблем у державних чи інших установах (18% і 9%, відповідно), прагнення отримати хабар чи інші незаконні доходи (12% і 5%, відповідно).

Разом з тим, представники вищого класу частіше, ніж представники середнього класу, зазначають, що всім або більшості представників їх соціального оточення

властиві участь у діяльності громадських та волонтерських об'єднань (23% і 8%, відповідно), надання благодійної допомоги (22% і 14%, відповідно), активна громадянська позиція (23% і 16%, відповідно). Прагнення захищати та втілювати в життя демократичні цінності у більшості представників свого соціального оточення представники вищого та середнього класів відзначають приблизно однаково часто (41% і 42%, відповідно).

Позитивну відповідь на питання, чи залучені вони особисто до активної громадської діяльності дають 23% представників вищого класу, 12% представників середнього класу і 5% – нижчого класу. Беруть участь у діяльності громадських організацій 20%, 10% і 5%, відповідно.

Якщо вирахувати сумарну частку тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій, то серед представників вищого класу такі становлять 32%, середнього класу – 15%, нижчого класу – 7%.

Є членами громадської організації 18% представників вищого класу, 8% – середнього класу, 2% – нижчого класу, є членами профспілок – 8%, 8% і 3%, відповідно, політичних партій – 6%, 2% і 2%, відповідно.

Беруть (чи брали раніше) участь у волонтерських акціях та рухах 33% представників вищого класу, 19% – середнього класу, 8% – нижчого класу. Сумарна частка тих, хто залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або бере (брав) участь у волонтерських акціях та рухах, становить 46% серед представників вищого класу, 26% – серед представників середнього класу, 13% – серед представників нижчого класу.

Зазначили, що надавали допомогу учасникам Майдану, по 30% представників вищого і середнього класів, 15% – нижчого класу; брали участь у зборі коштів на потреби військових формувань відповідно 49%; 48% і 28%. Однак, якщо серед представників як середнього, так і нижчого класу дуже мала частка брала участь у допомозі учасникам Антимайдану (1-2%), ця частка серед представників вищого класу є вищою (12%).

Потенціал протестної активності. 50% представників вищого класу, обираючи між альтернативними твердженнями: “Терпіти труднощі заради збереження в країні порядку” і “Вийти на вулицю з протестом”, віддають перевагу першому (із другим погодилися лише 28%). Схожою є позиція представників середнього класу (47% і 30%, відповідно). Серед представників нижчого класу частіше схильються до того, що “краще терпіти труднощі” – 33% і 43%, відповідно.

Тобто чим нижчою є позиція соціально-класової групи в соціальній ієрархії (і об'єктивно гіршим є її соціальне становище), тим меншою мірою вони готові вдаватися до протестних акцій. Це суперечить тезі про те, що найбідніші верстви населення мають найбільший протестний потенціал.

Результати дослідження дозволяють зробити висновок, що респонденти, які відносили себе до вищого класу під час опитування, переважно належать “нижчого прошарку” вищого класу, близького за своїм соціальним статусом

та іншими соціальними характеристиками до “вищого прошарку” середнього класу. До того ж, частина респондентів відносить себе до вищого класу або за “нематеріальними” (духовними та освітніми) критеріями, або ж за колишнім соціальним статусом, соціальним походженням чи за колом спілкування.

Однак, попри “суб’єктивізм” у соціально-класовій ідентифікації об’єктивні показники матеріальної забезпеченості тих, хто відніс себе до вищого класу, є вищими, ніж у представників інших соціально-класових груп (у тому числі середнього класу).

Існує виразна суперечність у соціальних характеристиках вищого класу як констатації його “актуальних” (притаманних його нинішньому становищу) характеристик і як констатації його соціальної активності та його соціальних установок.

Так, представники вищого класу дещо рідше, ніж представники середнього класу, відповідають, що їм притаманні самоповага, почуття власної гідності, законслухняність, терпимість, повага до інших, прагнення добробуту за рахунок власної праці, раціональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими.

Також представники вищого класу, описуючи власне соціальне оточення, рідше, ніж представники середнього класу, відповідають, що всім або більшості його представників властиве намагання жити, не порушуючи закон і норми моралі, і частіше – звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до/через впливових знайомих, намагання різними способами ухилитися від сплати податків, давання хабарів посадовим особам при вирішенні своїх проблем у державних чи інших установах, прагнення отримати хабар чи інші незаконні доходи.

Тобто за наявністю деяких соціальних якостей, які мають бути притаманні соціоцентрично налаштованим особистостям, представники вищого класу поступаються середньому класу. Значною мірою це відображає реалії українського суспільства, які полягають в тому, що “спосіб існування” у суспільному середовищі вимагає застосування тим більш аморальних і незаконних практик, чим вищим є суспільний статус людини. У цьому сенсі вищий клас аж ніяк не може бути зразком для наслідування для представників середнього класу.

Однак, соціальні прагнення значної кількості представників вищого класу спрямовані не на закріплення і збереження, а на подолання такого стану речей. І це у вищого класу проявляється більшою мірою, ніж у середнього класу. Сумарна частка тих, хто залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або бере (брав) участь у волонтерських акціях та рухах, серед представників вищого класу істотно перевищує аналогічну частку серед представників середнього класу.

Така ситуація відображає суперечливість соціального становища “нижчого прошарку” вищого класу, який, з одного боку, вимушений бути залученим до корупційних практик, поширених у вищих прошарках українського суспільства, з іншого боку, як соціальна група, близька до середнього класу, значною мірою намагається протистояти таким практикам.

СОЦІАЛЬНО-КЛАСОВІ ГРУПИ: ЗАГАЛЬНІ ДАНІ

Що з наведеного обов'язково повинна мати людина,
щоб її можна було віднести до середнього класу?^{*}
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	75,5	44,9	75,5	78,0	74,5	78,1
Комфортне житло	70,5	56,1	73,4	77,2	71,8	69,4
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	65,6	52,3	67,5	69,5	66,7	66,5
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	61,2	52,8	63,0	63,7	62,8	63,6
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	60,7	48,8	64,5	66,9	63,5	59,1
Автомобіль	59,3	52,3	61,6	64,9	60,2	58,0
Інноваційні засоби комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	59,2	53,0	61,9	63,0	61,4	57,7
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	56,8	41,9	59,5	61,3	58,8	56,4
Заощадження (депозитні вклади в банку; цінні папери; нерухомість, що приносить дохід тощо)	56,6	48,7	58,4	57,6	58,7	57,9
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	55,1	42,9	56,8	58,0	56,3	56,5
Страхові поліси (медичний, пенсійний, страхування життя)	46,1	42,8	46,7	47,5	46,3	47,8
Власна справа (бізнес)	43,1	30,1	41,4	40,0	41,9	45,7
Заміський будинок (дача)	40,7	32,8	41,4	41,3	41,4	39,9
Вільний час	37,1	32,1	39,7	42,5	38,6	35,5
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	28,8	25,9	29,4	29,9	29,2	29,3

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Що з наведеного Ви маєте?*						
% опитаних						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	80,4	79,4	83,3	85,9	82,2	78,2
Комфортне житло	52,9	64,9	61,9	70,5	58,4	42,0
Інноваційні засоби комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	51,7	71,0	65,6	77,2	60,9	31,8
Вільний час	42,3	34,1	39,9	39,6	40,1	46,9
Автомобіль	26,3	55,2	33,7	41,4	30,5	15,3
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	21,3	44,7	29,1	40,6	24,4	9,7
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	14,2	54,8	20,4	28,2	17,3	4,8
Заміський будинок (дача)	13,7	35,2	16,6	18,1	16,0	9,0
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	9,8	37,5	13,6	17,5	12,0	5,1
Заощадження (депозитні вклади в банку; цінні папери; нерухомість, що приносить дохід, тощо)	9,0	27,2	12,2	15,3	10,9	4,3
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	8,9	15,6	10,8	11,6	10,5	6,2
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	8,4	39,8	11,9	16,2	10,2	3,4
Страхові поліси (медичний, пенсійний, страхування життя)	7,8	24,4	10,3	12,3	9,5	3,9
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	6,1	32,8	9,5	13,7	7,7	1,2
Власна справа (бізнес)	4,9	29,4	7,1	9,1	6,2	1,6

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

■ Соціально-класові групи: загальні дані

У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?*						
% опитаних						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	66,7	32,8	62,6	55,1	65,6	74,0
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	55,8	28,4	59,1	60,2	58,7	52,7
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	55,7	24,8	54,5	50,5	56,1	61,3
Заощадження (деPOSITNІ вклади в банку; цінні папери; нерухомість, що приносить дохід тощо)	49,8	39,5	49,5	49,0	49,8	53,5
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	43,7	25,5	45,2	42,0	46,5	43,0
Страхові поліси (медичний, пенсійний, страхування життя)	40,8	31,1	40,1	39,6	40,3	43,0
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	38,7	24,9	36,8	30,2	39,5	41,9
Автомобіль	38,3	21,7	38,4	35,6	39,5	37,4
Комфортне житло	33,2	15,9	28,0	20,8	30,9	40,9
Власна справа (бізнес)	31,5	31,8	33,4	32,2	33,9	28,5
Заміський будинок (дача)	31,1	27,5	32,4	30,0	33,3	29,5
Вільний час	26,6	34,9	29,8	31,9	28,9	22,2
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	22,9	30,4	24,1	24,3	24,0	21,7
Інноваційні засоби комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	17,4	17,8	13,4	6,9	16,1	23,0
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	8,6	8,0	7,4	5,4	8,2	10,0

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

**Які характеристики та риси мають бути властиві людині,
щоб її можна було віднести до середнього класу?***
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Високий рівень освіти	65,2	43,7	65,6	69,6	64,0	66,7
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	61,0	51,6	65,3	67,5	64,4	59,8
Високий культурний рівень	60,9	43,0	63,2	66,9	61,7	60,9
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	60,8	44,4	63,4	65,0	62,8	60,6
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	59,1	45,9	62,5	63,6	62,0	59,1
Самоповага, почуття власної гідності	58,9	46,3	63,1	65,9	62,0	56,7
Законослухняність	58,2	44,2	60,7	63,3	59,7	57,8
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	57,1	47,3	58,9	60,8	58,1	57,1
Терпимість, повага до інших	52,5	44,0	55,6	57,7	54,8	52,3
Здоровий спосіб життя	48,4	39,6	51,2	53,8	50,2	47,8
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	45,1	38,3	47,4	53,3	45,0	43,4
Раціональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими	43,2	39,4	46,4	48,6	45,6	41,9
Громадянська активність	42,4	35,0	44,6	47,1	43,6	41,0
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	41,5	34,4	43,7	47,1	42,2	40,7
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	34,7	35,4	36,7	40,9	34,9	32,5

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

■ Соціально-класові групи: загальні дані

Які з наведених характеристик і рис Вам властиві?*						
% опитаних						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Самоповага, почуття власної гідності	72,1	69,8	76,1	77,3	75,6	68,0
Законослухняність	72,1	65,3	73,7	73,3	73,9	73,9
Терпимість, повага до інших	68,3	59,0	69,7	69,1	70,0	68,5
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	55,9	58,7	62,1	67,2	60,0	48,5
Здоровий спосіб життя	51,3	60,9	52,8	53,4	52,5	49,6
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	48,3	58,1	56,4	63,1	53,7	37,3
Раціональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими	40,2	34,6	41,9	44,3	41,0	39,8
Високий культурний рівень	37,6	58,9	45,6	55,5	41,6	28,1
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	34,3	51,7	42,0	50,7	38,4	22,9
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	31,3	47,1	36,2	38,9	35,1	26,3
Високий рівень освіти	28,3	65,5	37,3	53,2	30,8	17,5
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	23,8	27,5	26,8	29,5	25,7	20,7
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	22,7	50,5	29,2	41,5	24,2	14,5
Громадянська активність	22,3	29,2	26,3	27,1	26,0	17,3
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	16,1	36,7	18,9	23,1	17,2	12,2

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Які з наведених характеристик і рис Вам не притаманні, але Ви їх потребуєте?*
 % опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	36,1	14,9	35,1	31,9	36,4	39,1
Високий рівень освіти	32,7	21,7	31,8	23,1	35,3	32,3
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	25,9	17,0	28,8	29,2	28,7	23,1
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	24,3	23,4	24,3	19,7	26,2	23,0
Громадянська активність	23,5	29,6	25,2	27,7	24,2	22,7
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	23,4	18,4	20,7	16,7	22,3	29,0
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	22,9	17,6	22,2	17,6	24,1	23,9
Високий культурний рівень	22,1	11,8	21,8	18,7	23,0	24,1
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	21,7	23,1	24,5	26,5	23,7	20,0
Здоровий спосіб життя	20,5	20,0	21,9	23,5	21,2	19,8
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	17,0	15,4	15,8	13,5	16,7	19,5
Раціональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими	15,2	24,0	15,0	14,3	15,2	14,8
Терпимість, повага до інших	9,8	10,2	11,0	12,1	10,6	8,8
Самоповага, почуття власної гідності	7,7	7,6	7,0	5,5	7,6	9,3
Законослухняність	6,9	12,1	7,9	8,5	7,7	5,4

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

■ Соціально-класові групи: загальні дані

**Частка респондентів, яким або властиві наведені характеристики і риси,
або які відчують у них потребу,
% опитаних**

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Самоповага, почуття власної гідності	79,8	77,4	83,1	82,8	83,2	77,3
Законослухняність	79,0	77,4	81,6	81,8	81,6	79,3
Терпимість, повага до інших	78,1	69,2	80,7	81,2	80,6	77,3
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	72,9	74,1	77,9	80,7	76,7	68,0
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	71,7	76,5	77,1	79,8	76,0	66,3
Здоровий спосіб життя	71,8	80,9	74,7	76,9	73,7	69,4
Високий рівень освіти	61,0	87,2	69,1	76,3	66,1	49,8
Високий культурний рівень	59,7	70,7	67,4	74,2	64,6	52,2
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	67,4	62,0	71,3	70,8	71,5	65,4
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	57,2	69,3	64,2	68,3	62,5	46,8
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	47,0	73,9	53,5	61,2	50,4	37,5
Рациональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими	55,4	58,6	56,9	58,6	56,2	54,6
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	45,5	50,6	51,3	56,0	49,4	40,7
Громадянська активність	45,8	58,8	51,5	54,8	50,2	40,0
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	42,0	53,7	47,7	52,3	45,9	35,3

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Яким є в цілому матеріальне становище Вашої сім'ї ?

динаміка 2005-2014рр.						
	Усі опитані			Суб'єктивний середній клас		
	2005	2008	2014	2005	2008	2014
Ледве зводимо кінці з кінцями, грошей не вистачає навіть на необхідні продукти	21,0	11,6	13,4	9,2	3,4	6,3
Вистачає на харчування та на придбання необхідних недорогих речей	42,4	31,4	37,2	34,2	22,5	30,4
У цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку, таких як меблі, холодильник, телевізор, уже викликає труднощі	28,6	38,6	36,7	42,8	47,7	46,4
Живемо забезпечено, але зробити деякі покупки ми поки що не в змозі (купити квартиру, автомобіль тощо)	6,3	14,3	8,3	12,3	22,3	12,8
Ми можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо	0,4	1,1	0,4	0,3	0,7	0,4
Важко відповісти	1,3	3,0	4,2	1,1	3,3	3,7
залежно від соціально-класової групи						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Ледве зводимо кінці з кінцями, грошей не вистачає навіть на необхідні продукти	13,4	2,8	6,3	0,0	8,9	25,2
Вистачає на харчування та на придбання необхідних недорогих речей	37,2	19,2	30,4	0,0	42,8	47,4
У цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку, таких як меблі, холодильник, телевізор, уже викликає труднощі	36,7	27,9	46,4	76,8	34,1	22,5
Живемо забезпечено, але зробити деякі покупки ми поки що не в змозі (купити квартиру, автомобіль тощо)	8,3	35,3	12,8	22,6	8,7	1,6
Ми можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо	0,4	13,3	0,4	0,6	0,3	0,0
Важко відповісти	4,2	1,5	3,7	0,0	5,1	3,3
% представників суб'єктивного середнього класу						
	Чоловіки		Жінки			
Ледве зводимо кінці з кінцями, грошей не вистачає навіть на необхідні продукти	5,0		7,5			
Вистачає на харчування та на придбання необхідних недорогих речей	26,5		33,8			
У цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку, таких як меблі, холодильник, телевізор, уже викликає труднощі	49,4		43,8			
Живемо забезпечено, але зробити деякі покупки ми поки що не в змозі (купити квартиру, автомобіль тощо)	14,8		11,0			
Ми можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо	0,4		0,3			
Важко відповісти	3,9		3,4			

■ Соціально-класові групи: загальні дані

Чи маєте Ви можливість дати хорошу освіту Вашим дітям або онукам?
% тих, хто має дітей (онуків)

залежно від соціально-класової групи

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Так, маю можливість	18,7	62,0	27,1	42,0	21,1	7,0
Ні, не маю можливості	61,5	20,0	52,5	35,1	59,6	79,6
Важко відповісти	19,8	18,0	20,4	23,0	19,3	13,4

динаміка 2005-2014рр.

	Усі опитані			Суб'єктивний середній клас		
	2005	2008	2014	2005	2008	2014
Так, маю можливість	22,9	30,8	18,7	37,3	42,4	27,1
Ні, не маю можливості	61,3	43,6	61,5	45,1	29,8	52,5
Важко відповісти	15,8	25,6	19,8	17,6	27,8	20,4

Якщо Ви втратите джерело доходу, на який час Вам вистачить Ваших заощаджень?

залежно від соціально-класової групи

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Не маю заощаджень	42,3	18,5	33,5	24,5	37,1	58,3
На один місяць	18,6	9,8	19,1	15,9	20,4	18,9
Менше, ніж на півроку	15,7	11,7	19,8	27,2	16,7	10,8
На півроку - рік	5,2	13,8	7,2	9,6	6,1	2,8
На рік або більше	1,9	13,4	2,7	3,7	2,3	0,5
На кілька років	0,8	13,4	0,9	1,3	0,8	0,3
Важко відповісти	15,5	19,5	16,9	17,9	16,5	8,3

динаміка 2005-2014рр.

	Усі опитані			Суб'єктивний середній клас		
	2005	2008	2014	2005	2008	2014
Не маю заощаджень	54,7	43,2	42,3	43,4	36,8	33,5
Менше, ніж на півроку	17,2	16,5	18,6	17,8	16,5	19,1
На один місяць	9,7	12,7	15,7	13,9	13,0	19,8
На півроку - рік	4,8	6,9	5,2	7,8	9,2	7,2
На рік або більше	2,0	4,6	1,9	3,4	6,7	2,7
На кілька років	0,8	1,9	0,8	0,9	2,7	0,9
Важко відповісти	10,7	14,1	15,5	12,9	15,1	16,9

Як найбільш вигідно й безпечно зберігати заощадження?*
 % опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Купувати нерухомість	29,2	34,4	34,8	41,8	31,9	24,1
Зберігати вдома у валюті (долари, євро)	25,1	23,2	28,0	31,3	26,6	24,0
Зберігати вдома у гривні	23,3	13,5	21,0	15,2	23,4	30,3
На депозитному рахунку в банку у валюті (долари, євро)	13,5	38,1	16,6	19,9	15,2	8,6
На депозитному рахунку в банку у гривнях	10,3	19,7	12,2	10,6	12,9	7,8
Зберігати вдома банківські метали та/або коштовності	7,1	6,3	8,2	9,7	7,6	5,1
Купувати банківські метали та/або коштовності і зберігати в банківському сейфі	5,7	8,3	7,0	9,6	6,0	4,0
Інвестувати в цінні папери	5,1	14,0	6,2	8,2	5,5	3,4
В орендованому в банку сейфі у валюті (долари, євро)	3,9	14,6	5,4	8,0	4,4	2,1
В орендованому в банку сейфі у гривнях	2,3	6,2	2,6	2,8	2,5	1,9
Інше	1,6	2,0	1,4	1,6	1,4	1,8
Важко відповісти	24,9	11,4	18,6	13,4	20,7	28,5

* Респондентам пропонувалося відзначити не більше трьох прийнятних варіантів відповіді.

Чи маєте Ви потребу в додатковій роботі (зайнятості)? Якщо так, то чому?
 % тих, які працюють

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Мені потрібен додатковий заробіток	37,0	15,1	37,9	36,3	38,6	39,0
Мені цікаво оволодівати новими знаннями, навичками, можливостями	6,1	12,6	7,7	7,9	7,6	3,0
Мені цікаво спілкуватися з новими людьми	4,7	8,6	5,4	4,6	5,7	2,9
Маю багато вільного часу	3,8	3,5	2,8	2,1	3,1	4,8
Не хочу займатися домашнім господарством (хатніми справами)	1,0	2,5	0,8	0,7	0,9	0,8
Інше	3,9	3,0	2,7	1,5	3,2	5,5
Не маю потреби у додатковій роботі	28,5	47,4	30,8	36,4	28,4	28,0
Важко відповісти	15,1	7,2	11,9	10,4	12,4	15,9

■ Соціально-класові групи: загальні дані

До яких дій Ви схильні вдатися насамперед у випадку, якщо Ваш дохід не дозволить задовольняти потреби Вашої сім'ї?
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Шукати додаткову роботу	28,3	23,2	34,0	39,9	31,6	21,5
Знизити потреби	24,4	19,2	21,2	17,4	22,7	32,9
Шукати іншу роботу	15,3	7,0	16,9	17,9	16,4	12,5
Вимагати допомоги від держави	5,5	2,4	3,0	1,4	3,7	10,0
Вимагати у керівництва підвищення зарплати	3,9	7,2	4,5	5,7	4,0	2,9
Заснувати власний бізнес	3,3	15,9	4,6	5,5	4,2	1,3
Емігрувати	2,7	8,9	2,7	3,0	2,6	1,8
Удатися до політичних форм протесту	1,2	1,2	1,0	0,5	1,2	1,0
Здобувати гроші, порушуючи закон	0,8	1,7	0,8	0,5	0,9	0,7
Важко відповісти	14,6	13,4	11,3	8,2	12,6	15,3

Чи маєте Ви за місцем роботи...?

% тих, які працюють

...трудовий договір

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Так	71,3	77,4	75,6	82,0	72,0	64,9
Ні	28,3	22,6	23,9	17,7	27,4	35,0
Не відповіли	0,5	0,0	0,5	0,3	0,7	0,1

...гарантії відпустки

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Так	68,0	81,0	72,6	77,9	69,6	59,2
Ні	31,5	19,0	26,9	21,6	29,8	40,7
Не відповіли	0,5	0,0	0,6	0,6	0,6	0,1

...гарантії пенсійних виплат

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Так	67,9	72,6	72,5	78,0	69,3	59,6
Ні	31,5	27,4	26,9	21,3	30,1	40,1
Не відповіли	0,6	0,0	0,6	0,6	0,6	0,4

...гарантії виплати лікарняних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Так	64,2	73,8	68,6	74,1	65,5	57,5
Ні	35,1	26,2	30,6	25,2	33,6	42,5
Не відповіли	0,6	0,0	0,8	0,6	0,8	0,1

Якими мовами Ви володієте, тобто, якими мовами Ви можете спілкуватися?
 % опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Українська	92,5	92,6	94,9	97,1	94,0	92,0
Російська	86,7	94,5	89,3	89,5	89,2	82,3
Англійська	13,6	39,5	18,9	27,4	15,5	6,5
Польська	4,3	5,4	5,0	6,6	4,3	4,7
Німецька	3,7	6,5	4,4	4,5	4,3	3,1
Французька	1,2	6,2	1,6	1,8	1,5	0,6
Іспанська	0,5	1,8	0,4	0,5	0,4	0,5
Інша	2,9	11,5	2,9	3,1	2,8	2,1
Важко відповісти	0,5	0,0	0,3	0,1	0,4	0,7

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Що з наведеного сталося з Вами упродовж останніх 10 років?*
 % опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Зробили дорогі покупки (меблі; побутову техніку тощо)	28,5	39,5	35,0	41,7	32,2	19,9
Покращили житлові умови	19,2	32,3	24,4	30,2	22,1	12,5
Змінили місце роботи чи отримали підвищення	18,5	27,7	22,8	28,9	20,3	12,7
Підвищили рівень освіти, кваліфікації, оволоділи іншою професією	17,7	41,7	24,1	31,6	21,1	9,2
Підвищили матеріальний рівень життя	15,1	37,5	21,2	28,5	18,2	6,3
Придбали автомобіль	10,3	32,7	14,2	20,7	11,6	4,8
Побували за кордоном	7,1	20,2	10,0	14,5	8,2	3,7
Змінили місце проживання (переїхали до міста, або до іншого району чи області)	6,5	12,0	7,9	8,9	7,4	5,2
Оволоділи іноземною мовою	3,8	11,0	5,8	8,3	4,7	1,4
Започаткували власну справу (бізнес)	1,9	6,7	2,9	3,9	2,5	0,9
Інше	8,0	5,2	5,1	2,9	6,0	12,9
Важко відповісти	28,5	10,9	19,0	10,1	22,6	39,8

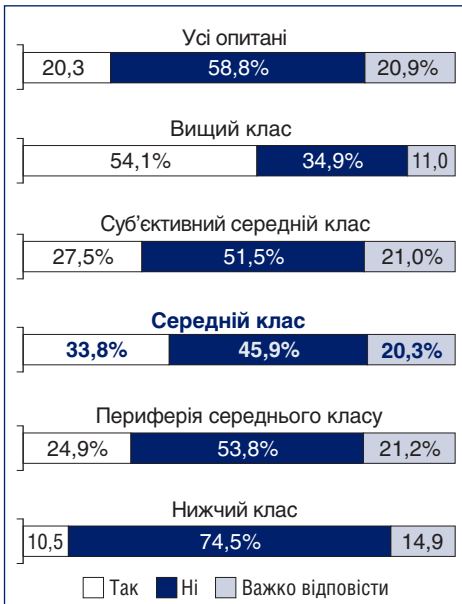
* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті?*
 % тих, хто обрав варіанти відповіді "дуже важливо" або "досить важливо"

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Хороші здібності	89,2	82,2	91,0	92,1	90,5	89,5
Наполеглива праця	87,7	83,9	89,3	89,8	89,1	87,3
Потрібні знайомства та зв'язки	86,3	77,4	85,7	86,1	85,4	88,5
Хороша освіта	85,9	84,2	87,3	88,6	86,9	85,1
Везіння	85,8	70,3	86,2	87,0	85,8	87,7
Честолюбство	76,2	68,0	78,4	78,8	78,3	76,0
Добра репутація	71,5	68,7	74,3	75,8	73,6	71,1
Походження з багатой сім'ї	66,1	65,2	63,2	64,1	62,9	71,2
Освічені батьки	63,5	69,4	63,0	65,1	62,1	64,7
Проживання у великому місті	45,1	45,9	44,4	46,6	43,5	45,9
Нерозбірливість у засобах досягнення успіху	35,4	29,3	32,1	33,2	31,6	41,3
Та чи інша національність	20,5	20,8	18,2	17,9	18,2	23,2
Належність до тієї чи іншої статі	22,2	23,7	19,9	21,0	19,6	24,5

* Респондентам пропонувалося дати одну відповідь у кожному рядку.

Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні?
% опитаних



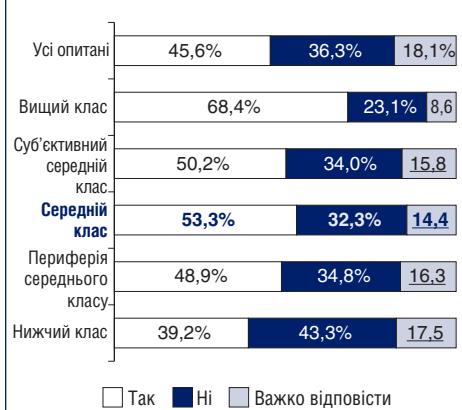
динаміка 2005-2014рр.

	Усі опитані			Суб'єктивний середній клас		
	2005	2008	2014	2005	2008	2014
Так	17,5	22,1	20,3	28,0	33,5	27,5
Ні	63,3	55,5	58,8	54,8	45,7	51,5
Важко відповісти	19,3	22,4	20,9	17,3	20,8	21,0

% представників середнього класу

	Жінки	Чоловіки
Так	31,4	36,2
Ні	48,3	43,4
Важко відповісти	20,2	20,4

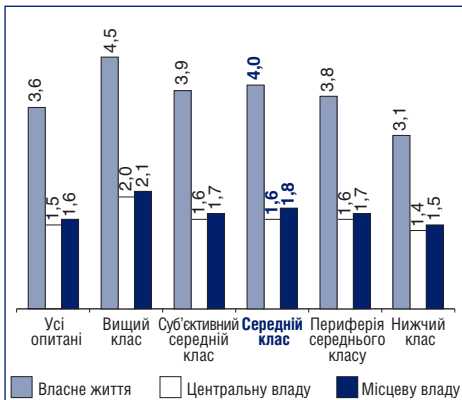
Чи хотіли б Ви, щоб Ваші діти жили і працювали за кордоном?
% опитаних



% представників середнього класу залежно від того, чи бачать свою соціальну перспективу в Україні



Якою мірою Ви впливаєте на...?*
середній бал



* За п'ятибальною шкалою від 1 до 5, де "1" означає "зовсім не впливаю", а "5" – "сильно впливаю".

Коефіцієнти лінійної множинної регресії, що характеризують вплив задоволеності окремими аспектами життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя в цілому

Коефіцієнти регресії	Аспекти життєдіяльності	Коефіцієнти лінійної множинної регресії характеризують величину впливу окремих аспектів життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя загалом. Ці коефіцієнти можуть набирати значення від -1 до 1. Величина коефіцієнта чисельно показує, наскільки задоволеність окремим аспектом життєдіяльності визначає задоволеність життям. Так, якщо коефіцієнт регресії дорівнює 0,125, це означає, що зростання задоволеності за цим аспектом життя діяльності на 1 бал зумовлює зростання задоволеності тим, як складається життя загалом, на 0,125 бала. Наведені значення коефіцієнтів лише за тими аспектами життєдіяльності, які здійснюють значимий вплив на задоволеність життям загалом.
Середній клас		
0,240	Житлові умови	
0,197	Рівень свободи прийняття важливих життєвих рішень	
0,163	Стосунки в сім'ї	
0,125	Робота	
0,122	Стосунки з оточенням	
0,084	Ситуація в країні в цілому	
Периферія середнього класу		
0,136	Житлові умови	
0,129	Стосунки з оточенням	
0,126	Рівень добробуту	
0,115	Стосунки в сім'ї	
0,109	Робота	
0,106	Ситуація в країні в цілому	
0,099	Рівень свободи прийняття важливих життєвих рішень	
0,082	Можливість задовольняти культурні запити та потреби	
0,078	Можливість повноцінно проводити дозвілля	
0,048	Діяльність центральних і місцевих органів влади	
Нижчий клас		
0,152	Житлові умови	
0,138	Робота	
0,132	Ситуація в країні в цілому	
0,106	Стосунки в сім'ї	
0,096	Перспективи на майбутнє, можливості покращити власне становище	
0,094	Рівень розвитку демократії в суспільстві	
0,092	Можливість повноцінно проводити дозвілля	
0,091	Стосунки з оточенням	
Нижчий клас (лише ті, які працюють)		
0,214	Житлові умови	
0,128	Стосунки в сім'ї	
0,123	Ситуація в країні в цілому	
0,115	Робота	
0,110	Власне становище в суспільстві, соціальний статус	
0,106	Можливість повноцінно проводити дозвілля	
0,096	Стан власного здоров'я	
Вищий клас		
0,364	Стосунки в сім'ї	
0,341	Рівень добробуту	
0,252	Стан власного свого здоров'я	

■ Соціально-класові групи: загальні дані

Ким Ви себе перш за все вважаєте? % опитаних						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Громадянином України	62,1	72,0	68,3	72,3	66,7	54,8
Жителем села, району чи міста, в якому Ви живете	20,4	9,6	17,2	13,2	18,8	25,8
Жителем регіону (області чи кількох областей), де Ви живете	8,3	5,9	7,0	6,6	7,1	9,7
Громадянином колишнього Радянського Союзу	2,7	0,0	1,3	0,9	1,5	4,3
Представником свого етносу, нації	2,4	2,0	2,0	2,2	1,9	2,0
Громадянином світу	1,6	4,1	1,7	1,7	1,7	1,6
Громадянином Європи	1,2	3,3	1,8	2,7	1,4	0,3
Інше	0,9	3,1	0,5	0,2	0,6	0,9
Не відповіли	0,4	0,0	0,3	0,1	0,4	0,5

Ким Ви себе перш за все вважаєте? % представників середнього класу						
	Україна	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
Громадянином України	72,3	78,5	80,0	63,1	65,0	51,5
Жителем села, району чи міста, в якому Ви живете	13,2	10,4	12,0	18,9	12,1	19,4
Жителем регіону (області чи кількох областей), де Ви живете	6,6	3,0	1,3	9,9	12,1	19,9
Громадянином колишнього Радянського Союзу	0,9	0,3	0,7	0,9	0,5	3,6
Представником свого етносу, нації	2,2	3,8	2,0	0,9	1,9	1,5
Громадянином світу	1,7	0,5	1,8	0,9	2,3	3,6
Громадянином Європи	2,7	2,7	1,7	4,5	6,1	0,5
Інше	0,2	0,5	0,2	0,0	0,0	0,0
Не відповіли	0,1	0,3	0,2	0,9	0,0	0,0

Як би Ви поставилися до того, що до Вашої сім'ї, наприклад,
через одруження Ваше чи Ваших дітей (внуків) увійшов би...?
% опитаних

...представник вищого класу						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Позитивно	56,9	79,3	63,0	66,8	61,5	48,3
Негативно	6,5	1,5	4,4	3,3	4,9	11,3
Байдуже	25,0	11,4	24,5	22,8	25,2	28,0
Важко відповісти	11,6	7,9	8,0	7,1	8,4	12,4
...представник середнього класу						
Позитивно	67,2	69,4	70,4	73,8	68,9	63,9
Негативно	1,4	9,9	1,1	0,7	1,2	1,8
Байдуже	24,9	14,0	24,4	22,6	25,1	27,9
Важко відповісти	6,5	6,7	4,2	2,9	4,7	6,5
...представник нижчого класу						
Позитивно	29,4	23,8	25,3	22,6	26,3	38,0
Негативно	22,8	44,5	28,6	35,1	25,9	13,2
Байдуже	32,6	21,1	31,7	29,0	32,7	37,0
Важко відповісти	15,2	10,7	14,5	13,4	15,0	11,8
...носії іншої культури						
Позитивно	23,4	28,3	23,1	24,3	22,6	23,4
Негативно	19,1	28,8	20,8	22,5	20,1	18,0
Байдуже	37,1	23,8	37,4	36,4	37,8	39,9
Важко відповісти	20,3	19,1	18,6	16,9	19,4	18,7
...прихильник іншої Церкви або релігії						
Позитивно	18,0	17,9	17,7	17,7	17,7	17,8
Негативно	24,7	34,0	26,2	27,8	25,5	25,3
Байдуже	36,7	26,4	37,0	37,2	36,9	38,9
Важко відповісти	20,7	21,7	19,2	17,3	19,9	18,1
...носії іншої мови						
Позитивно	26,1	34,3	26,8	28,0	26,3	24,0
Негативно	13,3	18,1	13,1	12,7	13,2	14,7
Байдуже	42,8	29,4	44,4	45,3	44,0	45,1
Важко відповісти	17,8	18,2	15,8	14,1	16,4	16,2
...громадянин іншої держави						
Позитивно	31,2	45,9	32,5	33,8	32,0	28,4
Негативно	11,9	11,2	12,0	11,1	12,4	13,4
Байдуже	38,7	23,7	39,5	39,6	39,5	40,9
Важко відповісти	18,2	19,1	16,0	15,5	16,2	17,2
...житель міста						
Позитивно	55,1	63,5	56,3	61,0	54,4	53,1
Негативно	1,6	4,9	1,9	0,9	2,3	1,3
Байдуже	37,1	25,7	37,1	34,6	38,1	40,1
Важко відповісти	6,1	5,8	4,8	3,5	5,3	5,5
...житель села						
Позитивно	43,3	45,1	41,1	39,1	41,9	45,3
Негативно	6,4	16,3	8,5	11,2	7,4	4,4
Байдуже	41,3	31,0	42,2	42,4	42,1	43,2
Важко відповісти	9,0	7,6	8,2	7,3	8,5	7,1

■ Соціально-класові групи: загальні дані

З яким із наведених тверджень Ви згодні більшою мірою?
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Рівність – це насамперед рівність можливостей проявити свої здібності і рівність усіх перед законом	57,6	67,9	61,7	65,2	60,3	53,4
Рівність – це насамперед рівність доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх	34,8	25,7	33,4	31,5	34,1	38,3
Важко відповісти	7,6	6,4	4,9	3,3	5,6	8,3
Головне, першорядне – це сильна економіка	51,0	55,1	52,8	52,5	52,9	50,7
Головне, першорядне – це демократія, верховенство права (правосуддя)	39,7	40,1	40,2	41,9	39,6	40,1
Важко відповісти	9,3	4,9	7,0	5,6	7,6	9,2
Держава повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя	54,2	59,9	59,0	66,8	55,8	49,3
Держава повинна забезпечити всім громадянам пристойний рівень життя, хай не дуже високий, але всім	37,9	32,2	35,2	28,9	37,8	43,4
Важко відповісти	7,9	7,9	5,8	4,4	6,4	7,4
Краще жити в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності	54,7	41,8	53,4	51,1	54,3	59,5
Краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам	31,9	45,2	35,7	40,3	33,9	28,5
Важко відповісти	13,4	13,1	10,9	8,7	11,8	12,0
В Україні живуть різні спільноти, вони повинні мати право визнавати своїх героїв, свої свята, шанувати свої традиції. Це не є перешкодою для цілісності та єдності держави і громадянського суспільства	56,8	55,0	60,3	61,5	59,8	54,1
В Україні мають бути впроваджені одні й ті самі символи для всіх: герої, свята, традиції. У протилежному випадку Україна ніколи не буде єдиною цілісною державою	31,4	33,6	30,4	30,4	30,4	34,0
Важко відповісти	11,8	11,4	9,3	8,1	9,7	11,9
Відносини між людьми повинні визначатися писаним правом (законом)	62,1	54,1	61,9	63,3	61,3	63,0
Відносини між людьми повинні визначатися традицією, "неписаними правилами"	26,9	39,0	28,7	29,6	28,4	26,3
Важко відповісти	11,0	6,9	9,4	7,1	10,3	10,7

З яким із наведених тверджень Ви згодні більшою мірою?
% представників середнього класу (Продовження)

РЕГІОНИ					
	ЗАХІД	ЦЕНТР	ПІВДЕНЬ	СХІД	ДОНБАС
Рівність – це насамперед рівність можливостей виявити свої здібності і рівність усіх перед законом	71,6	54,1	58,6	67,5	85,2
Рівність – це насамперед рівність доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх	24,9	42,0	36,9	30,2	13,3
Важко відповісти	3,6	3,9	4,5	2,4	1,5
	ЗАХІД	ЦЕНТР	ПІВДЕНЬ	СХІД	ДОНБАС
Головне, першорядне – це демократія, верховенство права (правосуддя)	49,5	39,9	23,4	39,2	46,4
Головне, першорядне – це сильна економіка	43,7	55,1	71,2	57,5	45,9
Важко відповісти	6,8	5,0	5,4	3,3	7,7
	ЗАХІД	ЦЕНТР	ПІВДЕНЬ	СХІД	ДОНБАС
Держава повинна забезпечити всім громадянам пристойний рівень життя, хай не дуже високий, але всім	27,3	28,7	33,3	28,6	29,6
Держава повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя	67,5	67,6	62,2	66,7	66,3
Важко відповісти	5,2	3,7	4,5	4,7	4,1
	ЗАХІД	ЦЕНТР	ПІВДЕНЬ	СХІД	ДОНБАС
Краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам	50,8	33,3	30,0	36,2	49,5
Краще жити в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності	40,4	58,3	57,3	54,5	44,4
Важко відповісти	8,7	8,3	12,7	9,4	6,1
	ЗАХІД	ЦЕНТР	ПІВДЕНЬ	СХІД	ДОНБАС
В Україні живуть різні спільноти, вони повинні мати право визнавати своїх героїв, свої свята, шанувати свої традиції. Це не є перешкодою для цілісності та єдності держави і громадянського суспільства	58,6	63,7	58,2	53,1	71,9
В Україні мають бути впроваджені одні й ті самі символи для всіх: герої, свята, традиції. У протилежному випадку Україна ніколи не буде єдиною цілісною державою	32,7	29,8	33,6	35,7	19,9
Важко відповісти	8,7	6,5	8,2	11,3	8,2
	ЗАХІД	ЦЕНТР	ПІВДЕНЬ	СХІД	ДОНБАС
Відносини між людьми повинні визначатися традицією, “неписаними правилами”	31,1	36,9	22,7	20,7	20,4
Відносини між людьми повинні визначатися писаним правом (законом)	61,6	55,9	68,2	70,9	75,5
Важко відповісти	7,4	7,2	9,1	8,5	4,1

■ Соціально-класові групи: загальні дані

Який клас переважно визначає сьогодні в Україні...? % опитаних						
...практику дотримання законів						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Вищий	21,6	31,8	21,6	22,2	21,4	22,8
Середній	40,0	45,1	49,5	53,8	47,8	29,5
Нижчий	14,2	12,4	11,2	10,0	11,7	18,5
Важко відповісти	24,1	10,7	17,7	14,0	19,2	29,2
...етичні норми поведінки						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Вищий	14,6	28,5	14,7	14,3	14,9	14,7
Середній	44,4	49,2	54,7	61,7	51,8	34,7
Нижчий	12,5	8,1	9,0	6,7	10,0	17,2
Важко відповісти	28,5	14,2	21,6	17,3	23,3	33,3
...норми поведінки в бізнесі						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Вищий	41,1	50,4	43,0	44,3	42,5	41,9
Середній	31,6	33,1	37,3	40,9	35,8	26,2
Нижчий	4,1	8,2	3,4	2,6	3,7	4,1
Важко відповісти	23,1	8,3	16,3	12,2	18,0	27,9
...стандарти споживання						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Вищий	21,5	42,8	20,2	19,1	20,6	26,3
Середній	44,6	37,8	54,8	61,1	52,2	32,6
Нижчий	11,1	10,5	8,8	7,7	9,2	13,8
Важко відповісти	22,7	8,9	16,3	12,1	18,0	27,3
...взірці масової культури						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Вищий	18,6	42,3	18,9	18,6	19,1	20,2
Середній	47,3	37,4	56,0	58,6	55,0	36,7
Нижчий	10,7	9,3	8,5	9,6	8,1	13,9
Важко відповісти	23,3	11,0	16,5	13,1	17,9	29,1

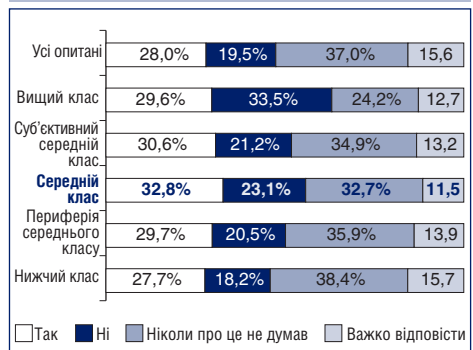
Більшості людей можна довіряти чи потрібно бути дуже обережним у відносинах з людьми?
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Потрібно бути дуже обережним у відносинах з людьми	57,9	55,1	58,4	59,6	58,0	59,9
Більшості людей можна довіряти	26,6	27,8	27,7	28,4	27,4	26,2
Важко відповісти	15,6	17,1	13,9	12,0	14,6	13,9

Хто є головним платником податків в Україні?
% опитаних



Чи є сьогодні в Україні належність до середнього класу престижною?
% опитаних



Наскільки Ви в цілому довіряєте таким людям і соціальним інститутам?*
середній бал

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Сім'я	8,9	8,5	9,1	9,1	9,1	8,7
Родичі (але не сім'я)	8,1	7,9	8,2	8,2	8,2	7,9
Друзі	7,6	7,6	7,7	7,9	7,7	7,5
Сусіди	6,6	6,5	6,7	6,7	6,8	6,6
Жителі Вашого міста чи села	5,9	5,9	6,0	6,0	6,1	5,8
Колеги по роботі, навчанню, іншій організованій діяльності	5,9	6,1	6,1	6,1	6,1	5,6
Формальна чи не формальна організація, де Ви працюєте, навчаєтеся, займаєтеся іншою діяльністю	5,5	5,7	5,7	5,8	5,7	5,2
Українське суспільство в цілому	4,9	5,3	5,1	5,0	5,1	4,7
Місцева влада	3,7	4,5	3,9	3,9	3,9	3,4
Центральна влада України	3,5	4,4	3,7	3,8	3,7	3,2
Незнайома людина	3,5	4,0	3,6	3,7	3,6	3,5
Національний банк України	3,0	4,1	3,2	3,1	3,2	2,7
Комерційні банки	2,5	3,5	2,6	2,6	2,6	2,2
Страхові компанії	2,4	3,4	2,6	2,7	2,5	2,1

* За 11-бальною шкалою від "0" до "10", де "0" означає – "зовсім не довіряю", а "10" – "повністю довіряю".

■ Соціально-класові групи: загальні дані

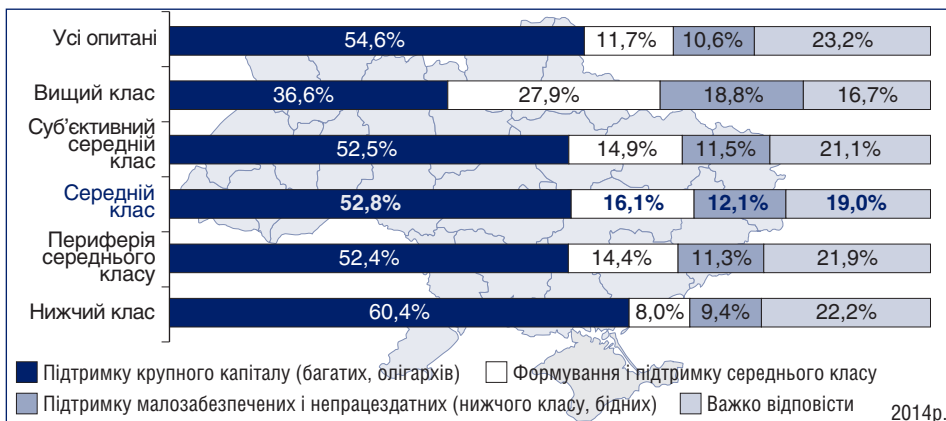
Індекс довіри

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Інтегральний індекс довіри	5,2	5,6	5,4	5,4	5,4	5,0
Індекси довіри до:						
найближчого соціального оточення	7,8	7,6	7,9	7,9	7,9	7,6
організації та соціального оточення за місцем роботи чи навчання	5,7	5,9	5,9	6,0	5,9	5,4
суспільства в цілому	4,9	5,3	5,1	5,0	5,1	4,7
людей, які не належать до найближчого соціального оточення	4,7	4,9	4,8	4,9	4,8	4,7
державних і суспільних інститутів	3,0	4,0	3,2	3,2	3,2	2,7

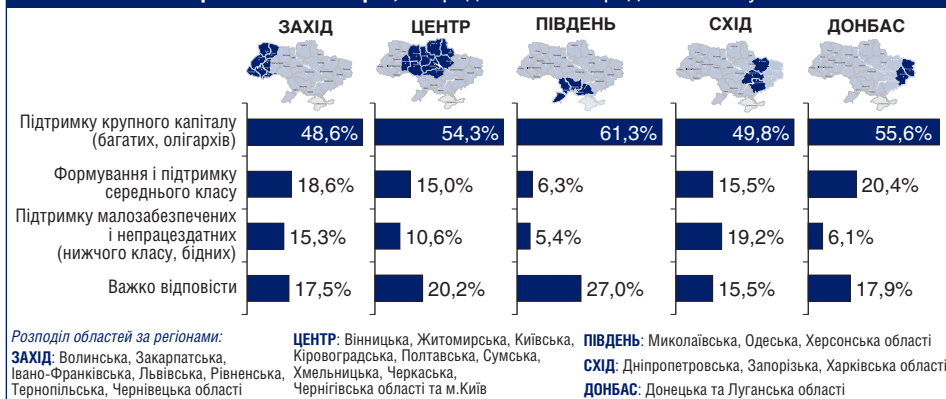
Оскільки кожен профільний індекс будувався на основі різної кількості показників, для того, щоб показники за різними індексами могли бути порівнюваними, під час їх обчислення здійснювалося т.зв. нормування – шляхом поділу суми балів, отриманих за показниками, що належать до профільного індексу, на кількість показників.

Інтегральний індекс вираховувався як сума балів за профільними індексами (отриманими після їх нормування), поділена на кількість профільних індексів (тобто на 5, оскільки маємо п'ять профільних індексів). Інтегральний індекс та профільні індекси набувають значення від 0 до 10.

На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади?
% опитаних



регіональний зріз, % представників середнього класу



На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади?

динаміка (2005-2014рр.)						
	Усі опитані			Суб'єктивний середній клас		
	2005	2008	2014	2005	2008	2014
Підтримку крупного капіталу (багатих, олігархів)	48,2	47,4	54,6	45,3	42,7	52,5
Підтримку малозабезпечених і непрацевдатних (нижчого класу, бідних)	16,0	18,4	10,6	16,0	19,1	11,5
Формування і підтримку середнього класу	10,0	12,4	11,7	13,0	16,4	14,9
Важко відповісти	25,8	21,9	23,2	25,6	21,7	21,1

Що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки?*

% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Все одно ці гроші будуть розкрадені чиновниками	28,6	24,0	27,9	29,8	27,2	30,4
Гроші платників податків не крадуть, але розподіляють неправильно	16,6	10,7	18,3	21,3	17,1	15,6
У Вас відбирають чесно зароблені гроші	16,2	10,7	16,2	15,1	16,7	16,1
Ці гроші – запорука Вашого соціального захисту в майбутньому	11,5	11,5	13,2	13,2	13,2	8,6
Ці гроші повернуться до Вас та Ваших близьких через державну систему соціального забезпечення	10,5	16,2	11,8	11,9	11,7	8,8
Ви відчуваєте себе частинкою єдиної фінансової системи країни	9,1	15,5	9,3	11,7	8,4	8,3
Ви підтримуєте тих, хто потребує цих грошей більше, ніж Ви	7,6	15,3	8,9	8,4	9,1	5,3
Інше	2,9	2,1	2,8	2,9	2,7	2,6
Важко відповісти	20,3	14,5	16,0	10,0	18,5	24,0

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

■ Соціально-класові групи: загальні дані

Якій частині тих людей, з якими Ви безпосередньо спілкуєтеся, властиве наступне?
% опитаних відповідної групи

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Намагання жити, не порушуючи норми моралі						
Властиво всім або більшості з них*	56,5	53,1	61,2	64,1	60,1	53,6
Приблизно половині	16,0	18,4	16,5	17,5	16,2	15,8
Властиво меншості або нікому не властиво**	13,1	18,6	12,8	11,2	13,5	15,1
Важко відповісти	14,4	10,0	9,5	7,3	10,3	15,5
Намагання жити, не порушуючи закон						
Властиво всім або більшості з них*	53,5	40,0	58,5	59,7	58,0	50,3
Приблизно половині	15,4	17,7	15,8	18,6	14,7	15,9
Властиво меншості або нікому не властиво**	14,8	24,0	14,3	12,8	14,9	16,8
Важко відповісти	16,4	18,3	11,3	8,9	12,3	17,0
Прагнення захищати та втілювати в життя демократичні цінності						
Властиво всім або більшості з них*	37,0	41,1	40,8	42,1	40,2	33,2
Приблизно половині	20,7	17,7	23,5	28,6	21,4	18,7
Властиво меншості або нікому не властиво**	17,8	20,8	17,0	14,5	17,8	21,8
Важко відповісти	24,5	20,3	18,7	14,4	20,5	26,3
Активна громадянська позиція						
Властиво всім або більшості з них*	13,5	23,3	16,3	16,1	16,4	11,4
Приблизно половині	20,0	21,3	22,0	27,8	19,6	16,7
Властиво меншості або нікому не властиво**	50,5	44,2	50,0	48,9	50,4	55,8
Важко відповісти	15,9	11,2	11,7	7,2	13,6	16,1
Участь у діяльності громадських і волонтерських об'єднань						
Властиво всім або більшості з них*	6,6	22,5	8,4	8,2	8,5	4,2
Приблизно половині	11,2	16,9	13,1	15,4	12,2	8,2
Властиво меншості або нікому не властиво**	67,2	52,5	67,2	69,3	66,3	72,9
Важко відповісти	15,0	8,1	11,3	7,1	13,0	14,7
Надання благодійної допомоги						
Властиво всім або більшості з них*	11,5	21,8	14,3	14,4	14,3	8,0
Приблизно половині	17,4	23,1	20,0	23,7	18,5	14,2
Властиво меншості або нікому не властиво**	57,9	46,3	56,1	55,2	56,4	64,3
Важко відповісти	13,2	8,8	9,6	6,7	10,8	13,5
Звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до/через впливових знайомих						
Властиво всім або більшості з них*	12,1	22,7	14,4	14,3	14,5	9,6
Приблизно половині	16,2	19,6	18,3	22,7	16,5	13,1
Властиво меншості або нікому не властиво**	50,0	48,4	49,6	49,0	49,8	56,3
Важко відповісти	21,7	9,2	17,7	14,1	19,1	21,0
Давання хабарів посадовим особам під час вирішення своїх проблем у державних чи інших установах						
Властиво всім або більшості з них*	8,8	18,1	8,3	8,5	8,2	8,8
Приблизно половині	11,0	10,5	12,0	14,1	11,2	10,6
Властиво меншості або нікому не властиво**	48,4	48,7	51,7	51,5	51,8	50,0
Важко відповісти	31,9	22,8	28,0	25,9	28,8	30,6
Прагнення отримати хабар чи інші незаконні доходи						
Властиво всім або більшості з них*	4,8	12,2	4,7	4,8	4,7	5,1
Приблизно половині	7,3	10,3	7,9	9,4	7,2	7,0
Властиво меншості або нікому не властиво**	52,1	50,9	56,0	56,3	55,9	54,2
Важко відповісти	35,3	26,6	31,4	29,4	32,3	33,8
Намагання в різний спосіб ухилитися від сплати податків						
Властиво всім або більшості з них*	4,8	13,2	5,1	5,7	4,7	3,9
Приблизно половині	8,3	8,4	9,2	9,7	9,0	7,7
Властиво меншості або нікому не властиво**	55,8	56,8	58,6	60,0	58,0	58,3
Важко відповісти	31,2	21,4	27,2	24,6	28,2	30,1

* Сума варіантів відповіді "властиво всім або майже всім" та "властиво більшості з них".

** Сума варіантів відповіді "властиво меншості" та "(майже) нікому на властиво".

ГРОМАДСЬКА АКТИВНІСТЬ

Чи можна про Вас сказати, що Ви...?

...цікавиться політикою (% опитаних)

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Так	55,6	73,0	60,3	64,3	58,7	52,8
Ні	38,2	22,9	34,3	31,6	35,5	42,3
Важко відповісти	6,2	4,2	5,4	4,2	5,9	5,0

% представників середнього класу

	Стать		Регіони					
	Жінки	Чоловіки	Україна	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
Так	55,0	55,6	64,3	69,7	67,0	62,2	55,2	57,4
Ні	40,0	38,2	31,6	26,0	28,5	35,1	39,2	40,5
Важко відповісти	5,0	6,2	4,2	4,4	4,4	2,7	5,7	2,1

...постійно слідкуєте за подіями політичного життя України (% опитаних)

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Так	53,8	70,2	58,7	59,0	58,6	52,2
Ні	40,3	29,8	36,4	37,0	36,2	42,7
Важко відповісти	5,9	0,0	4,9	4,0	5,2	5,1

% представників середнього класу

	Стать		Регіони					
	Жінки	Чоловіки	Україна	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
Так	56,0	62,2	59,0	62,0	59,9	38,7	56,3	65,3
Ні	40,4	33,5	37,0	34,2	36,5	55,0	39,4	30,6
Важко відповісти	3,6	4,3	4,0	3,8	3,5	6,3	4,2	4,1

...маєте стійкі політичні переконання (% опитаних)

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Так	39,8	57,0	43,8	44,7	43,4	37,0
Ні	47,5	38,4	43,8	43,8	43,8	52,4
Важко відповісти	12,8	4,6	12,4	11,5	12,8	10,6

% представників середнього класу

	Стать		Регіони					
	Жінки	Чоловіки	Україна	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
Так	40,0	49,6	44,7	51,4	37,6	50,5	45,1	48,5
Ні	47,3	40,2	43,8	39,9	54,3	39,6	35,7	33,2
Важко відповісти	12,7	10,3	11,5	8,7	8,1	9,9	19,2	18,4

■ Соціально-класові групи: загальні дані

Чи можна про Вас сказати, що Ви...? *Продовження*

...є членом політичної партії (% опитаних)

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Так	2,5	9,2	3,1	2,0	3,5	1,9
Ні	94,6	88,3	94,5	96,1	93,8	95,9
Важко відповісти	2,9	2,4	2,5	1,9	2,7	2,2

% представників середнього класу

	Стать		Регіони					
	Жінки	Чоловіки	Україна	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
Так	2,0	2,2	1,7	0,9	1,9	4,1	45,1	48,5
Ні	96,1	95,4	96,5	98,2	96,2	94,4	35,7	33,2
Важко відповісти	1,9	2,5	1,9	0,9	1,9	1,5	19,2	18,4

...берете участь у діяльності громадських організацій (% опитаних)

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Так	2,5	9,2	3,1	2,0	3,5	1,9
Ні	94,6	88,3	94,5	96,1	93,8	95,9
Важко відповісти	2,9	2,4	2,5	1,9	2,7	2,2

% представників середнього класу

	Стать		Регіони					
	Жінки	Чоловіки	Україна	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
Так	43,4	37,0	10,0	11,7	6,3	3,6	12,6	18,4
Ні	43,8	52,4	86,0	84,2	89,4	91,9	83,6	78,1
Важко відповісти	12,8	10,6	4,0	4,1	4,3	4,5	3,7	3,6

Чи можна про Вас сказати, що Ви...? (динаміка 2008-2014рр.)

% опитаних

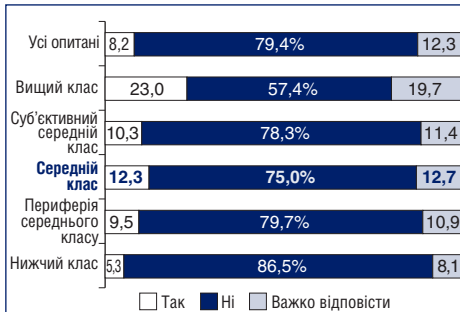
	Цікавиться політикою					Постійно слідкуєте за подіями політичного життя України			
	Усі опитані		Суб'єктивний середній клас			Усі опитані		Суб'єктивний середній клас	
	2008	2014	2008	2014		2008	2014	2008	2014
Так	55,0	55,6	62,0	60,3	Так	41,1	53,8	44,6	58,7
Ні	40,0	38,2	33,4	34,3	Ні	54,1	40,3	50,4	36,4
Важко відповісти	5,0	6,2	4,7	5,4	Важко відповісти	4,9	5,9	5,0	4,9

Маєте стійкі політичні переконання

Є членом політичної партії

	Усі опитані		Суб'єктивний середній клас			Усі опитані		Суб'єктивний середній клас	
	2008	2014	2008	2014		2008	2014	2008	2014
	Так	36,9	39,8	42,4		43,8	Так	4,7	2,5
Ні	51,8	47,5	46,6	43,8	Ні	91,4	94,6	91,1	94,5
Важко відповісти	11,2	12,8	11,0	12,4	Важко відповісти	3,9	2,9	3,6	2,5

Чи можете Ви сказати, що Ви залучені до активної громадської діяльності? % опитаних



□ Так ■ Ні □ Важко відповісти

динаміка 2005-2014рр.

	Усі опитані			Суб'єктивний середній клас		
	2005	2008	2014	2005	2008	2014
Так	9,4	11,6	8,2	13,2	15,5	10,3
Ні	84,5	76,2	79,4	80,9	71,4	78,3
Важко відповісти	6,1	12,2	12,3	6,0	13,2	11,4

% представників середнього класу

	Регіони					
	Україна	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
Так	12,3	18,6	9,4	5,4	12,2	12,3
Ні	75,0	70,8	81,3	81,1	71,4	66,2
Важко відповісти	12,7	10,7	9,3	13,5	16,4	21,5

Чому Ви займаєтесь цією діяльністю?*

% тих, хто займається громадською діяльністю

	Усі опитані	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Ця діяльність відповідає моїм переконанням	45,7	48,1	46,4	49,0	41,8
Ця діяльність мені цікава	29,4	28,3	30,9	27,0	33,2
Я одержую за це гроші	8,5	7,6	8,9	6,9	11,0
Ця діяльність допомагає мені вирішити мої особисті проблеми	8,4	8,9	9,2	8,8	4,3
Інше	2,3	1,3	1,1	1,4	1,9
Важко відповісти	5,8	5,8	3,5	7,0	7,8

* Даних стосовно вищого класу немає через малу наповненість групи.

Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності? % тих, хто не залучений до громадської діяльності



□ Не маю потреби в цьому

■ Не маю можливості □ Важко відповісти

Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності? % тих, хто не залучений до громадської діяльності

динаміка 2005-2014рр.

	Усі опитані		Суб'єктивний середній клас	
	2008	2014	2008	2014
Не маю потреби в цьому	58,8	59,6	60,1	58,3
Не маю можливості	31,0	24,3	31,6	24,9
Важко відповісти	10,2	16,2	8,3	16,8

Чому Ви займаєтесь громадською діяльністю? % тих, хто займається активною громадською діяльністю

	Усі опитані		Суб'єктивний середній клас	
	2008	2014	2008	2014
Я одержую за це гроші	13,0	8,5	11,7	7,6
Ця діяльність допомагає мені вирішити мої особисті проблеми	16,4	8,4	16,1	8,9
Ця діяльність відповідає моїм переконанням	27,3	45,7	31,2	48,1
Ця діяльність мені цікава	37,5	29,4	36,3	28,3
Інше	2,3	2,3	2,1	1,3
Важко відповісти	3,4	5,8	2,5	5,8

■ Соціально-класові групи: загальні дані

Що заважає Вашій громадській активності?*

% тих, хто не залучений до громадської діяльності через те, що не має можливості

	Усі опитані	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Відсутність вільного часу	40,1	49,8	54,4	48,0	26,9
Не бачу лідера, якому можна довіряти	14,1	13,6	18,5	11,6	14,8
Недостатність грошей та інших ресурсів для здійснення такої діяльності	12,0	9,2	6,0	10,4	17,4
Незнання, як досягти своєї мети	9,0	7,8	7,6	7,9	9,1
Не маю однодумців	5,8	4,4	5,3	4,0	7,0
Загроза протидії з боку органів влади, силових структур, керівництва тощо	4,3	4,7	5,2	4,4	4,3
Інше	15,2	11,6	5,4	14,2	20,4
Важко відповісти	10,8	9,1	11,1	8,3	12,4

* Даних стосовно вищого класу немає через малу наповненість групи.

• Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

У якому випадку у Вас може з'явитися потреба в активній громадській діяльності?*

% тих, хто не залучений до громадської діяльності через те, що не має потреби в ній

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний Середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Якщо така діяльність принесе конкретну користь мені або моїй сім'ї	29,4	20,8	30,5	30,9	30,3	27,3
Якщо під загрозою опиниться життя, здоров'я або добробут моїх близьких і така діяльність буде сприяти ліквідації цієї загрози	23,7	21,1	24,3	25,7	23,7	22,2
Якщо за це будуть платити гроші	19,8	10,8	19,0	18,1	19,4	19,5
Якщо така діяльність буде приносити конкретну користь суспільству	16,6	16,6	18,2	18,4	18,1	13,7
Якщо така діяльність допоможе стати відомою людиною	3,1	6,8	2,8	2,1	3,1	2,4
Інше	5,8	9,4	5,9	6,4	5,7	5,8
Важко відповісти	19,7	19,4	17,1	16,2	17,4	21,6

динаміка 2005-2014рр.

	Усі опитані		Суб'єктивний середній клас	
	2008	2014	2008	2014
Якщо така діяльність принесе конкретну користь мені або моїй сім'ї	37,1	29,4	41,8	30,5
Якщо під загрозою опиниться життя, здоров'я або добробут моїх близьких і така діяльність буде сприяти ліквідації цієї загрози	29,2	23,7	28,4	24,3
Якщо за це будуть платити гроші	21,9	19,8	20,6	19,0
Якщо така діяльність буде приносити конкретну користь суспільству	14,8	16,6	15,7	18,2
Якщо така діяльність допоможе стати відомою людиною	3,9	3,1	4,0	2,8
Інше	5,7	5,8	3,5	5,9
Важко відповісти	14,5	19,7	10,0	17,1

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти, як їм потрібно діяти, щоб досягти більшого ефекту? (% опитаних)

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Створити громадську організацію або приєднатися до вже існуючої	44,9	48,6	48,2	51,4	46,9	45,2
Діяти спільно неформально (не реєструючи цю діяльність і не створюючи організації)	19,1	25,7	21,5	22,4	21,1	17,6
Діяти кожному індивідуально	7,8	9,5	8,3	8,2	8,4	6,2
Інше	4,5	1,9	4,7	5,0	4,5	3,8
Важко відповісти	23,7	14,3	17,3	12,9	19,1	27,1

Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об'єднань, партій?* (% опитаних)

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Профспілка	5,4	7,8	6,7	7,8	6,2	2,9
Громадська організація	4,2	18,0	5,6	7,5	4,8	2,2
Релігійне об'єднання, громада	2,5	3,0	2,0	2,0	2,0	2,8
Політична партія	2,0	6,0	2,4	2,2	2,5	1,6
Спортивна організація	1,9	9,3	2,6	3,6	2,2	0,5
Наукове, освітнє об'єднання	0,9	5,4	1,3	2,0	1,0	0,4
Творча спілка	0,9	3,8	1,1	1,3	1,0	0,6
Інше	0,7	0,0	0,8	1,1	0,6	0,2
Ні, я не є членом жодного з громадських об'єднань	84,3	61,9	81,3	77,5	82,9	90,1

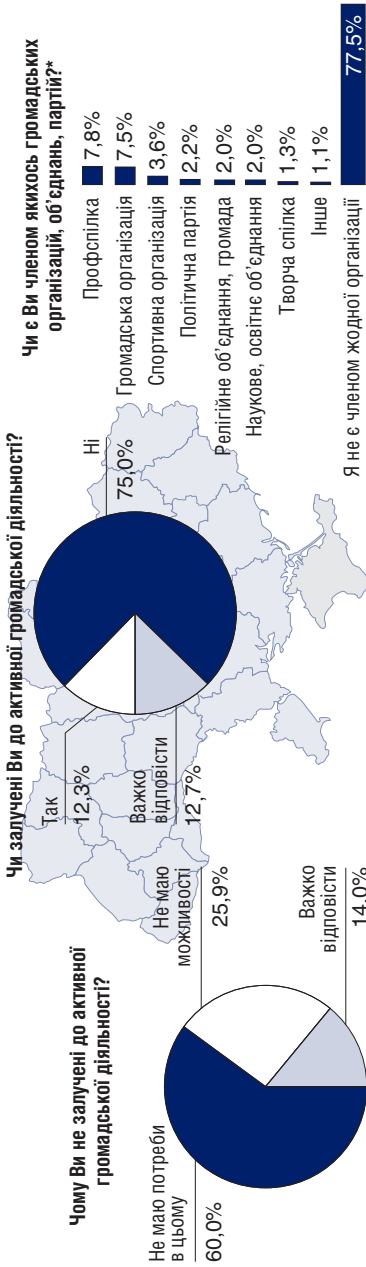
* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

До яких заходів Ви вдалися б для захисту Ваших порушених прав насамперед?* (% опитаних)

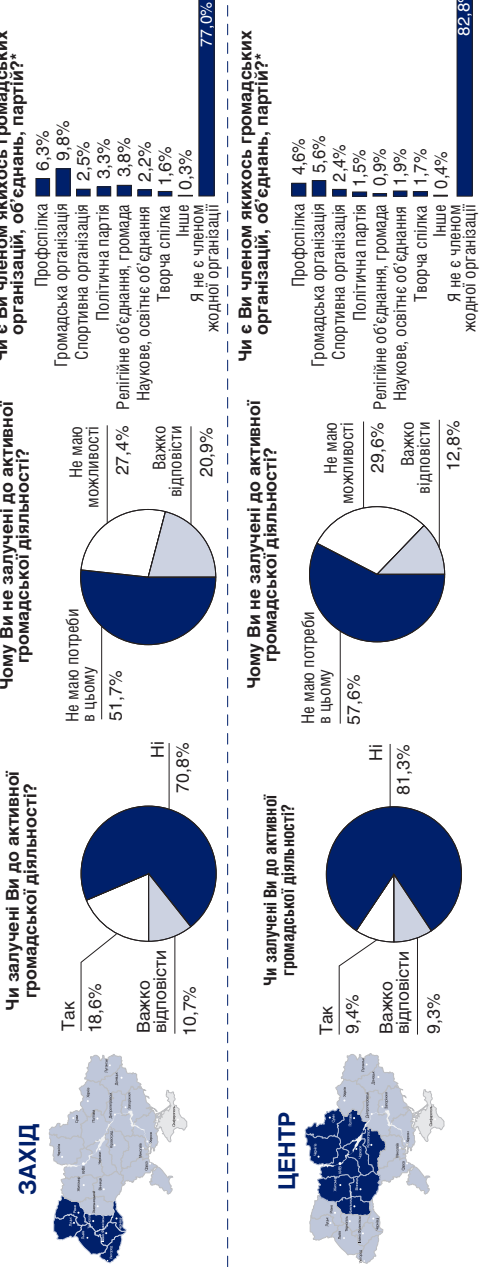
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Звернення до суду	37,3	49,0	44,2	51,4	41,3	30,4
Звернення до адвоката	26,6	49,6	34,1	40,6	31,4	18,8
Звернення до прокуратури	16,0	27,9	20,2	23,4	18,9	11,3
Звернення по допомогу у вирішенні проблеми до/через впливових знайомих	11,3	13,8	13,7	17,8	12,1	8,5
Звернення до органів влади (включно з народними депутатами та Президентом)	10,1	11,3	11,2	13,0	10,4	9,4
Звернення до неурядових правозахисних організацій	4,4	5,9	4,7	5,6	4,3	4,4
Звернення до Уповноваженого Верховної Ради з прав людини	4,1	8,7	5,2	5,6	5,1	2,7
Звернення до Європейського суду з прав людини	2,9	9,2	3,6	5,1	3,0	2,0
Проведення акцій непокорі (пікетування, голодування тощо)	2,7	2,0	3,1	3,4	2,9	2,0
Звернення до міжнародних організацій	2,1	3,2	2,6	3,5	2,2	1,7
Інше	2,8	0,5	2,2	2,3	2,1	3,5
Не вдавався до жодних заходів	18,3	7,6	13,8	8,8	15,8	26,4
Важко відповісти	17,6	10,8	13,3	8,1	15,4	18,8

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Характеристики громадської активності представників середнього класу (% опитаних)



РЕГІОНИ**



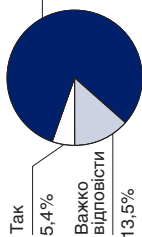
РЕГІОНИ**

Продовження

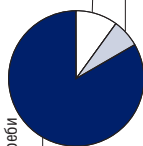
ПІВДЕНЬ



Чи залучені Ви до активної громадської діяльності?

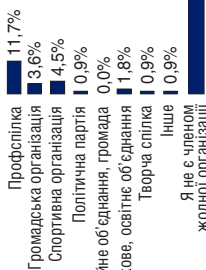


Не маю потреби в цьому

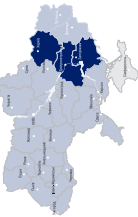


Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?

Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об'єднань, партій?*

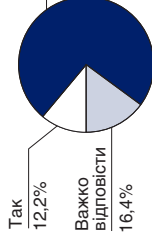


Чи залучені Ви до активної громадської діяльності?

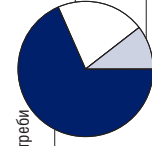


СХІД

Чи залучені Ви до активної громадської діяльності?

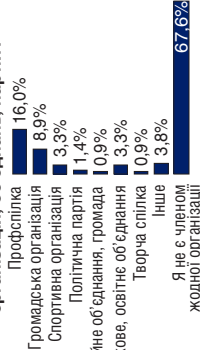


Не маю потреби в цьому



Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?

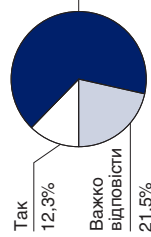
Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об'єднань, партій?*



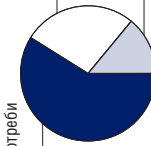
ДОНБАС



Чи залучені Ви до активної громадської діяльності?

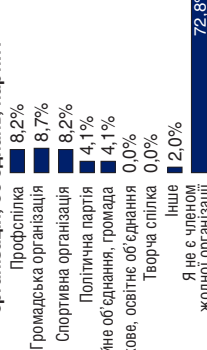


Не маю потреби в цьому



Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?

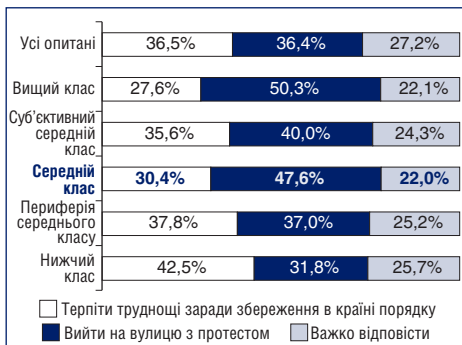
Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об'єднань, партій?*



* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

** Використовується наступний розподіл територій за регіонами: Захід: Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області; Центр: Київ, Вінницька, Житомирська, Київська, Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області; Південь: Миколаївська, Одеська, Херсонська області; Схід: Дніпропетровська, Запорізька, Харківська області; Донбас: Донецька та Луганська області.

Що краще – терпіти труднощі (матеріальні труднощі, утиск громадянських прав тощо) заради збереження в країні порядку, або вийти на вулицю з протестом?
% опитаних



Що краще – терпіти труднощі (матеріальні труднощі, утиск громадянських прав тощо) заради збереження в країні порядку, чи вийти на вулицю з протестом?*

динаміка 2005-2014рр.

	Усі опитані		Суб'єктивний середній клас	
	2009*	2014	2009	2014
Вийти на вулицю з протестом	46,5	36,4	50,1	40,0
Терпіти труднощі заради збереження в країні порядку	34,8	36,5	30,1	35,6
Важко відповісти	18,7	27,2	19,9	24,3

* Дослідження проведене соціологічною службою Центру Разумкова з 19 по 26 жовтня 2009р. Опитано 2010 респондентів у всіх регіонах України. Теоретична похибка вибірки – 2,3%.

Чи берете (брали) Ви особисто участь у...?

% опитаних

...допомозі учасникам Майдану

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас	Жінки, % середнього класу	Чоловіки, % середнього класу
Так	19,2	30,2	23,4	29,8	20,8	14,8	23,7	36,2
Ні	79,7	66,5	75,3	68,8	77,9	84,5	74,8	62,7
Важко відповісти	1,1	3,3	1,3	1,4	1,3	0,8	1,5	1,1

...допомозі учасникам Антимайдану

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас	Жінки, % середнього класу	Чоловіки, % середнього класу
Так	1,8	11,5	2,0	1,5	2,2	1,2	0,8	2,3
Ні	96,9	85,2	96,4	96,7	96,3	98,0	97,4	96,0
Важко відповісти	1,3	3,3	1,6	1,8	1,5	0,8	1,8	1,7

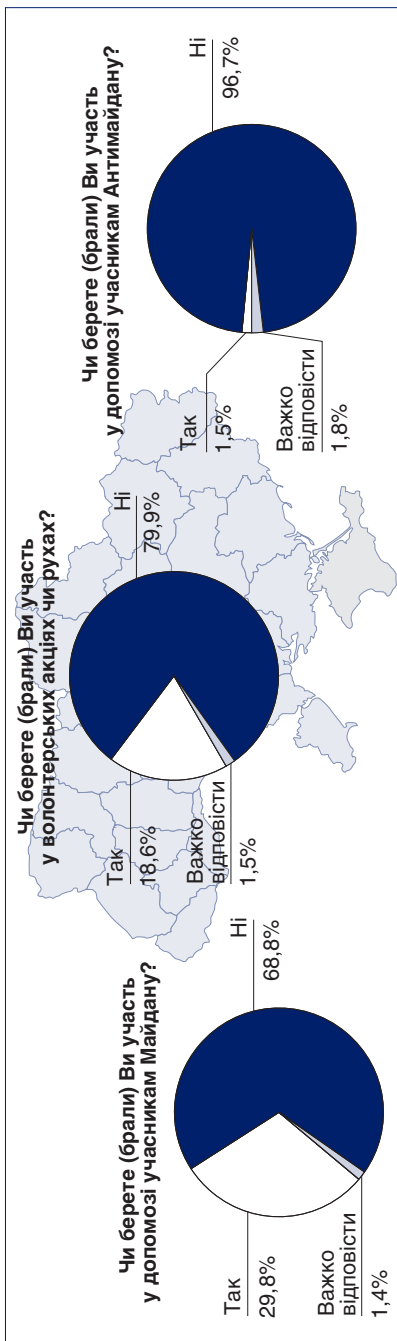
...волонтерських акціях чи рухах

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас	Жінки, % середнього класу	Чоловіки, % середнього класу
Так	12,5	33,0	15,5	18,6	14,3	8,1	14,9	22,4
Ні	86,4	63,7	83,1	79,9	84,4	91,2	83,3	76,5
Важко відповісти	1,1	3,3	1,4	1,5	1,3	0,8	1,8	1,1

...зборі коштів на потреби військових формувань

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	Середній клас	Периферія середнього класу	Нижчий клас	Жінки, % середнього класу	Чоловіки, % середнього класу
Так	35,3	49,1	41,9	48,0	39,3	27,7	45,5	50,6
Ні	63,6	48,0	56,8	50,7	59,4	71,5	53,3	48,1
Важко відповісти	1,1	2,9	1,3	1,3	1,3	0,8	1,2	1,3

Характеристики участі представників середнього класу у волонтерських акціях чи рухах, допомозі Майдану / Антимайдану (% опитаних)

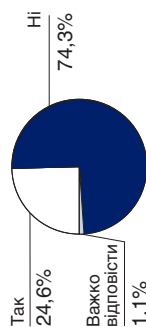


РЕГІОНИ*

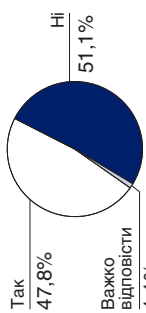
ЗАХІД



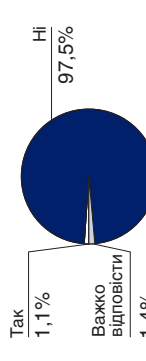
Чи берете (брали) Ви участь у волонтерських акціях чи рухах?



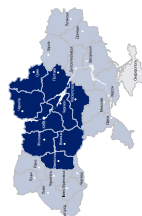
Чи берете (брали) Ви участь у допомозі учасникам Майдану?



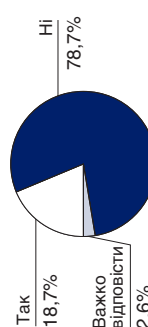
Чи берете (брали) Ви участь у допомозі учасникам Антимайдану?



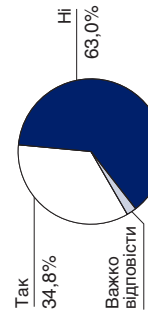
ЦЕНТР



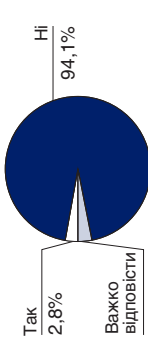
Чи берете (брали) Ви участь у волонтерських акціях чи рухах?



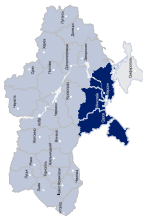
Чи берете (брали) Ви участь у допомозі учасникам Майдану?



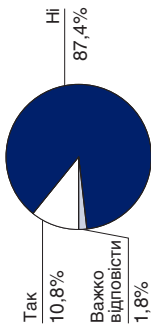
Чи берете (брали) Ви участь у допомозі учасникам Антимайдану?



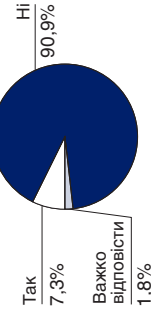
ПІВДЕНЬ



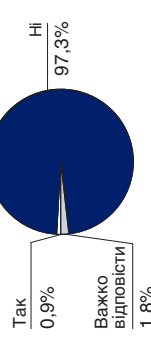
Чи берете (брали) Ви участь у волонтерських акціях чи рухах?



Чи берете (брали) Ви участь у допомозі учасникам Майдану?



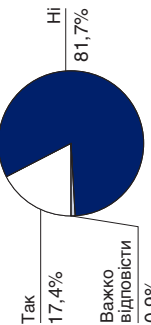
Чи берете (брали) Ви участь у допомозі учасникам Антимайдану?



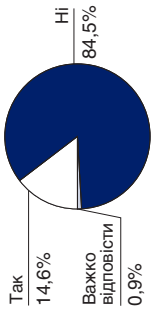
СХІД



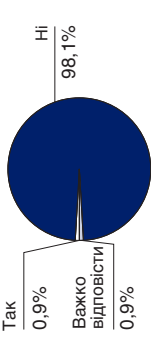
Чи берете (брали) Ви участь у волонтерських акціях чи рухах?



Чи берете (брали) Ви участь у допомозі учасникам Майдану?



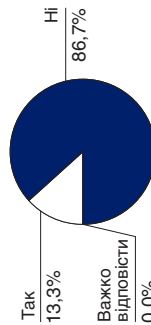
Чи берете (брали) Ви участь у допомозі учасникам Антимайдану?



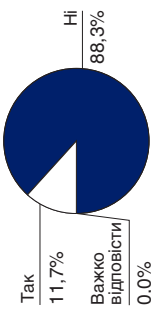
ДОНБАС



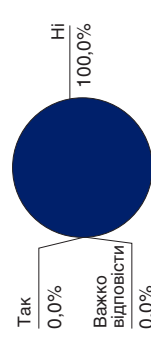
Чи берете (брали) Ви участь у волонтерських акціях чи рухах?



Чи берете (брали) Ви участь у допомозі учасникам Майдану?



Чи берете (брали) Ви участь у допомозі учасникам Антимайдану?



* Використовується наступний розподіл території за регіонами: Захід: Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області; Центр: Київ, Вінницька, Житомирська, Київська, Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області; Південь: Миколаївська, Одеська, Херсонська області; Схід: Дніпропетровська, Запорізька, Харківська області; Донбас: Донецька та Луганська області.

Як часто Ви робите наступне?
 % опитаних

Читаєте художню літературу			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	25,6	16,3	37,4
Кілька разів на рік	33,6	32,9	32,6
Один-два рази на місяць	17,8	20,3	16,0
Хоча б раз на тиждень	14,1	18,9	7,7
Майже щодня	8,9	11,6	6,3
Не відповіли	0,0	0,0	0,0

Читаєте спеціальну літературу			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	37,6	28,3	53,4
Кілька разів на рік	20,9	20,1	19,1
Один-два рази на місяць	18,0	20,5	12,9
Хоча б раз на тиждень	16,5	21,1	11,7
Майже щодня	6,9	10,0	2,9
Не відповіли	0,0	0,0	0,0

Слухаєте музику			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	9,9	6,1	18,0
Кілька разів на рік	5,6	4,7	6,3
Один-два рази на місяць	11,7	12,6	11,1
Хоча б раз на тиждень	25,2	24,4	26,9
Майже щодня	47,4	52,2	37,7
Не відповіли	0,1	0,0	0,0

Граєте на музичних інструментах			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	87,4	84,6	92,3
Кілька разів на рік	6,0	7,3	4,9
Один-два рази на місяць	2,4	3,7	0,9
Хоча б раз на тиждень	2,4	2,6	0,9
Майже щодня	1,5	1,6	0,9
Не відповіли	0,3	0,2	0,3

Дивитися спортивні змагання			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	37,2	31,9	48,9
Кілька разів на рік	18,1	19,5	14,6
Один-два рази на місяць	20,8	21,3	18,0
Хоча б раз на тиждень	17,0	19,5	13,4
Майже щодня	6,3	7,3	4,6
Не відповіли	0,5	0,4	0,6

Займається спортом			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	62,0	50,8	77,1
Кілька разів на рік	11,5	13,4	8,6
Один-два рази на місяць	8,6	11,2	5,4
Хоча б раз на тиждень	10,7	14,2	6,0
Майже щодня	6,8	10,0	2,3
Не відповіли	0,4	0,4	0,6

Відвідуєте музеї і виставки			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	69,9	59,3	84,9
Кілька разів на рік	25,6	33,5	14,0
Один-два рази на місяць	3,7	5,7	0,9
Хоча б раз на тиждень	0,6	0,8	0,0
Майже щодня	0,1	0,2	0,0
Не відповіли	0,4	0,4	0,3

Відвідуєте театри			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	73,7	64,0	87,1
Кілька разів на рік	23,1	30,7	12,3
Один-два рази на місяць	3,0	4,7	0,6
Хоча б раз на тиждень	0,1	0,2	0,0
Майже щодня	0,1	0,2	0,0
Не відповіли	0,1	0,2	0,0

Відвідуєте кінотеатри			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	66,3	54,3	83,7
Кілька разів на рік	25,2	33,9	13,4
Один-два рази на місяць	7,3	10,2	2,0
Хоча б раз на тиждень	0,9	1,2	0,9
Майже щодня	0,1	0,2	0,0
Не відповіли	0,1	0,2	0,0

Відвідуєте дискотеки, нічні клуби тощо			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	79,8	72,4	92,0
Кілька разів на рік	11,8	16,3	4,3
Один-два рази на місяць	6,5	8,7	2,9
Хоча б раз на тиждень	1,3	1,8	0,6
Майже щодня	0,2	0,4	0,0
Не відповіли	0,4	0,4	0,3

Ходите в гості або приймаєте гостей			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	5,6	2,6	9,1
Кілька разів на рік	26,2	18,5	36,0
Один-два рази на місяць	45,9	50,6	40,3
Хоча б раз на тиждень	20,2	25,2	13,7
Майже щодня	1,7	2,8	0,3
Не відповіли	0,3	0,2	0,6

Проводите вільний час на природі			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	7,8	4,3	13,7
Кілька разів на рік	23,7	18,7	29,1
Один-два рази на місяць	33,4	39,2	23,4
Хоча б раз на тиждень	17,7	23,4	12,0
Майже щодня	16,7	14,0	20,6
Не відповіли	0,7	0,4	1,1

Проводите вільний час у походах по магазинах, ринках тощо			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	7,2	5,5	10,3
Кілька разів на рік	10,4	9,3	12,0
Один-два рази на місяць	29,9	31,1	27,7
Хоча б раз на тиждень	41,2	38,4	41,7
Майже щодня	11,1	15,4	8,3
Не відповіли	0,2	0,2	0,0

Вийжджаєте за межі Вашого населеного пункту			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Ніколи	13,1	8,1	22,6
Кілька разів на рік	33,6	31,7	33,7
Один-два рази на місяць	29,5	32,5	26,0
Хоча б раз на тиждень	16,8	18,3	13,4
Майже щодня	6,7	8,9	4,3
Не відповіли	0,3	0,4	0,0

ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦІАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНИХ ГРУП СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Для порівняння наводяться аналогічні дані стосовно соціально-професійних груп нижчого класу (лише за тими групами, чисельність яких перевищує 50 осіб)

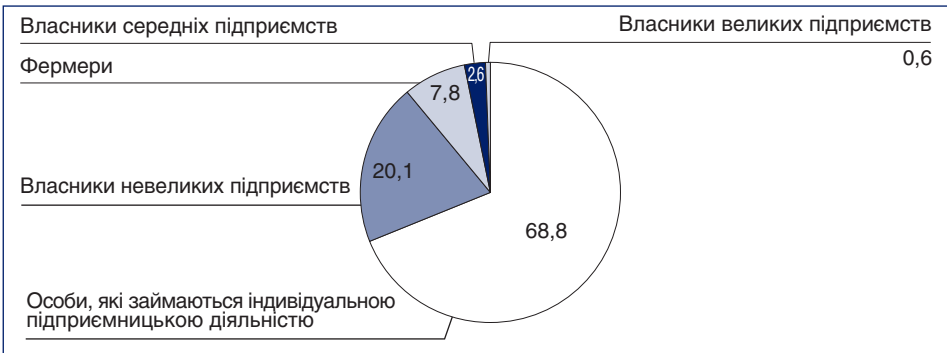
Частка соціально-статусних груп серед представників середнього класу, % опитаних



Частка представників соціально-класових груп серед підприємців, управлінців, фахівців, кваліфікованих робітників та пенсіонерів, % опитаних

	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери
Вищий клас	4,8	3,2	1,3	1,2	0,6
Середній клас	30,7	38,7	27,5	13,0	4,4
Периферія середнього класу	42,7	35,5	35,2	37,9	27,4
Нижчий клас	7,0	8,9	20,6	26,5	48,9
Не визначилися	14,8	13,7	15,3	21,4	18,8

Соціально-економічний статус підприємців, які належать до середнього класу,* % опитаних



* У цій та наступних таблицях та діаграмах дані наведені стосовно соціально-професійних груп середнього класу, якщо не зазначено інше.

МОТИВАЦІЯ ВІДНЕСЕННЯ СЕБЕ ДО СЕРЕДЬНОГО КЛАСУ

Чому Ви віднесли себе до середнього класу?
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери
Маю середній рівень доходів	33,2	38,7	42,8	31,8	37,7	29,8
Просто я так себе відчуваю	22,0	14,2	21,4	18,5	19,5	31,5
Я хочу жити так, як живе середній клас в європейських країнах	14,4	11,0	6,9	16,7	11,6	13,7
Займаюся діяльністю, якою, як правило, займаються представники середнього класу	9,7	19,4	13,1	10,0	8,4	4,0
Маю високий рівень освіти (кваліфікації)	6,8	8,4	4,8	9,2	3,7	8,1
Не хочу відносити себе до нижчого класу, це принизливо	6,2	5,2	7,6	6,9	6,0	7,3
Мої друзі належать до середнього класу	3,0	1,3	0,7	3,3	2,8	2,4
Важко відповісти / не відповіли	4,6	1,9	2,8	3,6	10,3	3,2

* Респондентам пропонувалося відзначити один варіант відповіді.

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ І СОЦІАЛЬНЕ ПОХОДЖЕННЯ

Вік респондентів

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
18-29 років	29,1	15,5	18,9	28,8	28,8	0,0	18,2	18,7	0,1
30-39 років	25,9	29,0	34,3	30,8	24,7	0,0	27,6	21,4	0,1
40-49 років	19,9	26,5	27,3	21,7	26,0	3,2	27,4	24,8	1,4
50-59 років	15,8	25,2	15,4	15,0	17,7	23,4	23,2	30,1	12,6
60 років і старші	9,4	3,9	4,2	3,7	2,8	73,4	3,7	5,0	85,9

Стать респондентів

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Жінки	50,7	30,5	41,7	59,1	41,9	51,2	62,5	34,8	68,2
Чоловіки	49,3	69,5	58,3	40,9	58,1	48,8	37,5	65,2	31,8

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

Тип поселення, де проживають респонденти									
	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Великі міста (з населенням понад 100 тис. жителів)	50,2	53,2	60,8	54,5	49,3	41,9	53,3	40,5	37,2
Середні, малі міста та селища міського типу	27,5	25,3	23,8	26,0	30,2	33,9	26,9	32,3	28,0
Села	22,3	21,4	15,4	19,5	20,5	24,2	19,8	27,3	34,8

Освіта респондентів									
	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Початкова або неповна середня	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	2,5	21,0
Середня	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,1	35,7	36,3
Середня спеціальна	31,8	37,7	9,1	20,1	49,1	54,8	33,0	48,6	28,4
Вища або незакінчена вища	68,2	62,3	90,9	79,9	50,9	45,2	58,8	13,2	13,9
Важко відповісти	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,4

Якими мовами Ви володієте, тобто, якими мовами Ви можете спілкуватися?
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Українська	97,1	96,8	94,4	96,9	98,1	94,4	96,6	93,4	89,9
Російська	89,5	94,2	94,4	90,0	85,1	89,5	90,0	85,2	79,7
Англійська	27,4	29,2	42,0	27,7	13,5	9,7	13,5	5,7	3,1
Польська	6,6	8,4	8,4	4,9	5,1	5,6	7,1	3,9	3,8
Німецька	4,5	8,4	3,5	4,1	2,3	4,0	5,5	2,5	2,2
Французька	1,8	1,3	2,8	1,6	1,9	0,0	1,3	0,2	0,5
Іспанська	0,5	0,6	1,4	0,4	0,9	0,0	1,3	0,0	0,3
Інша	3,1	5,2	3,5	2,4	1,9	3,2	1,1	2,5	1,5
Важко відповісти	0,1	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,5	0,0	0,7

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

**До якої соціальної групи можна віднести Ваших батьків
(у той період їх життя, коли Ви були дитиною)?**

% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
До вищого класу	1,5	2,6	2,1	1,0	0,5	3,2	0,8	1,4	1,4
До середнього класу	63,6	56,2	66,4	67,0	58,1	53,2	36,4	12,3	12,6
До робітничого класу	29,3	34,6	25,9	27,7	33,5	35,7	47,2	66,7	49,6
До нижчого класу	1,8	2,0	0,7	1,0	2,8	6,3	10,3	15,7	29,7
Важко відповісти	3,7	4,6	4,9	3,3	5,1	1,6	5,3	3,9	6,7

Яким був рівень освіти Ваших батьків?*

% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Початкова освіта (менш ніж 7 класів)	3,4	3,2	3,5	2,4	3,2	12,1	2,6	4,1	31,8
Неповна середня (менш ніж 10 класів)	2,8	4,5	2,1	1,2	1,4	10,5	4,2	10,5	18,8
Середня освіта	20,0	24,7	13,9	19,7	21,8	25,8	27,7	45,0	23,3
Середня спеціальна (технікум тощо)	37,1	33,8	31,9	38,8	47,2	29,8	32,7	27,0	11,1
Вища або незакінчена вища	34,6	31,8	46,6	36,8	22,7	18,5	29,6	9,1	7,7
Не знаю / важко відповісти	2,2	1,9	2,1	1,2	3,7	3,2	3,2	4,3	7,3

* Якщо у батька та матері був різний рівень освіти, респондент мав вказати освіту того з батьків, чий освітній рівень був вищим.

Ви міський житель у якому поколінні?

% серед міських жителів

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Першому	17,1	16,9	12,5	13,2	15,3	26,4	14,2	13,0	22,3
Другому	42,7	37,7	40,3	37,8	53,7	31,2	30,1	33,3	25,0
Третьому і більше	39,4	44,2	46,5	48,2	31,0	40,8	54,4	52,4	51,8
Не відповіли	0,8	1,3	0,7	0,8	0,0	1,6	1,3	1,4	0,9

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

Школа, яку Ви закінчили, розташовувалася..., % опитаних									
	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
У великому місті (з населенням більше 500 тис. жителів)	25,1	24,7	34,0	28,7	17,7	21,8	33,2	20,7	13,5
У місті з населенням 100-499 тис. жителів	19,8	27,9	27,1	19,4	20,5	12,9	16,9	18,0	11,0
У місті з населенням менше 100 тис. жителів	20,5	16,9	16,0	18,7	29,8	22,6	19,3	19,6	12,4
У селищі міського типу	10,6	9,1	7,6	11,4	10,2	13,7	6,9	7,7	10,8
У селі	23,7	21,4	15,3	21,4	21,9	28,2	23,0	33,0	51,8
Не відповіли	0,3	0,0	0,0	0,4	0,0	0,8	0,8	0,9	0,7

МАТЕРІАЛЬНЕ СТАНОВИЩЕ, МАЙНОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Яким є в цілому матеріальне становище Вашої родини? % опитаних									
	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Ледве зводимо кінці з кінцями, грошей не вистачає навіть на необхідні продукти	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,9	10,7	36,0
Вистачає на харчування та на придбання необхідних недорогих речей	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	41,4	51,7	48,3
У цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку, таких як меблі, холодильник, телевізор, уже викликає труднощі	76,8	56,5	68,1	77,2	85,1	91,2	44,3	33,7	11,9
Живемо забезпечено, але зробити деякі покупки ми поки що не в змозі (купити квартиру, автомобіль тощо)	22,6	39,6	31,9	22,8	14,9	8,0	3,2	1,6	0,4
Ми можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо	0,6	3,9	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,1
Важко відповісти	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,2	2,3	3,2

Яким є середній дохід на одного члена Вашої родини (включно з дітьми)?*, грн.

Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
2 377	3 398	3 321	2 342	1 897	1 901	1 659	1 494	1 149

* Респонденти мали назвати приблизну суму.

Якщо Ви втратите джерело доходу, на який час Вам вистачить Ваших заощаджень?
 % опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Менш ніж на півроку	27,2	20,3	30,3	29,3	31,2	28,2	16,4	13,9	9,7
Не маю заощаджень	24,5	9,8	13,4	25,2	26,5	22,6	51,2	50,7	62,7
На 1 місяць	15,9	14,4	20,4	17,3	15,3	16,1	20,6	23,9	17,3
На півроку - рік	9,6	16,3	16,9	8,1	8,4	10,5	3,7	3,2	2,1
На рік або більше	3,7	8,5	4,9	3,0	2,8	2,4	0,5	0,7	0,5
На кілька років	1,3	3,9	0,0	0,6	1,4	1,6	0,0	0,0	0,2
Важко відповісти	17,9	26,8	14,1	16,5	14,4	18,5	7,7	7,7	7,5

Що з наведеного Ви маєте?*
 % опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	85,9	83,8	88,1	87,6	82,4	91,1	82,6	83,9	75,8
Інноваційні засоби комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	77,2	79,2	84,6	80,1	78,1	46,0	61,7	50,7	11,8
Комфортне житло	70,5	77,9	84,6	65,2	66,0	83,9	46,4	41,1	44,6
Автомобіль	41,4	64,9	53,1	38,2	38,6	37,1	24,3	22,5	9,2
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	40,6	42,2	62,9	51,6	46,0	10,5	26,6	21,4	1,6
Вільний час	39,6	27,3	36,8	36,7	33,3	65,3	29,8	31,6	57,7
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	28,2	47,4	36,8	23,4	31,9	25,8	9,2	5,5	3,5
Заміський будинок (дача)	18,1	27,9	31,5	15,5	13,0	20,2	12,4	9,8	9,0
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	17,5	37,0	25,0	16,5	12,6	13,6	13,5	4,1	3,5
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	16,2	32,5	25,2	14,6	12,6	8,9	9,0	3,0	2,1
Заощадження (депозитні вклади в банку; цінні папери; нерухомість, що приносить дохід тощо)	15,3	24,0	26,4	13,2	12,0	24,0	6,9	4,8	4,0
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	13,7	31,8	17,4	11,6	12,1	6,5	1,1	1,1	0,7
Страхові поліси (медичний, пенсійний, страхування життя)	12,3	14,9	19,4	13,0	11,1	12,9	5,0	5,2	3,6
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	11,6	16,2	9,8	12,2	16,3	8,9	14,5	6,8	3,2
Власна справа (бізнес)	9,1	59,1	5,6	3,0	3,3	2,4	1,1	0,9	0,6

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?*
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	60,2	45,5	61,1	65,0	65,7	53,6	66,8	66,4	38,6
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	55,1	31,2	51,0	59,8	48,8	55,6	74,9	78,4	68,9
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	50,5	37,7	53,1	51,8	52,6	50,4	52,5	62,6	62,6
Заощадження (депозитні вклади в банку; цінні папери; нерухомість, що приносить дохід тощо)	49,0	46,1	44,8	52,1	47,9	38,7	55,9	53,8	49,2
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	42,0	32,5	42,0	44,8	46,3	40,8	43,8	48,0	35,4
Страхові поліси (медичний, пенсійний, страхування життя)	39,6	44,8	47,2	42,5	31,6	40,8	48,8	40,5	42,8
Автомобіль	35,6	20,8	28,7	36,1	43,3	27,4	41,2	43,6	28,0
Власна справа (бізнес)	32,2	14,9	33,6	34,1	32,9	29,8	40,9	30,9	21,0
Вільний час	31,9	48,1	41,7	32,1	37,5	15,3	36,9	32,5	13,2
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	30,2	20,1	21,5	26,5	31,6	29,0	47,0	50,0	26,7
Заміський будинок (дача)	30,0	26,0	31,5	34,6	28,4	26,6	38,5	30,2	25,4
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	24,3	23,4	27,1	25,5	25,6	16,9	26,4	23,9	17,2
Комфортне житло	20,8	12,4	9,1	26,4	20,5	11,2	43,0	42,0	35,2
Інноваційні засоби комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	6,9	7,1	5,6	6,7	6,0	12,9	17,4	18,2	23,5
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	5,4	5,8	7,0	4,7	6,0	2,4	10,0	8,0	9,4

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Чи готові Ви відмовитися від частини пільг, якими Ви наразі користуєтесь (субсидії, безкоштовний проїзд у транспорті, соціальні виплати тощо), заради соціальної справедливості?
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Так	9,6	6,5	9,7	8,3	7,9	17,6	7,4	3,2	10,4
Ні	13,3	6,5	4,8	9,6	12,6	44,8	17,2	15,9	58,5
Не користуюся жодними пільгами	69,7	80,5	77,9	75,6	74,0	23,2	72,6	75,5	18,8
Важко відповісти	7,4	6,5	7,6	6,5	5,6	14,4	2,9	5,5	12,3

Чи готові Ви відмовитися від частини пільг, якими Ви наразі користуєтеся (субсидії, безкоштовний проїзд у транспорті, соціальні виплати тощо), заради соціальної справедливості?*

% тих, хто користується пільгами

	Середній клас	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Так	31,7	33,9	30,4	22,9	26,9	13,0	12,8
Ні	43,8	39,5	48,2	58,3	62,5	64,8	72,1
Важко відповісти	24,5	26,6	21,4	18,6	10,6	22,2	15,1

* Наведено дані лише по групах, в яких кількість користувачів пільг достатня для статистичного аналізу.

Чи маєте Ви можливість дати хорошу освіту Вашим дітям або онукам?

% тих, хто має дітей (онуків) віком, у якому можна навчатися

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Так, маю можливість	42,0	63,8	47,9	38,0	40,2	35,2	10,6	10,0	4,4
Ні, не маю можливості	35,1	26,9	33,6	34,9	36,7	45,5	77,3	77,6	82,0
Важко відповісти	23,0	9,2	18,5	27,0	23,1	19,3	12,1	12,4	13,6

Як найбільш вигідно й безпечно зберігати заощадження?*

% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Купувати нерухомість	41,8	40,3	41,7	48,2	38,6	28,2	36,7	29,2	16,1
Зберігати вдома у валюті (долари, євро)	31,3	34,4	29,2	34,8	31,2	33,9	29,0	31,2	19,3
На депозитному рахунку в банку у валюті (долари, євро)	19,9	23,4	22,4	21,5	18,6	14,5	8,7	7,3	7,6
Зберігати вдома у гривні	15,2	10,4	10,4	16,1	16,7	25,8	25,1	31,9	33,1
На депозитному рахунку в банку у гривнях	10,6	7,1	10,5	10,4	10,7	13,7	6,6	10,5	6,2
Зберігати вдома банківські метали та/або коштовності	9,7	11,7	12,6	8,4	10,7	11,3	4,5	5,9	4,6
Купувати банківські метали та/або коштовності і зберігати в банківському сейфі	9,6	9,7	6,3	9,4	8,8	8,9	5,0	4,5	1,9
Інвестувати в цінні папери	8,2	9,1	8,4	8,8	10,2	3,2	6,6	5,0	1,5
В орендованому в банку сейфі у валюті (долари, євро)	8,0	11,7	7,0	8,5	6,0	1,6	4,7	1,6	1,0
В орендованому в банку сейфі у гривнях	2,8	4,5	2,1	2,4	4,2	0,8	2,1	1,8	1,5
Інше	1,6	4,5	4,9	1,0	0,0	2,4	4,2	0,5	1,2
Важко відповісти	13,4	13,6	9,0	9,4	14,0	18,5	22,2	20,5	34,5

* Респондентам пропонувалося відзначити не більше трьох прийнятних варіантів відповіді.

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

РОБОТА І ВІЛЬНИЙ ЧАС

Вид зайнятості респондентів* (% опитаних)

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Працюю на постійному місці роботи	53,6	9,7	76,4	80,9	77,7	0,8	72,8	73,0	1,6
Підприємець, власник бізнесу	10,2	87,7	1,4	0,6	1,9	0,8	0,5	0,0	0,1
Працюю на постійному місці роботи і займаюся підробітком	9,4	2,6	18,2	12,2	13,9	0,8	12,1	9,1	0,1
Пенсіонер	9,4	0,6	1,4	1,2	0,9	97,6	1,8	1,1	96,7
Студент	5,2	0,6	0,0	0,4	0,5	0,0	0,0	0,2	0,0
Працюю від випадку до випадку	3,8	0,0	0,7	2,2	3,7	1,6	8,2	13,4	0,9
Веду домашнє господарство і не шукаю роботу	3,7	1,9	0,7	0,4	0,5	1,6	1,3	0,9	1,5
Я не працюю, живу не за свій рахунок	3,3	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4
Працюю на 2-х роботах позмінно	1,1	0,0	1,4	1,4	1,4	0,0	4,5	2,5	0,1
Інше	3,2	1,3	1,4	2,4	1,9	0,0	1,3	1,1	0,2

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Чи маєте Ви потребу в додатковій роботі (зайнятості)? Якщо так, то чому? (% тих, які працюють)

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Мені потрібен додатковий заробіток	36,3	26,8	33,8	37,8	38,9	29,0	51,7	58,5	19,0
Мені цікаво оволодівати новими знаннями, навичками, можливостями	7,9	8,5	8,3	9,2	7,4	1,6	6,6	4,5	0,9
Мені цікаво спілкуватися з новими людьми	4,6	3,3	2,1	4,1	5,1	8,9	4,5	2,0	3,4
Маю багато вільного часу	2,1	1,3	0,0	1,8	2,3	5,6	1,3	1,1	6,8
Не хочу займатися домашнім господарством (хатніми справами)	0,7	2,0	0,7	0,8	0,0	0,0	0,0	0,5	0,9
Інше	1,5	0,0	1,4	1,2	0,9	3,2	2,1	2,7	7,2
Не маю потреби у додатковій роботі	36,4	50,3	46,2	34,3	34,7	40,3	23,2	22,0	40,3
Важко відповісти	10,4	7,8	7,6	10,8	10,6	11,3	10,6	8,6	21,4

До яких дій Ви схильні вдатися насамперед у випадку, якщо Ваш дохід не дозволить задовольняти потреби Вашої сім'ї? (% опитаних)

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Шукати додаткову роботу	39,9	34,4	47,6	43,7	38,1	23,6	31,7	35,9	10,2
Шукати іншу роботу	17,9	14,9	19,3	20,2	19,5	8,9	21,1	22,3	4,0
Знизити потреби	17,4	18,8	11,0	14,5	18,6	39,0	24,3	16,4	44,8
Вимагати у керівництва підвищення зарплати	5,7	3,2	5,5	7,3	7,9	3,3	5,3	7,5	0,8
Заснувати власний бізнес	5,5	19,5	6,9	3,1	2,3	1,6	2,6	1,4	0,6
Емігрувати	3,0	1,9	0,7	3,5	3,3	2,4	4,7	1,1	0,4
Вимагати допомоги від держави	1,4	0,0	0,0	1,6	0,9	3,3	3,2	3,6	16,8
Здобувати гроші, порушуючи закон	0,5	1,3	0,0	0,4	0,5	0,0	1,1	1,1	0,3
Удатися до політичних форм протесту	0,5	1,9	0,7	0,2	0,5	0,8	0,3	1,6	1,1
Важко відповісти	8,2	3,9	8,3	5,5	8,4	17,1	5,8	9,1	21,0

СОЦІАЛЬНЕ САМОПОЧУТТЯ

Якою мірою Ви задоволені наведеними аспектами Вашого життя і життя суспільства?*

середній бал

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Стосунками в сім'ї	4,2	4,2	4,4	4,2	4,1	4,3	4,0	4,0	4,0
Стосунками з людьми, які оточують	3,9	4,0	3,9	3,9	3,8	3,9	3,5	3,6	3,6
Станом свого здоров'я	3,6	3,7	3,6	3,6	3,6	2,9	3,2	3,3	2,4
Роботою**	3,6	3,8	3,8	3,6	3,2	–	3,1	2,9	2,6
Житловими умовами	3,4	3,7	3,6	3,3	3,3	3,6	2,8	2,6	2,7
Тим, як у цілому складається життя	3,4	3,5	3,6	3,4	3,3	3,2	2,9	2,7	2,7
Своїм становищем у суспільстві, соціальним статусом	3,3	3,5	3,5	3,2	3,3	3,2	2,4	2,5	2,4
Можливістю задовольняти власні культурні запити та потреби	3,2	3,3	3,3	3,2	3,2	3,1	2,6	2,6	2,4
Рівнем добробуту	3,1	3,3	3,2	3,0	3,2	3,1	2,1	2,1	2,0
Можливістю реалізації здібностей, самореалізації, самоствердження	3,1	3,3	3,3	3,1	3,0	3,0	2,5	2,3	2,3
Можливістю повноцінно проводити дозвілля	3,1	3,3	3,3	3,0	3,0	3,0	2,4	2,5	2,4
Рівнем свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень	3,1	3,2	3,1	3,0	3,0	3,1	2,5	2,6	2,4
Якістю товарів і послуг	3,0	3,2	3,2	2,9	2,9	2,8	2,5	2,4	2,4
Можливістю здобути освіту або дати необхідну освіту дітям, онукам	2,9	3,2	2,9	2,9	3,0	2,8	2,3	2,2	2,1
Своїми перспективами на майбутнє, можливостями покращити своє становище	2,9	3,0	2,9	2,8	2,9	2,6	2,2	2,1	2,0
Можливістю брати участь у діяльності громадських організацій, політичних партій	2,9	2,9	2,9	2,8	2,9	2,8	2,4	2,4	2,3
Рівнем захищеності громадянських прав	2,5	2,5	2,5	2,4	2,6	2,4	2,1	2,0	2,0
Можливістю впливати на суспільне життя у своєму місті, селі, районі	2,5	2,5	2,5	2,4	2,7	2,5	2,2	2,1	2,0
Рівнем розвитку демократії в суспільстві	2,4	2,4	2,3	2,4	2,4	2,4	2,1	2,0	2,0
Суспільно-політичною системою країни	2,3	2,3	2,2	2,3	2,3	2,1	2,0	2,0	1,9
Діяльністю центральних і місцевих органів влади	2,3	2,2	2,1	2,3	2,3	2,2	2,1	1,9	2,0
Тим, якою мірою забезпечене верховенство права в суспільстві	2,1	2,0	2,0	2,1	2,1	2,0	1,9	1,8	1,8
Можливістю захисту порушених прав законним шляхом	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	1,8	1,8	1,8
Забезпеченням соціальної справедливості в суспільстві	2,1	2,2	2,0	2,1	2,1	2,0	1,8	1,8	1,8
Ситуацією у країні в цілому	2,0	1,9	2,0	2,0	2,0	1,8	1,8	1,6	1,7

* За п'ятибальною шкалою від 1 до 5, де "1" означає "зовсім не задоволений", а "5" – "задоволений повною мірою".

** Ті, хто не працюють, не відповідали на цей пункт.

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні?
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Так	33,8	40,9	40,3	33,4	31,6	18,7	16,9	10,9	7,3
Ні	45,9	38,3	41,7	47,2	48,4	58,5	73,4	71,8	77,1
Важко відповісти	20,3	20,8	18,1	19,4	20,0	22,8	9,8	17,3	15,6

Чи хотіли б Ви, щоб Ваші діти жили і працювали за кордоном?
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Так	53,3	60,1	55,9	53,7	54,6	45,2	54,1	43,6	29,4
Ні	32,3	26,1	32,2	32,7	29,6	46,8	33,0	40,2	52,5
Важко відповісти	14,4	13,7	11,9	13,6	15,7	8,1	12,9	16,1	18,1

Який клас переважно визначає сьогодні в Україні...?
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
...практику дотримання законів									
Вищий	22,2	22,7	18,2	23,2	25,6	22,0	27,2	21,6	20,7
Середній	53,8	54,5	56,6	55,3	51,6	49,6	35,4	32,7	25,9
Нижчий	10,0	7,1	9,1	9,4	7,0	13,8	19,8	20,7	19,2
Важко відповісти	14,0	15,6	16,1	12,0	15,8	14,6	17,7	25,0	34,2
...етичні норми поведінки									
Вищий	14,3	11,7	11,8	14,0	15,2	17,7	14,0	15,2	13,7
Середній	61,7	64,3	59,7	62,8	59,9	60,5	43,3	36,6	31,8
Нижчий	6,7	8,4	6,9	6,3	7,4	4,0	22,4	18,9	16,5
Важко відповісти	17,3	15,6	21,5	16,9	17,5	17,7	20,3	29,3	38,0
...норми поведінки в бізнесі									
Вищий	44,3	35,5	41,7	47,0	48,8	43,9	47,5	43,6	37,1
Середній	40,9	49,7	40,3	39,7	36,3	41,5	30,9	29,8	24,0
Нижчий	2,6	3,9	3,5	1,6	3,3	0,8	5,8	3,0	4,1
Важко відповісти	12,2	11,0	14,6	11,8	11,6	13,8	15,8	23,6	34,8
...стандарты споживання									
Вищий	19,1	17,5	16,8	20,5	17,2	18,5	28,8	27,5	24,0
Середній	61,1	58,4	62,2	60,2	64,2	62,1	39,8	38,0	29,6
Нижчий	7,7	9,7	7,7	8,5	6,5	5,6	15,0	13,2	12,4
Важко відповісти	12,1	14,3	13,3	10,8	12,1	13,7	16,4	21,4	34,0
...взірці масової культури									
Вищий	18,6	14,3	16,1	17,2	22,9	18,4	18,2	24,5	17,1
Середній	58,6	60,4	64,3	60,6	57,9	57,6	44,9	41,8	33,3
Нижчий	9,6	11,7	7,7	9,1	7,9	8,0	19,3	9,8	14,2
Важко відповісти	13,1	13,6	11,9	13,2	11,2	16,0	17,7	23,9	35,3

Хто є головним платником податків в Україні?

% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Середній клас	78,3	83,8	81,9	77,8	78,5	79,0	41,7	39,3	35,7
Нижчий клас	8,7	7,1	6,3	8,6	8,4	6,5	40,6	34,1	36,3
Вищий клас	3,7	1,9	6,3	4,1	4,2	2,4	5,8	7,0	3,8
Важко відповісти	9,3	7,1	5,6	9,4	8,9	12,1	11,9	19,5	24,2

Чи є сьогодні в Україні належність до середнього класу престижною?

% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Так	32,8	37,7	35,4	32,7	31,2	28,2	33,6	30,0	23,2
Ні	23,1	20,1	23,6	21,5	26,5	27,4	23,5	14,8	18,0
Ніколи про це не думав	32,7	28,6	30,6	32,9	36,3	30,6	31,7	41,1	41,2
Важко відповісти	11,5	13,6	10,4	13,0	6,0	13,7	11,1	14,1	17,6

ЖИТТЄВІ ЦІННОСТІ

Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті*?

% тих, хто обрав варіанти відповіді "дуже важливо" або "досить важливо"

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Хороші здібності	92,1	94,2	92,3	91,0	93,0	92,7	89,2	89,4	86,9
Наполеглива праця	89,8	94,2	88,9	88,4	90,7	84,8	82,0	89,3	86,2
Хороша освіта	88,6	87,1	90,9	89,2	89,7	85,6	87,4	85,0	82,3
Везіння	87,0	87,0	88,2	87,4	88,4	82,1	91,3	90,9	85,3
Потрібні знайомства та зв'язки	86,1	83,2	90,9	88,0	80,4	79,8	92,1	94,5	84,7
Честолобство	78,8	81,3	78,5	79,7	78,6	74,4	76,5	75,9	74,9
Добра репутація	75,8	83,2	78,4	76,0	76,0	66,4	71,5	72,9	69,6
Освічені батьки	65,1	57,4	73,6	67,9	64,2	54,8	63,2	65,9	62,0
Походження з багатой сім'ї	64,1	58,1	68,7	67,8	61,2	58,0	78,4	75,2	65,5
Проживання у великому місті	46,6	50,0	41,0	46,2	48,6	46,4	49,5	45,3	41,9
Нерозбірливість у засобах досягнення успіху	33,2	28,5	28,5	32,7	41,6	30,6	49,3	42,4	37,1
Належність до тієї чи іншої статі	21,0	18,7	15,3	24,4	20,3	17,7	34,6	23,4	20,7
Та чи інша національність	17,9	19,4	17,4	18,9	24,6	9,7	27,9	23,9	21,3

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

Що з наведеного обов'язково повинна мати людина, щоб її можна було віднести до середнього класу?*

% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	78,0	79,9	83,2	78,6	72,1	77,4	77,8	74,8	78,3
Комфортне житло	77,2	74,0	80,6	78,7	77,2	76,6	69,7	68,6	68,6
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	69,5	71,4	79,0	72,1	69,3	58,9	74,7	70,9	63,1
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	66,9	63,6	73,4	66,2	68,1	69,4	59,9	58,2	58,8
Автомобіль	64,9	64,3	66,4	65,2	66,2	60,8	57,5	60,5	56,9
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	63,7	72,7	71,3	63,5	61,9	56,0	66,8	64,8	62,6
Інноваційні засоби комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	63,0	62,3	68,5	63,5	63,7	57,3	62,0	58,0	53,7
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	61,3	54,5	66,0	66,1	60,5	54,8	58,3	57,3	54,7
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	58,0	62,3	64,3	61,5	54,4	47,6	61,7	60,1	53,3
Заощадження (депозитні вклади в банку; цінні папери; нерухомість, що приносить дохід, тощо)	57,6	53,9	69,4	58,5	54,4	55,2	59,4	61,4	55,6
Страхові поліси (медичний, пенсійний, страхування життя)	47,5	54,5	57,6	49,4	39,5	46,8	53,3	48,4	45,2
Вільний час	42,5	42,2	54,9	44,2	41,4	40,0	40,1	35,9	33,0
Заміський будинок (дача)	41,3	39,0	48,3	44,2	39,5	38,7	42,2	41,8	38,4
Власна справа (бізнес)	40,0	59,1	37,5	40,4	30,7	33,6	47,5	50,9	43,0
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	29,9	29,9	39,6	32,7	27,0	21,8	33,0	35,0	26,5

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

**Які характеристики та риси мають бути властиві людині,
щоб її можна було віднести до середнього класу?***

% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Високий рівень освіти	69,6	63,6	77,8	72,8	62,8	61,3	71,2	64,7	66,7
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	67,5	64,9	71,3	71,1	65,1	59,7	61,2	60,9	60,0
Високий культурний рівень	66,9	64,3	69,4	71,7	58,6	65,6	61,7	60,5	61,4
Самоповага, почуття власної гідності	65,9	72,1	71,3	67,1	60,6	57,3	59,4	55,0	55,9
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	65,0	66,2	75,7	68,1	64,7	53,2	66,5	63,2	59,2
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	63,6	64,9	69,4	69,7	57,7	52,4	64,1	56,4	58,2
Законослухняність	63,3	63,0	71,5	64,8	56,3	57,3	60,4	58,9	57,1
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	60,8	57,1	66,4	64,2	56,9	54,8	61,5	60,0	55,8
Терпимість, повага до інших	57,7	55,8	66,4	58,7	54,0	58,1	55,4	52,5	51,6
Здоровий спосіб життя	53,8	49,4	66,0	55,8	52,1	53,2	52,5	52,3	46,2
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	53,3	50,0	53,1	57,7	51,4	56,0	50,1	43,0	42,3
Раціональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими	48,6	46,1	53,8	50,5	47,9	46,0	49,9	43,2	40,2
Громадянська активність	47,1	50,6	56,9	47,8	41,4	48,4	46,4	43,7	39,5
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	47,1	40,3	55,6	49,9	48,4	48,4	45,9	41,1	39,7
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	40,9	39,0	46,5	41,1	42,6	37,1	37,7	33,6	32,0

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

Які характеристики та риси Вам властиві?*
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Самоповага, почуття власної гідності	77,3	74,7	77,6	78,5	74,9	83,9	70,7	66,6	67,3
Законослухняність	73,3	70,1	77,6	75,0	67,9	77,4	76,5	73,2	75,9
Терпимість, повага до інших	69,1	63,0	71,5	69,2	68,4	77,6	67,3	69,5	72,1
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	67,2	71,4	67,1	73,2	65,1	58,9	61,5	62,7	37,9
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	63,1	71,4	77,1	64,2	58,3	62,9	50,1	50,2	26,9
Високий культурний рівень	55,5	53,9	59,0	59,4	48,8	56,5	45,9	23,6	26,3
Здоровий спосіб життя	53,4	53,9	60,1	56,6	46,5	55,6	57,3	53,2	48,7
Високий рівень освіти	53,2	48,7	64,6	64,8	41,7	41,6	45,4	9,8	11,6
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	50,7	57,8	59,4	58,5	42,3	32,3	47,8	32,7	10,7
Раціональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими	44,3	48,1	47,6	48,1	44,4	46,8	48,5	41,8	38,3
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	41,5	44,8	53,5	54,1	25,1	32,8	43,8	6,8	9,7
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	38,9	47,4	42,4	38,7	37,7	41,1	37,7	30,2	20,5
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	29,5	31,2	36,4	27,4	26,5	30,6	27,4	22,5	17,2
Громадянська активність	27,1	37,7	34,0	24,8	24,7	29,0	24,5	17,3	15,8
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	23,1	21,4	26,6	20,0	27,9	12,9	17,7	16,4	6,2

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Які з наведених характеристик і рис Вам не притаманні, але Ви їх потребуєте?*
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	31,9	30,7	35,7	32,1	33,5	28,8	40,9	37,3	39,2
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	29,2	30,5	33,3	32,4	26,9	27,4	30,9	24,3	18,7
Громадянська активність	27,7	24,7	28,5	29,3	30,2	23,2	30,1	23,9	18,8
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	26,5	27,3	29,9	27,5	27,3	25,8	30,9	20,7	17,0
Здоровий спосіб життя	23,5	26,0	23,6	23,6	28,8	18,4	20,5	21,6	17,4
Високий рівень освіти	23,1	26,6	18,8	18,9	27,4	19,4	30,9	43,2	25,3
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	19,7	20,1	17,4	16,1	25,6	10,5	23,2	28,0	16,8
Високий культурний рівень	18,7	20,8	21,0	18,9	16,7	12,9	26,4	27,3	19,1
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	17,6	10,4	22,4	14,7	21,9	13,7	23,5	30,7	17,7
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	16,7	10,4	11,8	18,3	18,1	12,0	24,8	20,0	31,0
Раціональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими	14,3	12,3	13,3	15,0	14,9	12,9	14,0	12,7	14,0
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	13,5	10,4	14,6	10,0	16,2	9,7	21,6	15,2	18,0
Терпимість, повага до інших	12,1	11,0	13,3	12,4	13,0	6,5	11,1	9,6	5,4
Законослухняність	8,5	9,1	8,3	9,4	11,6	4,0	6,9	6,6	4,1
Самоповага, почуття власної гідності	5,5	4,5	2,8	4,7	9,7	4,0	7,4	8,6	8,2

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

**Частка респондентів, яким або властива якість (характеристика),
або які відчувають у ній потребу,***
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Самоповага, почуття власної гідності	82,8	79,2	80,4	83,2	84,6	87,9	78,1	75,2	75,5
Законослухняність	81,8	79,2	85,9	84,4	79,5	81,4	83,4	79,8	80,0
Терпимість, повага до інших	81,2	74,0	84,8	81,6	81,4	84,1	78,4	79,1	77,5
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	80,7	81,8	81,7	83,2	81,3	68,6	83,1	77,9	55,9
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	79,8	81,8	88,9	82,5	76,4	74,9	74,9	70,2	57,9
Здоровий спосіб життя	76,9	79,9	83,7	80,2	75,3	74,0	77,8	74,8	66,1
Високий рівень освіти	76,3	75,3	83,4	83,7	69,1	61,0	76,3	53,0	36,9
Високий культурний рівень	74,2	74,7	80,0	78,3	65,5	69,4	72,3	50,9	45,4
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	70,8	78,1	78,1	70,8	71,2	69,9	78,6	67,5	59,7
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	68,3	68,2	81,8	73,2	64,2	46,0	71,3	63,4	28,4
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	61,2	64,9	70,9	70,2	50,7	43,3	67,0	34,8	26,5
Раціональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими	58,6	60,4	60,9	63,1	59,3	59,7	62,5	54,5	52,3
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	56,0	58,5	66,3	54,9	53,8	56,4	58,3	43,2	34,2
Громадянська активність	54,8	62,4	62,5	54,1	54,9	52,2	54,6	41,2	34,6
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	52,3	51,9	59,9	52,4	54,8	40,3	48,6	40,7	24,9

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Коефіцієнти лінійної множинної регресії, що характеризують вплив задоволеності окремими аспектами життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя в цілому

Коефіцієнти регресії	Аспекти життєдіяльності	Коефіцієнти лінійної множинної регресії характеризують величину впливу окремих аспектів життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя загалом. Ці коефіцієнти можуть набирати значення від -1 до 1. Величина коефіцієнта чисельно показує, наскільки задоволеність окремим аспектом життєдіяльності визначає задоволеність життям. Так, якщо коефіцієнт регресії дорівнює 0,125, це означає, що зростання задоволеності за цим аспектом життєдіяльності на 1 бал зумовлює зростання задоволеності тим, як складається життя загалом, на 0,125 бала. Наведені значення коефіцієнтів лише за тими аспектами життєдіяльності, які здійснюють значимий вплив на задоволеність життям загалом.
Підприємці		
0,353	Рівень свободи прийняття важливих життєвих рішень	
0,300	Рівень добробуту	
0,225	Стосунки в сім'ї	
Фахівці		
0,274	Рівень свободи прийняття важливих життєвих рішень	
0,178	Власне становище в суспільстві, соціальний статус	
0,206	Стосунки в сім'ї	
0,125	Житлові умови	
0,107	Забезпечення соціальної справедливості в суспільстві	
Управлінці		
0,368	Житлові умови	
0,281	Стосунки з людьми, які оточують	
0,195	Стан власного здоров'я	
0,157	Захищеність громадянських прав	
Кваліфіковані робітники		
0,319	Рівень свободи прийняття важливих життєвих рішень	
0,301	Стосунки в сім'ї	
0,228	Рівень добробуту	
Пенсіонери		
0,732	Забезпечення соціальної справедливості в суспільстві	

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ЦІННОСТІ

З яким із наведених тверджень Ви згодні більшою мірою?
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Рівність – це насамперед рівність можливостей проявити свої здібності і рівність усіх перед законом	65,2	71,4	67,4	65,2	61,4	58,1	55,9	57,0	51,7
Рівність – це насамперед рівність доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх	31,5	26,0	29,9	31,7	34,4	38,7	39,6	36,6	38,5
Важко відповісти	3,3	2,6	2,8	3,1	4,2	3,2	4,5	6,4	9,8
Головне, першорядне – це сильна економіка	52,5	55,5	43,8	53,0	55,8	64,5	50,1	49,4	51,3
Головне, першорядне – це демократія, верховенство права (правосуддя)	41,9	40,6	52,1	41,7	39,5	32,3	44,9	43,7	37,5
Важко відповісти	5,6	3,9	4,2	5,3	4,7	3,2	5,0	6,8	11,3
Держава повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя	66,8	76,0	73,6	68,4	62,5	53,6	56,8	59,8	43,1
Держава повинна забезпечити всім громадянам пристойний рівень життя, хай не дуже високий, але всім	28,9	19,5	23,6	28,1	32,9	35,2	37,9	36,4	48,7
Важко відповісти	4,4	4,5	2,8	3,5	4,6	11,2	5,3	3,9	8,2
Краще жити в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності	51,1	42,2	54,5	52,4	54,0	51,6	61,7	60,0	61,8
Краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам	40,3	52,6	37,1	38,4	38,1	40,3	31,9	29,5	25,0
Важко відповісти	8,7	5,2	8,4	9,3	7,9	8,1	6,3	10,5	13,2
В Україні живуть різні спільноти, вони повинні мати право визнавати своїх героїв, свої свята, шанувати свої традиції. Це не є перешкодою для цілісності і єдності держави і громадянського суспільства	61,5	62,7	65,0	62,8	59,1	59,7	55,1	55,7	53,0
В Україні мають бути впроваджені одні й ті самі символи для всіх: герої, свята, традиції. У протилежному випадку Україна ніколи не буде єдиною цілісною державою	30,4	32,0	25,9	28,5	35,3	29,0	38,5	37,0	33,0
Важко відповісти	8,1	5,2	9,1	8,7	5,6	11,3	6,3	7,3	14,0
Відносини між людьми повинні визначатися писаним правом (законом)	63,3	68,2	58,3	64,8	61,4	62,1	63,3	68,0	63,0
Відносини між людьми повинні визначатися традицією, "неписаними правилами"	29,6	29,9	32,6	28,9	32,1	25,8	26,9	23,2	26,2
Важко відповісти	7,1	1,9	9,0	6,3	6,5	12,1	9,8	8,9	10,8

СОЦІАЛЬНА ПОВЕДІНКА

Якій частині тих людей, з якими Ви безпосередньо спілкуєтеся, властиве наступне?
% опитаних відповідної групи

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Намагання жити, не порушуючи норми моралі									
Властиво всім або більшості з них*	64,1	63,6	70,1	65,5	62,8	63,4	63,1	58,6	53,1
Приблизно половині	17,5	17,5	11,8	17,2	18,1	18,7	13,5	13,2	15,9
Властиво меншості або нікому не властиво**	11,2	10,3	9,7	8,8	14,9	10,6	16,1	15,7	13,6
Важко відповісти	7,3	8,4	8,3	8,5	4,2	7,3	7,4	12,5	17,5
Намагання жити, не порушуючи закон									
Властиво всім або більшості з них*	59,7	61,7	66,0	60,0	52,7	63,4	59,2	54,2	50,7
Приблизно половині	18,6	20,1	12,5	17,1	21,8	17,1	12,1	14,6	15,0
Властиво меншості або нікому не властиво**	12,8	9,7	13,2	11,0	18,5	14,6	17,1	17,4	15,2
Важко відповісти	8,9	8,4	8,3	11,8	6,9	4,9	11,6	13,9	19,1
Прагнення захищати та втілювати в життя демократичні цінності									
Властиво всім або більшості з них*	42,1	35,3	46,9	41,5	44,1	48,0	45,7	37,0	31,6
Приблизно половині	28,6	34,0	28,7	28,0	29,3	24,0	16,4	19,8	17,7
Властиво меншості або нікому не властиво**	14,9	15,7	13,3	14,9	13,0	15,2	22,9	22,8	19,4
Важко відповісти	14,4	15,0	11,2	15,6	13,5	12,8	15,0	20,5	31,3
Активна громадянська позиція									
Властиво всім або більшості з них*	16,1	20,1	18,1	14,8	15,8	12,9	15,4	14,5	10,6
Приблизно половині	27,8	27,3	42,4	27,7	15,8	33,9	22,5	18,6	14,6
Властиво меншості або нікому не властиво**	48,9	42,9	34,0	52,2	57,2	46,0	55,0	51,4	55,2
Важко відповісти	7,2	9,7	5,6	5,3	11,2	7,3	7,1	15,5	19,5
Участь у діяльності громадських і волонтерських об'єднань									
Властиво всім або більшості з них*	8,2	11,0	15,3	6,3	9,3	7,3	6,1	5,2	3,5
Приблизно половині	15,4	16,9	23,6	15,7	7,5	16,9	11,3	11,4	6,8
Властиво меншості або нікому не властиво**	69,3	65,0	54,9	72,5	73,4	69,4	76,5	70,5	71,1
Важко відповісти	7,0	7,1	6,3	5,5	9,8	6,5	6,1	13,0	18,7
Надання благодійної допомоги									
Властиво всім або більшості з них*	14,4	16,9	19,6	11,8	16,9	12,0	11,6	8,9	7,0
Приблизно половині	23,7	24,7	27,3	26,2	15,9	25,6	16,9	19,2	11,6
Властиво меншості або нікому не властиво**	55,2	50,6	48,3	56,1	58,8	52,8	67,0	60,7	63,5
Важко відповісти	6,7	7,8	4,9	5,9	8,4	9,6	4,5	11,2	18,0

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

Якій частині тих людей, з якими Ви безпосередньо спілкуєтеся, властиве наступне?
% опитаних відповідної групи Продовження

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до/через впливових знайомих									
Властиво всім або більшості з них*	14,3	21,4	18,9	12,6	14,9	10,4	7,9	15,0	7,8
Приблизно половині	22,7	25,3	20,3	24,0	19,5	20,8	16,6	13,0	10,8
Властиво меншості або нікому не властиво**	49,0	40,9	49,7	50,0	49,7	52,0	65,5	55,2	55,4
Важко відповісти	14,1	12,3	11,2	13,4	15,8	16,8	10,0	16,8	26,0
Давання хабарів посадовим особам під час вирішення своїх проблем у державних чи інших установах									
Властиво всім або більшості з них*	8,5	13,6	14,7	6,5	7,9	8,0	7,4	13,9	7,1
Приблизно половині	14,1	15,6	10,5	13,4	19,4	11,3	12,7	11,6	9,5
Властиво меншості або нікому не властиво**	51,5	46,1	49,7	53,3	50,9	51,6	63,6	46,7	47,7
Важко відповісти	25,9	24,7	25,2	26,8	21,8	29,0	16,4	27,9	35,8
Прагнення отримати хабар чи інші незаконні доходи									
Властиво всім або більшості з них*	4,8	7,8	6,9	4,2	5,2	2,4	4,0	6,3	5,0
Приблизно половині	9,4	6,5	10,4	8,9	13,0	12,1	11,1	8,9	5,6
Властиво меншості або нікому не властиво**	56,3	56,8	56,9	56,3	54,9	56,5	63,1	54,8	51,0
Важко відповісти	29,4	28,8	25,7	30,7	27,0	29,0	21,9	30,0	38,5
Намагання в різний спосіб ухилитися від сплати податків									
Властиво всім або більшості з них*	5,7	11,0	9,0	4,7	5,1	4,8	2,9	7,5	3,2
Приблизно половині	9,7	9,1	8,3	9,6	9,3	8,0	7,4	10,5	6,3
Властиво меншості або нікому не властиво**	60,0	57,1	58,3	60,3	62,5	59,2	71,8	56,6	55,8
Важко відповісти	24,6	22,7	24,3	25,3	23,1	28,0	17,9	25,5	34,7

* Сума варіантів відповіді "властиво всім або майже всім" та "властиво більшості з них".

** Сума варіантів відповіді "властиво меншості" та "(майже) нікому не властиво".

Що з наведеного сталося з Вами упродовж останніх 10 років?
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Зробили дорогі покупки (меблі; побутову техніку тощо)	41,7	44,2	55,6	41,3	41,9	31,5	30,9	28,0	14,6
Підвищили рівень освіти, кваліфікації, оволоділи іншою професією	31,6	25,3	38,9	38,4	20,0	4,0	21,6	14,1	1,3
Покращили житлові умови	30,2	37,7	46,5	29,3	30,2	20,2	15,8	14,3	10,1
Змінили місце роботи чи отримали підвищення	28,9	24,0	41,3	33,6	35,3	10,5	24,8	25,3	3,6
Підвищили матеріальний рівень життя	28,5	48,7	34,0	25,2	29,3	18,5	11,1	8,9	2,9
Придбали автомобіль	20,7	45,5	29,2	17,7	16,7	12,9	8,4	9,6	1,5
Побували за кордоном	14,5	21,4	24,3	12,6	11,2	3,2	5,5	3,9	1,6
Змінили місце проживання (переїхали до міста, або до іншого району чи області)	8,9	7,8	6,3	8,3	6,5	8,1	5,5	4,1	3,1
Оволоділи іноземною мовою	8,3	7,8	11,8	7,1	5,6	0,8	2,4	1,4	0,4
Започаткували власну справу (бізнес)	3,9	29,9	2,1	0,6	0,5	0,0	1,1	0,2	0,3
Інше	2,9	1,3	1,4	2,0	0,5	12,1	7,7	8,2	16,8
Важко відповісти	10,1	5,8	4,2	8,3	11,6	24,2	22,2	25,9	52,2

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Наскільки Ви в цілому довіряєте таким людям і суспільним інститутам?*
середній бал

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Сім'я	9,1	9,0	9,4	8,9	9,0	9,1	8,4	8,6	8,8
Родичі (але не сім'я)	8,2	8,0	8,1	8,0	8,2	8,3	7,5	7,8	8,1
Друзі	7,9	7,9	8,0	7,9	7,6	7,6	7,5	7,5	7,6
Сусіди	6,7	6,3	6,4	6,7	6,9	6,7	6,1	6,3	6,9
Колеги по роботі, навчанню, іншій організованій діяльності	6,1	6,1	6,1	6,0	6,1	6,1	5,5	6,0	5,6
Жителі Вашого міста чи села	6,0	5,6	5,9	5,8	6,2	6,3	5,5	5,7	6,0
Формальна чи не формальна організація, де Ви працюєте, навчаєтеся, займаєтеся іншою діяльністю	5,8	5,6	6,0	5,6	5,6	5,6	5,2	5,4	5,1
Українське суспільство в цілому	5,0	4,6	4,9	4,9	4,9	5,2	4,7	4,6	4,7
Місцева влада	3,9	3,4	3,5	3,9	3,8	3,9	3,5	3,3	3,5
Центральна влада України	3,8	3,4	3,8	3,8	3,6	3,8	3,3	3,1	3,1
Незнайома людина	3,7	3,5	3,4	3,8	3,6	3,6	3,7	3,4	3,6
Національний банк України	3,1	2,8	2,8	3,1	3,2	3,1	2,7	2,7	2,7
Страхові компанії	2,7	2,4	2,6	2,6	2,9	2,7	2,1	2,2	2,1
Комерційні банки	2,6	2,5	2,3	2,6	2,7	2,5	2,3	2,2	2,2

* За 11-бальною шкалою від "0" до "10", де "0" означає – "зовсім не довіряю", а "10" – "повністю довіряю".

Індекс довіри

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Інтегральний індекс довіри	5,4	5,1	5,3	5,3	5,3	5,4	5,0	5,0	5,1
<i>Індекси довіри до:</i>									
найближчого соціального оточення	7,9	7,8	7,9	7,9	7,9	7,9	7,4	7,5	7,8
організацій та соціального оточення за місцем роботи чи навчання	6,0	5,8	6,0	5,9	5,9	5,8	5,3	5,7	5,4
суспільства в цілому	5,0	4,5	4,9	4,9	4,9	5,2	4,7	4,6	4,7
людей, які не належать до найближчого соціального оточення	4,9	4,5	4,6	4,8	4,9	4,9	4,6	4,5	4,8
державних і суспільних інститутів	3,2	2,9	3,0	3,2	3,2	3,2	2,8	2,7	2,7

Оскільки кожен профільний індекс будувався на основі різної кількості показників, для того, щоб показники за різними індексами могли бути порівнюваними, під час їх обчислення здійснювалося т.зв. нормування – шляхом поділу суми балів, отриманих за показниками, що належать до профільного індексу, на кількість показників.

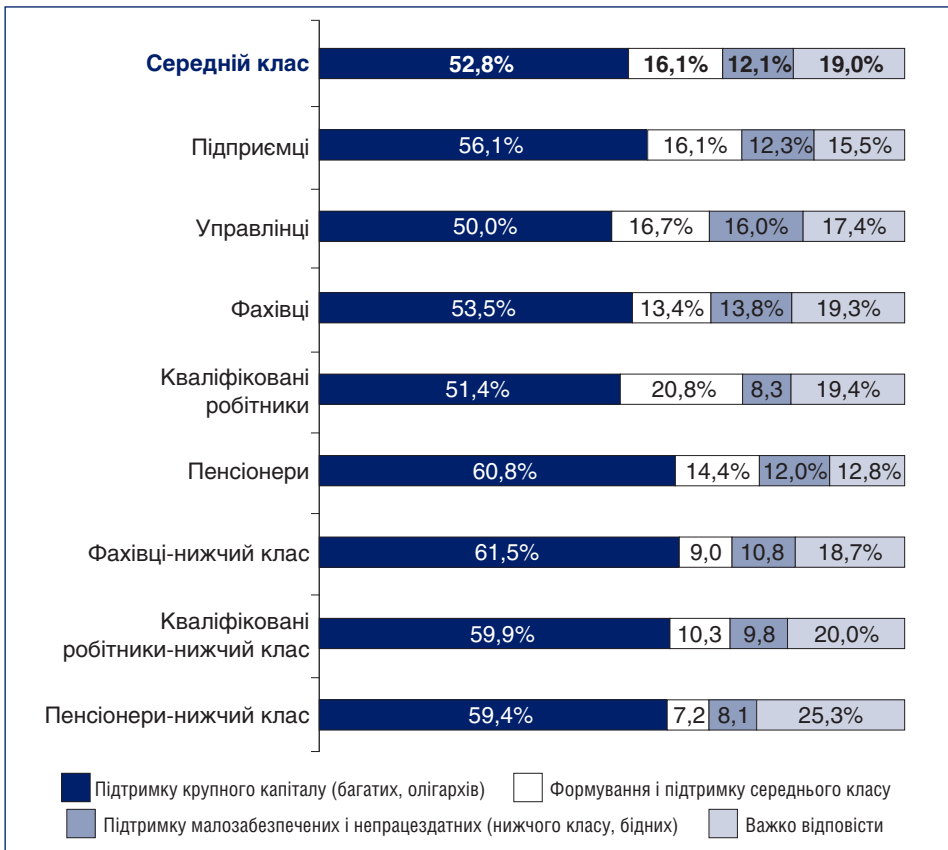
Інтегральний індекс вираховувався як сума балів за профільними індексами (отриманими після їх нормування), поділена на кількість профільних індексів (тобто на 5, оскільки маємо п'ять профільних індексів). Інтегральний індекс та профільні індекси набувають значення від 0 до 10.

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

Більшості людей можна довіряти чи потрібно бути дуже обережним у відносинах з людьми?
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Потрібно бути дуже обережним у відносинах з людьми	59,6	66,7	60,8	56,5	61,4	60,8	62,0	64,1	56,5
Більшості людей можна довіряти	28,4	20,9	29,4	29,9	27,9	31,2	25,1	23,6	29,2
Важко відповісти	12,0	12,4	9,8	13,6	10,7	8,0	12,9	12,3	14,3

На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади?
% опитаних



Чи маєте Ви за місцем роботи...?

% тих, хто працюють

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
...трудоий договір									
Так	82,0	48,3	93,0	90,1	81,8	–	74,5	67,2	–
Ні	17,7	50,3	7,0	9,9	17,8	–	25,5	32,6	–
Не відповіли	0,3	1,3	0,0	0,0	0,5	–	0,0	0,2	–
...гарантії відпустки									
Так	77,9	45,0	93,0	85,7	77,9	–	68,7	61,6	–
Ні	21,6	53,6	7,0	13,9	21,1	–	31,3	38,4	–
Не відповіли	0,6	1,3	0,0	0,4	0,9	–	0,0	0,0	–
...гарантії пенсійних виплат									
Так	78,0	59,9	89,4	84,3	72,8	–	65,8	62,6	–
Ні	21,3	38,8	10,6	15,1	26,3	–	33,4	37,1	–
Не відповіли	0,6	1,3	0,0	0,6	0,9	–	0,8	0,2	–
...гарантії виплати лікарняних									
Так	74,1	41,7	86,6	83,7	72,3	–	66,8	59,3	–
Ні	25,2	57,0	13,4	15,7	26,8	–	33,2	40,7	–
Не відповіли	0,6	1,3	0,0	0,6	,9	–	0,0	0,0	–

Що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки?*

% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Все одно ці гроші будуть розкрадені чиновниками	29,8	35,7	23,1	31,0	28,7	32,8	32,5	33,0	26,7
Гроші платників податків не крадуть, але розподіляють неправильно	21,3	22,7	16,0	23,6	24,7	18,5	18,5	15,5	13,6
У Вас відбирають чесно зароблені гроші	15,1	18,8	12,5	17,7	14,9	6,5	25,1	25,5	9,3
Ці гроші – запорука Вашого соціального захисту у майбутньому	13,2	13,0	18,9	13,6	12,6	12,9	11,1	9,5	8,3
Ці гроші повернуться до Вас та Ваших близьких через державну систему соціального забезпечення	11,9	9,7	16,7	11,6	8,4	14,5	10,3	8,9	8,9
Ви відчуваєте себе частинкою єдиної фінансової системи країни	11,7	11,7	19,6	12,2	13,5	8,9	10,8	13,2	6,3
Ви підтримуєте тих, хто потребує цих грошей більше, ніж Ви	8,4	12,3	6,9	9,4	6,0	7,3	6,6	8,2	3,9
Інше	2,9	1,3	4,2	2,6	0,9	6,5	1,3	0,9	3,6
Важко відповісти	10,0	7,1	5,6	6,3	9,3	17,6	10,0	11,8	32,3

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

Як би Ви поставилися до того, що до Вашої сім'ї, наприклад, через одруження (Ваше чи Ваших дітей або внуків) увійшов би...?
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Факівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
...представник вищого класу									
Позитивно	66,8	67,5	67,1	65,6	76,3	56,0	50,9	49,5	44,4
Негативно	3,3	1,9	2,1	4,7	1,9	3,2	15,8	10,9	11,4
Байдуже	22,8	26,0	18,9	20,9	19,5	32,8	23,2	29,3	30,3
Важко відповісти	7,1	4,5	11,9	8,9	2,3	8,0	10,0	10,2	13,9
...представник середнього класу									
Позитивно	73,8	72,1	72,2	77,0	75,3	71,0	70,8	65,7	61,1
Негативно	0,7	0,6	0,7	0,6	1,9	0,8	1,3	3,0	1,7
Байдуже	22,6	26,0	20,8	19,9	20,9	24,2	24,7	26,6	29,5
Важко відповісти	2,9	1,3	6,3	2,6	1,9	4,0	3,2	4,8	7,6
...представник нижчого класу									
Позитивно	22,6	20,0	20,8	20,7	28,4	28,2	34,6	39,1	38,4
Негативно	35,1	37,4	34,7	40,0	30,7	29,8	21,1	12,5	11,7
Байдуже	29,0	30,3	24,3	25,6	28,8	32,3	37,7	39,1	37,0
Важко відповісти	13,4	12,3	20,1	13,8	12,1	9,7	6,6	9,3	12,9
...носії іншої культури									
Позитивно	24,3	22,7	21,5	23,0	27,3	26,4	21,8	23,7	21,9
Негативно	22,5	29,9	25,0	21,0	25,9	28,0	21,6	19,8	17,6
Байдуже	36,4	34,4	33,3	37,9	32,9	32,8	40,5	42,1	40,0
Важко відповісти	16,9	13,0	20,1	18,1	13,9	12,8	16,1	14,4	20,5
...прихильник іншої Церкви або релігії									
Позитивно	17,7	11,0	15,3	16,9	24,5	20,2	14,8	19,1	17,4
Негативно	27,8	35,7	27,1	28,0	31,0	25,0	28,5	27,6	25,9
Байдуже	37,2	38,3	36,8	36,6	32,9	39,5	37,2	38,5	38,9
Важко відповісти	17,3	14,9	20,8	18,5	11,6	15,3	19,5	14,8	17,7
...носії іншої мови									
Позитивно	28,0	24,7	28,5	24,8	36,7	28,2	22,4	27,3	22,6
Негативно	12,7	11,0	18,1	13,6	13,0	11,3	14,0	14,3	16,6
Байдуже	45,3	48,7	43,8	44,0	40,9	47,6	48,0	44,5	45,5
Важко відповісти	14,1	15,6	9,7	17,7	9,3	12,9	15,6	13,9	15,3
...громадянин іншої держави									
Позитивно	33,8	33,1	31,9	32,6	40,9	33,1	26,9	32,7	26,0
Негативно	11,1	9,7	15,3	12,6	8,4	12,1	14,5	11,8	15,0
Байдуже	39,6	39,6	38,2	38,1	39,5	39,5	43,3	39,5	41,8
Важко відповісти	15,5	17,5	14,6	16,7	11,2	15,3	15,3	15,9	17,2
...житель міста									
Позитивно	61,0	61,7	61,5	63,9	61,6	54,0	51,5	53,3	53,1
Негативно	0,9	0,6	0,0	0,4	2,8	0,8	2,1	0,7	1,4
Байдуже	34,6	35,1	35,0	31,8	33,8	39,5	41,4	41,7	40,3
Важко відповісти	3,5	2,6	3,5	3,9	1,9	5,6	5,0	4,3	5,2
...житель села									
Позитивно	39,1	32,5	36,4	40,0	42,6	40,0	40,7	46,0	46,7
Негативно	11,2	12,3	12,6	11,6	13,0	7,2	6,6	3,6	4,0
Байдуже	42,4	51,3	37,8	40,2	41,2	45,6	44,4	45,3	43,2
Важко відповісти	7,3	3,9	13,3	8,3	3,2	7,2	8,2	5,0	6,1

Якою мірою Ваші особисті інтереси близькі до інтересів кожної з наведених груп?*
 середній бал

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Представники середнього класу	4,2	4,2	4,2	4,2	4,1	4,0	3,3	2,9	2,8
Представники тієї національності, що й Ви	3,9	3,8	3,8	3,9	3,9	4,0	3,9	4,1	4,0
Жителі Вашого регіону	3,9	3,7	3,8	3,9	3,9	4,0	4,0	4,1	4,0
Представники робітничого класу	3,6	3,4	3,5	3,6	3,9	3,7	4,0	4,2	4,1
Представники нижчого класу	3,0	2,8	3,0	3,0	3,2	3,0	3,8	3,9	4,1
Представники вищого класу	2,5	2,6	2,4	2,5	2,6	2,2	1,7	1,6	1,4

* За п'ятибальною шкалою від 1 до 5, де "1" означає, що інтереси респондента та інтереси наведеної групи є абсолютно протилежними, а "5" – що інтереси повністю збігаються.

Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, які належать...?
 % опитаних

...до вищого класу									
	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Ні, не маю	31,4	22,6	25,7	31,9	39,3	42,7	66,8	71,8	76,0
Маю 1-2 таких близьких знайомих	51,2	63,2	58,3	51,0	41,1	41,9	22,2	17,0	12,9
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	13,2	11,0	14,6	13,2	14,0	12,9	6,6	5,5	2,5
Важко відповісти	4,1	3,2	1,4	3,9	5,6	2,4	4,5	5,7	8,6
...до середнього класу									
Ні, не маю	0,7	1,3	0,0	0,2	0,0	4,8	7,7	15,5	18,1
Маю 1-2 таких близьких знайомих	10,4	6,5	7,6	12,0	13,0	11,2	39,1	36,6	37,9
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	87,5	90,3	91,7	86,1	85,1	82,4	49,3	43,9	35,2
Важко відповісти	1,4	1,9	0,7	1,8	1,9	1,6	4,0	4,1	8,7
...до робітничого класу									
Ні, не маю	1,8	2,6	0,0	1,8	2,8	3,2	0,3	0,2	1,2
Маю 1-2 таких близьких знайомих	16,8	14,9	20,8	16,3	15,8	17,6	8,7	5,5	10,4
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	78,1	79,2	77,8	78,3	76,3	76,8	87,9	92,7	82,6
Важко відповісти	3,3	3,2	1,4	3,5	5,1	2,4	3,2	1,6	5,8
...до нижчого класу									
Ні, не маю	14,2	14,8	13,2	14,9	12,6	18,5	2,9	3,4	2,2
Маю 1-2 таких близьких знайомих	33,0	31,6	35,4	32,8	37,7	21,8	12,4	8,2	10,1
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	40,6	42,6	40,3	38,5	39,1	44,4	76,3	84,3	78,6
Важко відповісти	12,3	11,0	11,1	13,8	10,7	15,3	8,4	4,1	9,1
...до числа людей, які можуть надати необхідну підтримку під час вирішення тих чи інших проблем по роботі, у взаєминах з органами влади тощо									
Ні, не маю	11,1	9,1	9,0	11,4	11,1	11,2	23,5	25,0	36,0
Маю 1-2 таких близьких знайомих	51,7	58,4	47,9	53,6	45,8	52,0	35,9	38,9	25,9
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	23,1	22,7	33,3	20,6	26,4	19,2	28,0	23,4	17,7
Важко відповісти	14,2	9,7	9,7	14,3	16,7	17,6	12,7	12,7	20,3

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

Ким Ви себе перш за все вважаєте?
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Громадянином України	72,3	63,6	70,6	71,5	76,9	74,4	66,1	55,3	48,4
Мешканцем села, району чи міста, в якому Ви живете	13,2	12,3	11,9	15,9	12,5	10,4	16,9	22,4	30,7
Мешканцем регіону (області чи кількох областей), де Ви живете	6,6	8,4	9,8	5,9	6,9	4,8	10,1	12,7	9,9
Громадянином Європи	2,7	7,1	0,0	2,4	0,9	1,6	0,5	0,2	0,2
Представником свого етносу, нації	2,2	3,9	4,2	1,8	2,3	1,6	2,9	2,7	1,7
Громадянином світу	1,7	3,2	0,7	2,2	0,5	0,0	1,3	3,2	1,0
Громадянином колишнього Радянського Союзу	0,9	0,6	2,1	0,0	0,0	6,4	0,8	2,0	7,0
Інше	0,2	0,0	0,7	0,4	0,0	0,0	0,5	0,7	0,5
Не відповіли	0,1	0,6	0,0	0,0	0,0	0,8	0,8	0,7	0,6

Чи можна про Вас сказати, що Ви...?
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
...цікавиться політикою									
Так	64,3	71,9	75,5	62,7	64,8	71,0	57,3	53,5	56,8
Ні	31,6	23,5	19,6	33,6	30,1	28,2	40,1	42,4	37,7
Важко відповісти	4,2	4,6	4,9	3,7	5,1	0,8	2,6	4,1	5,5
...постійно слідкуєте за подіями політичного життя України									
Так	59,0	66,2	71,5	56,7	54,4	68,8	55,7	52,3	55,0
Ні	37,0	29,9	25,7	39,0	40,5	30,4	40,4	41,1	40,4
Важко відповісти	4,0	3,9	2,8	4,3	5,1	0,8	4,0	6,6	4,6
...маєте стійкі політичні переконання									
Так	44,7	50,0	51,4	45,6	40,0	50,8	41,3	34,8	39,2
Ні	43,8	35,7	39,6	45,2	51,6	35,5	50,5	55,9	49,7
Важко відповісти	11,5	14,3	9,0	9,2	8,4	13,7	8,2	9,3	11,0
...є членом політичної партії									
Так	2,0	3,2	0,7	2,6	1,4	3,2	2,1	0,5	1,6
Ні	96,1	93,5	97,2	95,7	97,2	96,0	95,0	95,7	96,8
Важко відповісти	1,9	3,2	2,1	1,8	1,4	0,8	2,9	3,9	1,6
...берете участь у діяльності громадських організацій									
Так	10,0	15,6	15,4	9,3	5,1	8,9	6,9	5,0	2,6
Ні	86,0	76,6	81,1	87,0	89,8	90,3	89,2	88,9	94,0
Важко відповісти	4,0	7,8	3,5	3,7	5,1	0,8	4,0	6,1	3,4

Чи залучені Ви до активної громадської діяльності?

% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Так	12,3	17,5	18,1	9,8	10,2	12,9	8,7	5,0	3,0
Ні	75,0	66,2	72,9	76,2	75,9	76,6	82,6	88,9	89,3
Важко відповісти	12,7	16,2	9,0	14,0	13,9	10,5	8,7	6,1	7,7

Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій

Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
15,4	20,1	23,6	13,8	10,7	14,5	11,3	7,7	4,1

Чи бере (брали) Ви особисто участь у...?

% опитаних

...допомозі учасникам Майдану

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Так	29,8	35,7	23,1	28,5	29,8	24,2	25,3	19,1	9,4
Ні	68,8	61,7	75,5	70,3	67,9	75,8	73,7	80,5	90,2
Важко відповісти	1,4	2,6	1,4	1,2	2,3	0,0	1,1	0,5	0,4

...допомозі учасникам Антимайдану

Так	1,5	1,9	2,1	2,2	1,4	0,8	1,6	2,3	0,4
Ні	96,7	94,8	96,5	96,3	96,3	99,2	97,4	97,0	99,1
Важко відповісти	1,8	3,2	1,4	1,6	2,3	0,0	1,1	0,7	0,6

...волонтерських акціях чи рухах

Так	18,6	24,7	28,0	17,1	15,3	13,7	14,0	10,2	4,7
Ні	79,9	72,7	69,9	81,7	82,3	86,3	84,9	89,3	94,8
Важко відповісти	1,5	2,6	2,1	1,2	2,3	0,0	1,1	0,5	0,5

...зборі коштів на потреби військових формувань

Так	48,0	53,6	59,4	47,4	40,7	47,6	33,0	33,9	22,7
Ні	50,7	43,8	39,2	51,8	57,9	52,4	65,7	65,5	76,9
Важко відповісти	1,3	2,6	1,4	0,8	1,4	0,0	1,3	0,7	0,4

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або бере (брав) участь волонтерських акціях і рухах

Середній клас	Підприємці	Управлілці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
26,2	33,8	40,6	24,0	20,5	22,6	19,8	15,0	7,3

Якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти, як їм потрібно діяти, щоб досягти більшого ефекту?
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлілці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Створити громадську організацію або приєднатися до вже існуючої	51,4	50,6	56,6	50,0	52,3	53,2	49,6	48,9	43,1
Діяти спільно неформально (не реєструючи цю діяльність і не створюючи організації)	22,4	23,4	24,5	21,7	25,9	23,4	19,8	24,3	13,9
Діяти кожному індивідуально	8,2	9,7	2,1	10,4	7,4	5,6	6,6	3,9	5,2
Інше	5,0	7,1	4,9	5,3	3,7	4,8	3,4	3,2	4,1
Важко відповісти	12,9	9,1	11,9	12,6	10,6	12,9	20,6	19,8	33,8

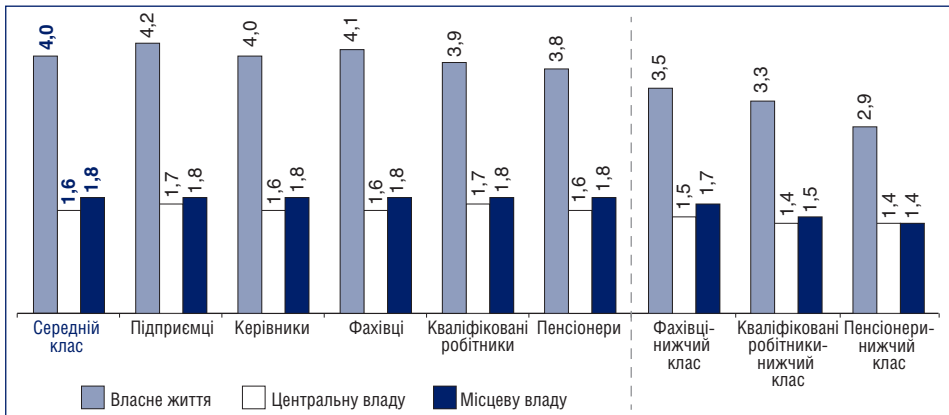
Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об'єднань, партій?*
% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлілці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Профспілка	7,8	0,0	9,7	14,8	5,6	0,8	8,7	6,4	0,6
Громадська організація	7,5	8,4	8,3	7,3	6,5	8,9	3,4	2,7	1,7
Спортивна організація	3,6	5,2	4,9	3,9	3,7	0,0	1,1	1,4	0,0
Політична партія	2,2	4,5	0,7	2,6	0,9	3,2	2,1	0,5	1,1
Релігійне об'єднання, громада	2,0	4,5	2,8	1,4	0,9	4,0	1,6	2,5	3,1
Наукове, освітнє об'єднання	2,0	0,6	1,4	3,5	0,5	0,0	1,1	0,2	0,3
Творча спілка	1,3	1,9	1,4	0,6	0,5	0,0	1,8	0,5	0,4
Інше	1,1	1,3	4,9	0,4	0,0	0,8	0,0	0,0	0,1
Я не є членом жодного з громадських об'єднань	77,5	79,2	73,4	72,7	83,3	85,5	82,6	87,7	94,0

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Якою мірою Ви впливаєте на...?*

середній бал



* За п'ятибальною шкалою від 1 до 5, де "1" означає "зовсім не впливаю", а "5" – "сильно впливаю".

Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?

% тих, хто не залучений до громадської діяльності

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Не маю потреби в цьому	60,0	54,4	63,8	59,3	64,2	61,1	67,1	65,5	60,0
Не маю можливості	25,9	34,0	22,9	27,6	21,8	25,3	19,5	19,9	28,5
Важко відповісти / не відповіли	14,0	11,7	13,3	13,1	13,9	13,7	13,5	14,6	11,5

У якому випадку у Вас може з'явитися потреба в активній громадській діяльності? *

% тих, хто не залучений до громадської діяльності через відсутність потреби в ній

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Якщо така діяльність принесе конкретну користь мені або моїй сім'ї	30,9	38,6	26,9	26,5	31,1	22,8	36,7	39,5	18,5
Якщо під загрозою опиниться життя, здоров'я або добробут моїх близьких і така діяльність буде сприяти ліквідації цієї загрози	25,7	26,8	25,4	27,8	18,1	21,1	19,9	33,2	19,8
Якщо така діяльність буде приносити конкретну користь суспільству	18,4	8,9	17,9	23,5	16,2	13,8	11,4	18,7	11,1
Якщо за це будуть платити гроші	18,1	12,3	13,4	17,4	26,7	3,5	19,0	26,1	11,5
Якщо така діяльність допоможе стати відомою людиною	2,1	1,8	1,5	1,3	1,9	0,0	1,9	0,4	2,7
Інше	6,4	14,3	14,9	4,8	3,8	8,8	1,9	4,7	8,7
Важко відповісти	16,2	14,3	13,4	15,7	12,3	34,5	12,4	7,8	32,7

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

■ Характеристики соціально-професійних груп середнього класу

**До яких заходів Ви вдалися б для захисту
Ваших порушених прав насамперед?***

% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Звернення до суду	51,4	56,5	60,8	51,3	50,7	50,8	37,2	31,1	28,1
Звернення до адвоката	40,6	48,1	47,2	40,4	36,7	36,3	23,2	19,3	15,0
Звернення до прокуратури	23,4	29,2	25,7	23,2	22,3	16,1	19,0	12,0	8,1
Звернення по допомогу у вирішенні проблеми до/через впливових знайомих	17,8	25,3	25,0	17,7	14,4	12,9	13,7	8,6	5,6
Звернення до органів влади (включно з народними депутатами та Президентом)	13,0	15,6	19,4	13,8	10,7	11,3	9,8	7,3	9,0
Звернення до Уповноваженого Верховної Ради з прав людини	5,6	6,5	5,6	5,1	6,0	5,6	3,2	2,3	2,1
Звернення до неурядових правозахисних організацій	5,6	8,4	7,6	5,5	6,5	3,2	5,3	6,4	3,4
Звернення до Європейського суду з прав людини	5,1	5,8	4,2	4,1	2,3	4,0	5,5	0,7	1,3
Звернення до міжнародних організацій	3,5	7,1	4,2	1,2	2,8	3,2	3,4	1,1	1,1
Проведення акцій непокори (пікетування, голодування тощо)	3,4	3,9	4,9	2,4	4,6	4,8	2,1	1,6	1,5
Інше	2,3	0,6	4,2	2,8	1,4	0,8	3,7	4,5	3,3
Не вдавався б до жодних заходів	8,8	6,5	6,3	9,2	7,0	12,1	21,1	24,3	31,3
Важко відповісти	8,1	3,9	4,9	7,7	7,9	8,9	12,7	18,2	19,1

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Що краще – терпіти труднощі (матеріальні труднощі, тиск громадянських прав тощо) заради збереження в країні порядку, чи вийти на вулицю з протестом?

% опитаних

	Середній клас	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Терпіти труднощі заради збереження в країні порядку	30,4	27,3	38,9	30,5	31,0	42,7	34,8	38,4	50,5
Вийти на вулицю з протестом	47,6	48,7	41,7	46,6	48,6	42,7	43,3	41,4	22,9
Важко відповісти	22,0	24,0	19,4	23,0	20,4	14,5	21,9	20,2	26,6

ХАРАКТЕРИСТИКИ ВІКОВИХ ГРУП СЕРЕДЬНОГО КЛАСУ

МОТИВАЦІЯ ВІДНЕСЕННЯ СЕБЕ ДО СЕРЕДЬНОГО КЛАСУ

Чому Ви віднесли себе до середнього класу?*

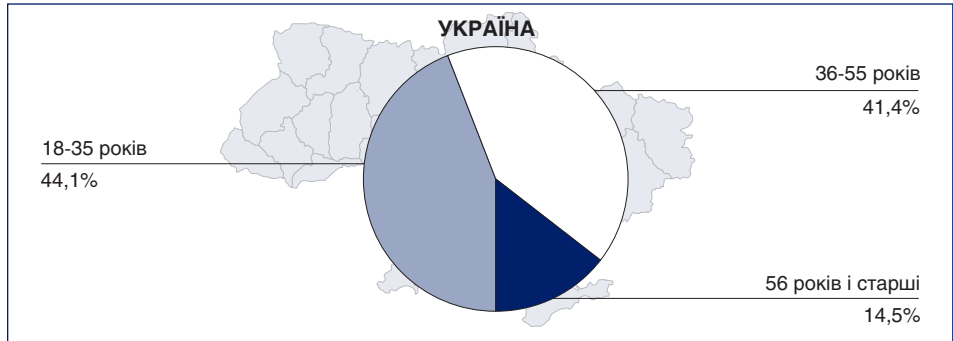
% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Маю середній рівень доходів	33,2	34,9	29,0
Просто я так себе відчуваю	22,5	18,6	30,4
Я хочу жити так, як живе середній клас в європейських країнах	16,4	13,4	11,6
Займаюся діяльністю, якою, як правило, займаються представники середнього класу	8,0	12,7	5,8
Маю високий рівень освіти (кваліфікації)	7,3	5,6	8,2
Не хочу відносити себе до нижчого класу, це принизливо	5,7	5,8	8,2
Мої друзі належать до середнього класу	3,2	2,9	2,9
Важко відповісти/не відповіли	3,7	6,1	3,9

* Респондентам пропонувалося відзначити один варіант відповіді.

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ І СОЦІАЛЬНЕ ПОХОДЖЕННЯ

Вік представників середнього класу,
% опитаних

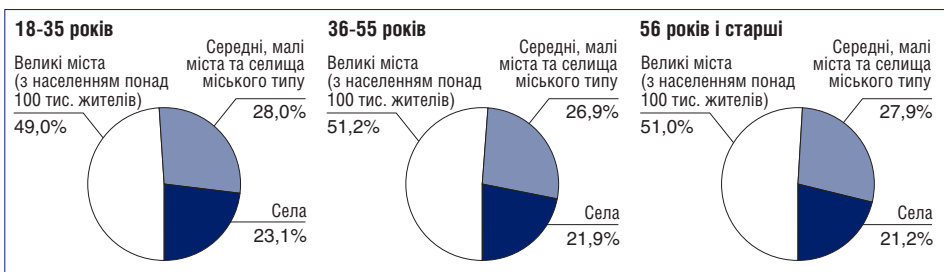


Стать респондентів
% опитаних

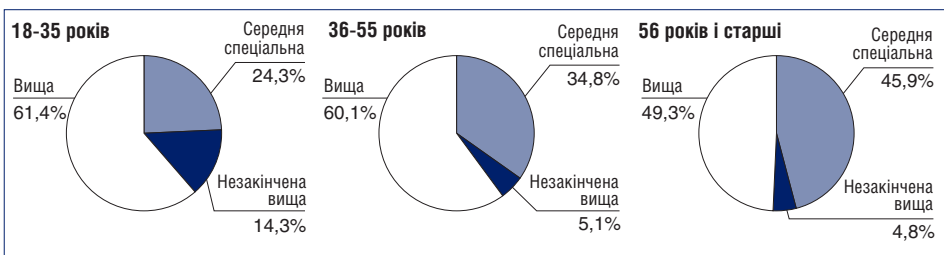


■ Характеристики вікових груп середнього класу

Тип поселення, де проживають респонденти, % опитаних



Освіта респондентів, % опитаних



Якими мовами Ви володієте, тобто, якими мовами Ви можете спілкуватися?*

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Українська	98,1	96,3	96,6
Російська	89,0	89,8	89,9
Англійська	39,4	20,0	12,6
Польська	6,4	7,1	6,3
Німецька	5,3	3,7	4,8
Французька	2,1	1,7	1,4
Іспанська	0,3	0,8	0,5
Інша	3,3	2,9	2,9
Важко відповісти	0,2	0,2	0,0

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

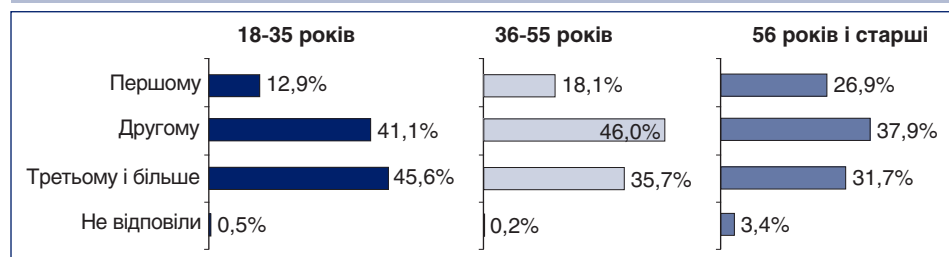
До якої соціальної групи можна віднести Ваших батьків (у той період їх життя, коли Ви були дитиною)?

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
До вищого класу	1,4	1,2	2,9
До середнього класу	70,7	60,3	51,5
До робітничого класу	23,4	32,0	39,3
До нижчого класу	0,8	2,0	4,4
Важко відповісти	3,7	4,4	1,9

Яким був рівень освіти Ваших батьків?*
 % опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Початкова освіта (менш ніж 7 класів)	0,2	3,2	14,0
Неповна середня (менш ніж 10 класів)	1,0	2,7	8,7
Середня освіта	14,3	24,4	24,2
Середня спеціальна (технікум тощо)	36,7	38,9	32,9
Незакінчена вища	4,3	3,1	4,3
Вища	41,3	25,5	14,0
Не знаю / важко відповісти	2,2	2,2	1,9

* Якщо у батька та матері був різний рівень освіти, респондент мав вказати освіту того з батьків, чий освітній рівень був вищим.

Ви міський житель у якому поколінні?
 % серед міських жителів

Школа, яку Ви закінчили, розташовувалася...,
 % опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
У великому місті (з населенням більше 500 тис. жителів)	25,5	23,3	28,8
У місті з населенням від 100 до 499 тис. жителів	20,7	21,3	13,0
У місті з населенням менше 100 тис. жителів	21,2	20,2	18,8
У селищі міського типу	8,6	11,1	15,4
У селі	23,7	23,8	23,6
Не відповіли	0,3	0,3	0,5

МАТЕРІАЛЬНЕ СТАНОВИЩЕ, МАЙНОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
Яким є в цілому матеріальне становище Вашої родини?
 % опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
У цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку, таких як меблі, холодильник, телевізор, уже викликає труднощі	75,4	75,9	83,2
Живемо забезпечено, але зробити деякі покупки ми поки ще не в змозі (купити квартиру, автомобіль тощо)	24,5	23,1	15,9
Ми можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо	0,2	1,0	1,0

■ Характеристики вікових груп середнього класу

Яким є середній дохід на одного члена Вашої родини (включно з дітьми)?*, грн.

18-35 років	36-55 років	56 років і старші
2 348	2 461	2 240

* Респонденти мали назвати приблизну суму.

Якщо Ви втратите джерело доходу, на який час Вам вистачить Ваших заощаджень? % опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Не маю заощаджень	30,6	20,0	18,8
Менше ніж на півроку	22,8	33,0	24,2
На 1 місяць	16,2	14,6	18,4
На півроку - рік	7,2	11,2	12,6
На рік або більше	3,2	3,9	4,8
На кілька років	1,0	1,5	1,4
Важко відповісти	19,1	15,9	19,8

Що з наведеного Ви маєте?*

% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	84,4	87,3	86,5
Інноваційні засоби комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	82,5	78,8	56,5
Комфортне житло	67,8	71,3	76,4
Вільний час	39,3	35,3	52,9
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	37,7	49,3	24,6
Автомобіль	35,5	48,1	40,1
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	26,0	31,2	26,6
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	15,3	21,4	13,0
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	13,5	16,1	7,7
Заміський будинок (дача)	13,4	21,6	22,6
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	13,2	21,7	9,2
Наявність заощаджень (депозитні вклади в банку; володіння цінними паперами; нерухомість, що приносить дохід, тощо)	10,8	18,0	21,3
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	10,5	14,3	7,2
Наявність страхових полісів (медичного, пенсійного, страхування життя)	10,3	14,8	11,1
Власна справа (бізнес)	6,5	11,9	8,7

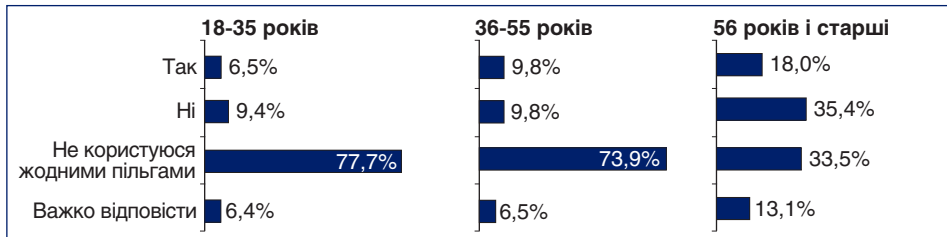
* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?*
% опитаних

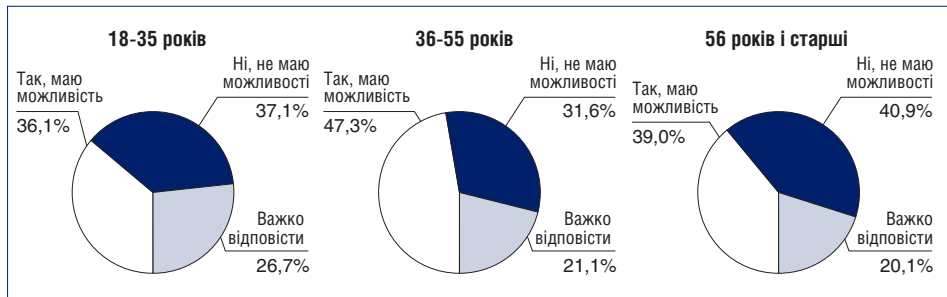
	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	62,8	58,6	57,0
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	58,8	50,6	56,7
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	54,1	46,7	50,2
Заощадження (депозитні вклади в банку; володіння цінними паперами; нерухомість, що приносить дохід тощо)	53,4	47,1	40,6
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	44,5	39,4	41,8
Автомобіль	42,4	30,9	28,0
Страхові поліси (медичного, пенсійного, страхування життя)	40,1	39,4	38,2
Власна справа (бізнес)	38,8	28,4	23,2
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	35,9	25,6	25,6
Заміський будинок (дача)	32,8	27,3	29,5
Вільний час	29,6	36,2	26,6
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	26,8	23,6	18,4
Комфортне житло	24,0	19,4	15,0
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	6,0	5,4	3,4
Інноваційні засоби комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	6,0	6,8	10,1

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Чи готові Ви відмовитися від частини пільг, якими Ви наразі користуєтесь (субсидії, безкоштовний проїзд у транспорті, соціальні виплати тощо), заради соціальної справедливості?
% міських жителів

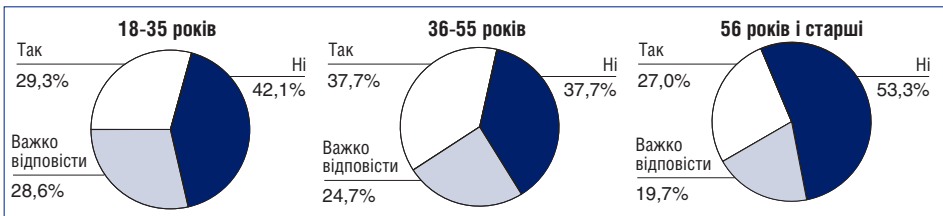


Чи маєте Ви можливість дати хорошу освіту Вашим дітям або онукам? % тих, хто має дітей (онуків) віком, у якому можна навчатися



■ Характеристики вікових груп середнього класу

Чи готові Ви відмовитися від частини пільг, якими Ви наразі користуєтеся (субсидії, безкоштовний проїзд у транспорті, соціальні виплати тощо), заради соціальної справедливості? % тих, хто користується пільгами



Як найбільш вигідно й безпечно зберігати заощадження?* (% опитаних)

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Купувати нерухомість	42,5	43,4	35,3
Зберігати вдома у валюті (долари, євро)	29,3	32,0	35,3
На депозитному рахунку в банку у валюті (долари, євро)	21,8	18,7	17,4
Зберігати вдома у гривні	13,2	15,6	19,8
На депозитному рахунку в банку у гривнях	11,0	10,2	11,1
Інвестувати в цінні папери	9,7	7,5	5,8
В орендованому в банку сейфі у валюті(долари, євро)	9,4	7,6	4,8
Зберігати вдома банківські метали та/або коштовності	9,4	10,2	9,6
Купувати банківські метали та/або коштовності і зберігати в банківському сейфі	9,2	10,8	7,7
В орендованому в банку сейфі у гривнях	2,7	3,6	1,4
Інше	1,4	1,5	1,9
Важко відповісти	13,4	12,1	17,4

* Респондентам пропонувалося відзначити не більше трьох прийнятних варіантів відповіді.

РОБОТА І ВІЛЬНИЙ ЧАС

Вид зайнятості респондентів* (% опитаних)

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Працюю на постійному місці роботи	54,1	62,8	26,1
Студент	11,1	0,7	0,0
Працюю на постійному місці роботи і займаюся підробітком	9,1	11,4	4,8
Підприємець, власник бізнесу	7,5	13,9	8,2
Я не працюю, живу не за свій рахунок	5,6	1,9	0,5
Веду домашнє господарство і не шукаю роботу	4,8	2,4	3,9
Працюю від випадку до випадку	4,5	3,2	3,4
Працюю на 2-х роботах позмінно	0,8	1,4	1,4
Пенсіонер	0,2	2,5	57,0
Інше	5,4	1,9	0,5

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Чи маєте Ви потребу в додатковій роботі (зайнятості)? Якщо так, то чому? (% тих, які працюють)

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Мені потрібен додатковий заробіток	39,3	35,9	27,4
Мені цікаво оволодівати новими знаннями, навичками, можливостями	10,0	7,5	3,4
Мені цікаво спілкуватися з новими людьми	4,3	3,9	7,7
Маю багато вільного часу	1,1	2,2	5,3
Не хочу займатися домашнім господарством (хатніми справами)	0,3	1,2	0,5
Інше	1,6	1,4	1,4
Не маю потреби у додатковій роботі	32,6	38,0	43,3
Важко відповісти	10,7	10,0	11,1

До яких дій Ви схильні вдатися насамперед у випадку, якщо Ваш дохід не дозволить задовольняти потреби Вашої сім'ї?
% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Шукати додаткову роботу	39,6	41,6	35,7
Шукати іншу роботу	21,2	17,8	8,2
Знизити потреби	13,0	17,0	31,4
Заснувати власний бізнес	6,0	5,1	5,3
Вимагати у керівництва підвищення зарплати	5,4	7,0	3,9
Емігрувати	3,5	3,2	1,0
Вимагати допомоги від держави	1,4	0,8	2,9
Здобувати гроші, порушуючи закон	0,6	0,5	0,0
Удатися до політичних форм протесту	0,3	0,8	0,0
Важко відповісти	8,9	6,1	11,6

СОЦІАЛЬНЕ САМОПОЧУТТЯ

Якою мірою Ви задоволені наведеними аспектами Вашого життя і життя суспільства?*
середній бал

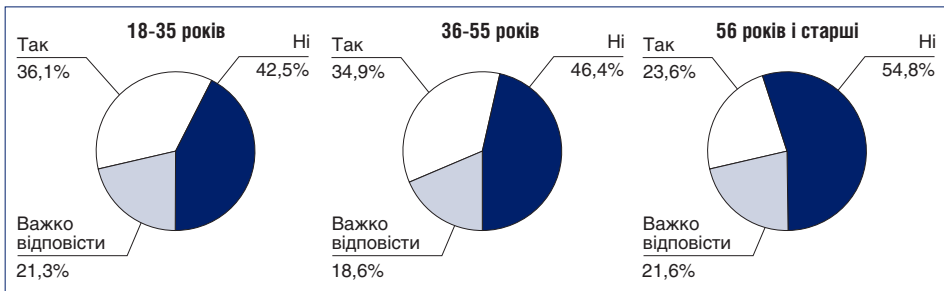
	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Стосунки в сім'ї	4,3	4,1	4,2
Стосунки з оточенням	3,9	3,9	3,9
Стан власного здоров'я	3,8	3,5	3,0
Робота**	3,6	3,5	3,6
Житлові умови	3,4	3,4	3,5
Те, як у цілому складається життя	3,4	3,4	3,4
Становище у суспільстві, соціальний статус	3,3	3,3	3,3
Можливість задовольняти власні культурні запити та потреби	3,3	3,2	3,2
Рівень добробуту	3,1	3,1	3,2
Можливість повноцінно проводити дозвілля	3,1	3,1	3,1
Рівень свободи прийняття важливих життєвих рішень	3,1	3,0	3,1
Якість товарів і послуг	3,0	2,9	2,9
Можливості реалізації здібностей, самореалізації, самоствердження	3,0	3,1	3,1
Можливість здобути освіту або дати необхідну освіту дітям, онукам	2,9	2,9	2,9
Перспективи на майбутнє, можливості покращити своє становище	2,9	2,8	2,7
Можливість брати участь у діяльності громадських організацій, політичних партій	2,9	2,8	2,9
Рівень захищеності громадянських прав	2,6	2,5	2,5
Можливість впливати на суспільне життя у своєму місті, селі, районі	2,6	2,5	2,5
Рівень розвитку демократії в суспільстві	2,5	2,3	2,4
Суспільно-політична система країни	2,3	2,3	2,2
Діяльність центральних і місцевих органів влади	2,3	2,2	2,3
Міра забезпечення верховенства права в суспільстві	2,2	2,1	2,1
Можливість захисту порушених прав законним шляхом	2,2	2,1	2,2
Забезпечення соціальної справедливості в суспільстві	2,2	2,1	2,2
Ситуація у країні в цілому	2,0	1,9	1,9

* За п'ятибальною шкалою від 1 до 5, де "1" означає "зовсім не задоволений", а "5" – "задоволений повною мірою".

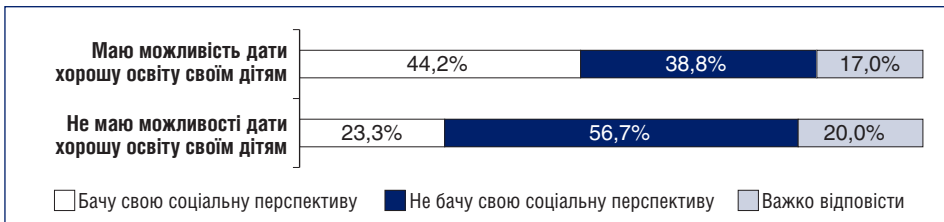
** Ті, хто не працюють, не відповідали на цей пункт.

■ Характеристики вікових груп середнього класу

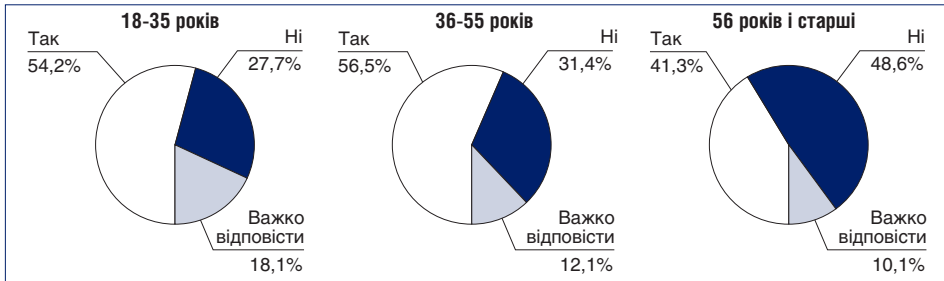
Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні?
% опитаних



Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні?
% молоді віком до 35 років, залежно від того, чи мають можливість дати хорошу освіту своїм дітям



Чи хотіли б Ви, щоб Ваші діти жили і працювали за кордоном?
% опитаних



Чи хотіли б Ви, щоб Ваші діти жили і працювали за кордоном?
% молоді віком до 35 років, залежно від того, чи бачать соціальну перспективу в Україні



Який клас переважно визначає сьогодні в Україні...?
 % опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
...практику дотримання законів			
Вищий	22,6	22,3	20,9
Середній	51,9	55,3	55,3
Нижчий	10,7	9,0	10,7
Важко відповісти	14,8	13,4	13,1
...етичні норми поведінки			
Вищий	14,5	13,4	16,3
Середній	60,9	62,7	61,1
Нижчий	7,0	5,9	8,2
Важко відповісти	17,6	18,0	14,4
...норми поведінки в бізнесі			
Вищий	42,3	47,3	41,5
Середній	42,0	38,3	45,4
Нижчий	3,2	2,5	1,4
Важко відповісти	12,6	11,9	11,6
...стандарти споживання			
Вищий	18,8	20,2	16,4
Середній	61,8	59,1	65,2
Нижчий	7,6	8,3	6,3
Важко відповісти	11,8	12,4	12,1
...взірці масової культури			
Вищий	18,4	19,0	18,4
Середній	58,6	58,3	59,4
Нижчий	9,2	10,2	9,7
Важко відповісти	13,8	12,5	12,6

Хто є головним платником податків в Україні?
 % опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Вищий клас	4,8	2,9	3,4
Середній клас	75,5	80,8	78,7
Нижчий клас	10,0	8,0	7,2
Важко відповісти	9,7	8,3	10,6

Чи є сьогодні в Україні належність до середнього класу престижною?
 % опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Так	34,1	31,0	34,3
Ні	21,0	25,2	23,2
Ніколи про це не думав	34,6	32,3	28,0
Важко відповісти	10,4	11,6	14,5

ЖИТТЄВІ ЦІННОСТІ

Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті?
% тих, хто обрав варіанти відповіді “дуже важливо” або “достить важливо”

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Хороші здібності	90,9	93,0	92,8
Хороша освіта	89,3	87,8	88,4
Наполеглива праця	89,2	91,0	88,4
Потрібні знайомства та зв'язки	87,8	85,6	83,1
Везіння	87,3	87,6	85,0
Честолюбство	80,3	77,2	78,8
Добра репутація	76,5	77,2	69,7
Освічені батьки	70,0	61,0	62,3
Походження з багатой сім'ї	66,3	62,5	62,3
Проживання у великому місті	48,4	45,7	44,0
Нерозбірливість у засобах досягнення успіху	36,4	31,5	27,9
Належність до тієї чи іншої статі	23,4	19,5	17,9
Та чи інша національність	20,2	17,1	13,5

Що з наведеного обов'язково повинна мати людина, щоб її можна було віднести до середнього класу?*

% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	78,1	78,3	77,3
Комфортне житло	75,2	79,0	77,8
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	68,5	71,4	66,8
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	64,2	69,1	69,6
Інноваційні засоби комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	62,8	65,2	57,7
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	62,0	66,0	61,8
Автомобіль	61,8	69,0	62,5
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	60,3	62,8	60,4
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	56,1	61,5	54,1
Заощадження (депозитні вклади в банку; цінні папери; нерухомість, що приносить дохід, тощо)	54,4	61,6	56,0
Страхові поліси (медичний, пенсійний, страхування життя)	44,4	51,2	46,6
Власна справа (бізнес)	40,4	38,6	43,0
Вільний час	40,3	45,3	41,3
Заміський будинок (дача)	38,5	43,6	43,3
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	29,9	31,7	24,6

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

**Які характеристики та риси мають бути властиві людині,
щоб її можна було віднести до середнього класу?***
% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Високий рівень освіти	72,0	67,6	67,8
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	67,1	68,6	65,2
Високий культурний рівень	66,9	66,9	67,1
Самоповага, почуття власної гідності	65,1	68,1	61,8
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	64,9	67,5	58,5
Законослухняність	63,1	63,6	63,0
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	62,5	65,7	61,1
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	59,2	62,8	60,4
Терпимість, повага до інших	55,1	59,6	59,9
Здоровий спосіб життя	50,6	56,9	54,1
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	50,4	55,3	56,5
Рациональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими	47,1	50,5	47,8
Громадянська активність	43,7	49,2	51,7
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	42,3	51,1	50,5
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	38,9	43,6	39,4

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Які характеристики та риси Вам властиві?*
% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Самоповага, почуття власної гідності	76,3	78,1	78,3
Законослухняність	73,9	71,6	75,8
Терпимість, повага до інших	66,5	69,2	76,8
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	64,4	71,3	63,9
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	59,1	65,8	67,6
Високий рівень освіти	57,4	50,3	48,8
Високий культурний рівень	55,3	54,7	58,5
Здоровий спосіб життя	52,6	54,1	53,6
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	50,5	53,3	44,4
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	41,3	42,4	39,6
Рациональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими	40,2	48,1	45,9
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	34,3	44,2	37,7
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	28,2	30,4	30,9
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	25,9	22,8	15,9
Громадянська активність	25,0	28,0	31,3

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

■ Характеристики вікових груп середнього класу

Які з наведених характеристик Вам не притаманні, але Ви їх потребуєте?*

% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	33,4	29,4	34,1
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	29,6	28,5	29,5
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	26,9	26,3	25,6
Громадянська активність	26,6	30,4	23,6
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	22,3	19,0	13,5
Високий рівень освіти	21,5	25,1	22,6
Здоровий спосіб життя	21,0	25,1	26,6
Високий культурний рівень	19,9	18,5	15,9
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	19,9	16,0	15,9
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	19,6	15,6	11,1
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	15,7	12,6	9,7
Рациональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими	14,9	14,3	12,6
Терпимість, повага до інших	11,6	12,9	11,1
Законослухняність	8,0	9,8	5,8
Самоповага, почуття власної гідності	4,5	6,1	7,2

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Частка респондентів, яким або властива якість (характеристика), або які відчують у ній потребу*,

% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Законослухняність	81,9	81,4	81,6
Самоповага, почуття власної гідності	80,8	84,2	85,5
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	80,1	83,9	73,6
Високий рівень освіти	78,9	75,4	71,4
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	78,7	81,4	78,7
Терпимість, повага до інших	78,1	82,1	87,9
Високий культурний рівень	75,2	73,2	74,4
Здоровий спосіб життя	73,6	79,2	80,2
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	70,4	69,3	60,3
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	67,7	73,6	71,8
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	63,6	61,4	53,1
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	55,5	51,3	45,4
Рациональні потреби, відсутність прагнення до розкоші, демонстрації власної зверхності над іншими	55,1	62,4	58,5
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	55,1	56,7	56,5
Громадянська активність	51,6	58,4	54,9

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Коефіцієнти лінійної множинної регресії, що характеризують вплив задоволеності окремими аспектами життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя в цілому

Коефіцієнти регресії	Аспекти життєдіяльності	Коефіцієнти лінійної множинної регресії характеризують величину впливу окремих аспектів життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя загалом. Ці коефіцієнти можуть набирати значення від -1 до 1. Величина коефіцієнта чисельно показує, наскільки задоволеність окремим аспектом життєдіяльності визначає задоволеність життям. Так, якщо коефіцієнт регресії дорівнює 0,125, це означає, що зростання задоволеності за цим аспектом життєдіяльності на 1 бал зумовлює зростання задоволеності тим, як складається життя загалом, на 0,125 бала. Наведені значення коефіцієнтів лише за тими аспектами життєдіяльності, які здійснюють значимий вплив на задоволеність життям загалом.
18-35 років		
0,254	Житлові умови	
0,226	Стосунки в сім'ї	
0,152	Власне становище у суспільстві	
0,148	Рівень розвитку демократії у суспільстві	
0,118	Рівень свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень	
0,118	Стан власного здоров'я	
36-55 років		
0,174	Рівень свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень	
0,171	Стосунки з оточенням	
0,164	Житлові умови	
0,153	Стосунки в сім'ї	
0,113	Рівень добробуту	
0,108	Ситуація в країні в цілому	
0,103	Робота	
56 років і старші		
0,523	Робота	
0,266	Можливість брати участь в діяльності громадських організацій, політичних партій	
0,205	Стосунки з оточенням	

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ЦІННОСТІ

З яким із наведених тверджень Ви згодні більшою мірою?
% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Рівність – це насамперед рівність можливостей проявити свої здібності і рівність усіх перед законом	66,3	66,6	57,7
Рівність – це насамперед рівність доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх	30,7	30,0	38,5
Важко відповісти	3,0	3,4	3,8
Головне, першорядне – це сильна економіка	49,9	53,1	58,5
Головне, першорядне – це демократія, верховенство права (правосуддя)	43,4	41,6	38,2
Важко відповісти	6,7	5,3	3,4
Держава повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя	68,0	67,6	60,9
Держава повинна забезпечити всім громадянам пристойний рівень життя, хай не дуже високий, але всім	27,9	29,2	30,9
Важко відповісти	4,1	3,2	8,2
Краще жити в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності	51,6	50,8	50,2
Краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам	37,9	42,2	42,0
Важко відповісти	10,5	6,9	7,7
В Україні живуть різні спільноти, вони повинні мати право визнавати своїх героїв, свої свята, шанувати свої традиції. Це не є перешкодою для цілісності і єдності держави і громадянського суспільства	61,2	63,5	56,3
В Україні мають бути впроваджені одні й ті самі символи для всіх: герої, свята, традиції. У протилежному випадку Україна ніколи не буде єдиною цілісною державою	27,8	31,2	36,1
Важко відповісти	11,0	5,3	7,7
Відносини між людьми повинні визначатися писаним правом (законом)	63,9	62,0	65,2
Відносини між людьми повинні визначатися традицією, “неписаними правилами”	28,3	32,0	26,1
Важко відповісти	7,8	5,9	8,7

СОЦІАЛЬНА ПОВЕДІНКА

Якій частині тих людей, з якими Ви безпосередньо спілкуєтеся, властиве наступне?
% опитаних відповідної групи

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Намагання жити, не порушуючи норми моралі			
Властиво всім або більшості з них*	65,5	62,1	65,2
Приблизно половині	16,4	19,2	15,9
Властиво меншості або нікому не властиво**	11,8	11,2	9,2
Важко відповісти	6,4	7,5	9,7
Намагання жити, не порушуючи закон			
Властиво всім або більшості з них*	60,0	58,7	61,1
Приблизно половині	18,5	18,5	19,2
Властиво меншості або нікому не властиво**	12,3	13,9	11,5
Важко відповісти	9,2	8,8	8,2
Прагнення захищати та втілювати в життя демократичні цінності			
Властиво всім або більшості з них*	42,8	41,8	40,9
Приблизно половині	27,8	29,5	28,4
Властиво меншості або нікому не властиво**	15,3	14,8	14,4
Важко відповісти	14,1	13,9	16,3
Активна громадянська позиція			
Властиво всім або більшості з них*	17,0	15,6	15,0
Приблизно половині	26,7	27,5	32,4
Властиво меншості або нікому не властиво**	48,6	50,5	44,4
Важко відповісти	7,6	6,4	8,2
Участь у діяльності громадських і волонтерських об'єднань			
Властиво всім або більшості з них*	7,5	8,5	9,7
Приблизно половині	15,1	14,6	18,4
Властиво меншості або нікому не властиво**	70,1	70,7	63,3
Важко відповісти	7,3	6,1	8,7
Надання благодійної допомоги			
Властиво всім або більшості з них*	14,3	14,2	15,0
Приблизно половині	21,7	23,7	29,5
Властиво меншості або нікому не властиво**	57,2	56,6	45,4
Важко відповісти	6,8	5,4	10,1

■ Характеристики вікових груп середнього класу

Якій частині тих людей, з якими Ви безпосередньо спілкуєтесь, властиве наступне?
% опитаних відповідної групи *(Продовження)*

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до/через впливових знайомих			
Властиво всім або більшості з них*	15,6	14,4	10,1
Приблизно половині	21,0	24,4	22,6
Властиво меншості або нікому не властиво**	48,6	49,1	49,5
Важко відповісти	14,8	12,1	17,8
Давання хабарів посадовим особам під час вирішення своїх проблем у державних чи інших установах			
Властиво всім або більшості з них*	8,9	7,6	9,7
Приблизно половині	12,7	15,4	14,6
Властиво меншості або нікому не властиво**	55,6	48,1	48,5
Важко відповісти	22,7	28,9	27,2
Прагнення отримати хабар чи інші незаконні доходи			
Властиво всім або більшості з них*	5,6	4,1	4,8
Приблизно половині	8,9	9,3	11,1
Властиво меншості або нікому не властиво**	56,8	56,0	56,0
Важко відповісти	28,7	30,6	28,0
Намагання в різний спосіб ухилитися від сплати податків			
Властиво всім або більшості з них*	5,6	5,3	6,8
Приблизно половині	10,7	9,2	8,2
Властиво меншості або нікому не властиво**	60,3	60,1	58,9
Важко відповісти	23,5	25,5	26,1

* Сума варіантів відповіді "властиво всім або майже всім" та "властиво більшості з них".

** Сума варіантів відповіді "властиво меншості" та "(майже) нікому не властиво".

Що з наведеного сталося з Вами упродовж останніх 10 років?*
% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Підвищили рівень освіти, кваліфікації, оволоділи іншою професією	49,0	20,3	10,6
Зробили дорогі покупки (меблі; побутову техніку тощо)	37,6	48,0	36,2
Змінили місце роботи чи отримали підвищення	31,7	29,5	18,8
Покращили житлові умови	27,5	35,0	24,6
Підвищили матеріальний рівень життя	27,0	31,5	24,6
Придбали автомобіль	19,9	22,9	16,9
Побували за кордоном	16,4	14,6	9,7
Оволоділи іноземною мовою	13,7	5,1	1,4
Змінили місце проживання (переїхали до міста, або до іншого району чи області)	11,3	6,5	8,7
Започаткували власну справу (бізнес)	3,0	5,1	2,9
Інше	2,9	1,7	6,7
Важко відповісти	8,6	8,8	18,4

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Наскільки Ви в цілому довіряєте таким людям і суспільним інститутам?*
середній бал

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Сім'я	9,2	8,9	9,1
Родичі (але не сім'я)	8,2	8,1	8,1
Друзі	8,0	7,8	7,8
Сусіди	6,6	6,7	6,7
Колеги по роботі, навчанню, іншій організованій діяльності	6,2	6,0	6,2
Жителі Вашого міста чи села	6,0	5,9	6,2
Формальна чи не формальна організація, де Ви працюєте, навчаєтеся, займаєтеся іншою діяльністю	5,9	5,7	5,8
Українське суспільство в цілому	5,1	4,8	5,1
Місцева влада	4,0	3,7	4,0
Центральна влада України	3,7	3,7	4,1
Незнайома Вам людина	3,7	3,7	3,7
Національний Банк України	3,2	2,9	3,2
Комерційні банки	2,7	2,5	2,7
Страхові компанії	2,7	2,6	2,8

* За 11-бальною шкалою від "0" до "10", де "0" означає – "зовсім не довіряю", а "10" – "повністю довіряю".

Індекс довіри

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Інтегральний індекс довіри	5,5	5,3	5,5
<i>Індекси довіри до:</i>			
найближчого соціального оточення	8,0	7,9	7,9
організацій та соціального оточення за місцем роботи чи навчання суспільства в цілому	6,0	5,8	6,0
людей, які не належать до найближчого соціального оточення державних і суспільних інститутів	5,1	4,8	5,1
	4,8	4,8	5,0
	3,3	3,1	3,3

Оскільки кожен профільний індекс будувався на основі різної кількості показників, для того, щоб показники за різними індексами могли бути порівнюваними, під час їх обчислення здійснювалося т.зв. нормування – шляхом поділу суми балів, отриманих за показниками, що належать до профільного індексу, на кількість показників.

Інтегральний індекс вираховувався як сума балів за профільними індексами (отриманими після їх нормування), поділена на кількість профільних індексів (тобто на 5, оскільки маємо п'ять профільних індексів). Інтегральний індекс та профільні індекси набувають значення від 0 до 10.

Більшості людей можна довіряти чи потрібно бути дуже обережним у відносинах з людьми?
% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Потрібно бути дуже обережним у відносинах з людьми	58,5	59,7	62,5
Більшості людей можна довіряти	28,6	28,5	27,4
Важко відповісти	12,9	11,9	10,1

На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади?
% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Підтримку крупного капіталу (багатих, олігархів)	51,1	54,6	53,1
Формування і підтримку середнього класу	18,5	14,2	14,0
Підтримку малозабезпечених і непрацевдатних (нижчого класу, бідних)	9,2	13,4	16,9
Важко відповісти	21,2	17,8	15,9

■ Характеристики вікових груп середнього класу

Чи маєте Ви за місцем роботи...? % тих, хто працює			
	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
...трудовий договір			
Так	81,0	82,7	81,7
Ні	19,0	16,7	18,3
Не відповіли	0,0	0,6	0,0
...гарантії відпустки			
Так	77,6	77,7	80,5
Ні	22,2	21,4	19,5
Не відповіли	0,2	0,9	0,0
...гарантії пенсійних виплат			
Так	72,6	74,7	78,0
Ні	26,7	24,4	22,0
Не відповіли	0,6	0,9	0,0
...гарантії виплати лікарняних			
Так	75,2	80,1	80,5
Ні	24,1	19,2	19,5
Не відповіли	0,6	0,8	0,0

Що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки?* % опитаних			
	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Все одно ці гроші будуть розкрадені чиновниками	30,5	29,7	27,5
Гроші платників податків не крадуть, але розподіляють неправильно	21,3	22,0	18,8
У Вас відбирають чесно зароблені гроші	14,9	17,5	9,7
Ці гроші – запорука Вашого соціального захисту у майбутньому	13,0	12,2	15,9
Ці гроші повернуться до Вас та Ваших близьких через державну систему соціального забезпечення	11,3	11,9	13,5
Ви відчуваєте себе частинкою єдиної фінансової системи країни	9,4	13,6	13,0
Ви підтримуєте тих, хто потребує цих грошей більше, ніж Ви	9,4	7,3	8,2
Інше	2,2	3,2	4,3
Важко відповісти	12,1	6,6	13,0

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Як би Ви поставилися до того, що до Вашої сім'ї, наприклад, через одруження (Ваше чи Ваших дітей або внуків) увійшов би...? % опитаних			
--	--	--	--

...представник вищого класу			
	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Позитивно	69,3	67,4	57,7
Негативно	3,3	3,4	2,9
Байдуже	21,3	20,4	34,1
Важко відповісти	6,0	8,8	5,3
...представник середнього класу			
Позитивно	74,1	75,1	69,1
Негативно	0,5	1,2	0,5
Байдуже	23,4	20,0	27,5
Важко відповісти	2,1	3,7	2,9
...представник нижчого класу			
Позитивно	21,5	23,3	24,2
Негативно	34,8	36,5	31,9
Байдуже	30,4	25,8	33,8
Важко відповісти	13,4	14,4	10,1

Як би Ви поставилися до того, що до Вашої сім'ї, наприклад, через одруження
(Ваше чи Ваших дітей або внуків) ввійшов би...?
% опитаних

(Продовження)

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
...носії іншої культури			
Позитивно	24,5	24,1	24,2
Негативно	19,6	24,3	26,1
Байдуже	38,8	34,3	35,3
Важко відповісти	17,2	17,3	14,5
...прихильник іншої Церкви або релігії			
Позитивно	16,2	19,2	17,9
Негативно	27,7	28,8	25,1
Байдуже	39,1	33,7	41,1
Важко відповісти	17,0	18,3	15,9
...носії іншої мови			
Позитивно	29,1	28,0	24,0
Негативно	10,7	14,4	13,9
Байдуже	45,9	43,6	48,6
Важко відповісти	14,3	13,9	13,5
...громадянин іншої держави			
Позитивно	35,5	34,0	28,5
Негативно	10,2	10,9	14,5
Байдуже	39,1	39,9	40,6
Важко відповісти	15,3	15,3	16,4
...житель міста			
Позитивно	63,6	60,4	54,3
Негативно	0,6	1,2	1,0
Байдуже	33,1	34,3	39,9
Важко відповісти	2,7	4,1	4,8
...житель села			
Позитивно	40,4	37,8	38,6
Негативно	10,5	13,4	7,2
Байдуже	43,0	40,3	46,9
Важко відповісти	6,1	8,5	7,2

Якою мірою Ваші особисті інтереси близькі до інтересів кожної з наведених груп?*

середній бал

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Представники середнього класу	4,2	4,2	4,1
Представники тієї національності, що й Ви	3,9	3,9	3,9
Жителі Вашого регіону	3,8	3,9	3,9
Представники робітничого класу	3,5	3,7	3,7
Представники нижчого класу	3,0	3,1	3,1
Представники вищого класу	2,6	2,5	2,4

* За п'ятибальною шкалою від 1 до 5, де "1" означає, що інтереси респондента та інтереси наведеної групи є абсолютно протилежними, а "5" – що інтереси повністю збігаються.

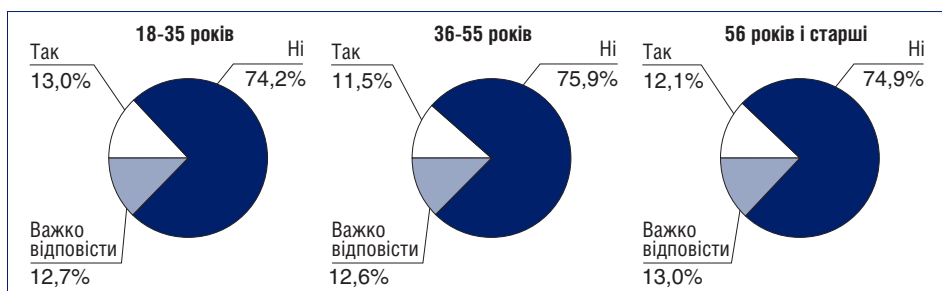
■ Характеристики вікових груп середнього класу

Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, які належать...? % опитаних			
...до вищого класу			
	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Ні, не маю	31,8	29,7	35,1
Маю 1-2 таких близьких знайомих	52,0	52,9	44,2
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	11,9	12,9	18,3
Важко відповісти	4,3	4,6	2,4
...до середнього класу			
Ні, не маю	0,3	0,2	3,4
Маю 1-2 таких близьких знайомих	10,4	10,9	8,7
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	88,5	86,9	86,5
Важко відповісти	0,8	2,0	1,4
...до робітничого класу			
Ні, не маю	1,8	1,4	3,4
Маю 1-2 таких близьких знайомих	18,3	17,1	11,6
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	76,6	78,1	82,1
Важко відповісти	3,3	3,4	2,9
...до нижчого класу			
Ні, не маю	13,5	13,4	18,4
Маю 1-2 таких близьких знайомих	35,0	34,1	23,7
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	39,3	40,9	43,5
Важко відповісти	12,2	11,5	14,5
...до числа людей, які можуть надати необхідну підтримку під час вирішення тих чи інших проблем по роботі, у взаєминах з органами влади тощо			
Ні, не маю	12,4	9,5	11,6
Маю 1-2 таких близьких знайомих	49,5	52,0	57,0
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	24,2	23,6	18,8
Важко відповісти	13,9	14,9	12,6
Ким Ви себе перш за все вважаєте? % опитаних			
	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Громадянином України	72,2	73,1	70,7
Мешканцем села, району чи міста, в якому Ви живете	11,0	15,0	14,9
Мешканцем регіону (області чи кількох областей), де Ви живете	8,7	4,3	6,3
Громадянином Європи	3,2	2,0	2,9
Громадянином світу	2,4	1,5	0,5
Представником свого етносу, нації	2,2	2,9	0,5
Громадянином колишнього Радянського Союзу	0,2	0,7	3,8
Інше	0,2	0,3	0,0
Не відповіли	0,0	0,2	0,5

Чи можна про Вас сказати, що Ви...?
% опитаних

...цікавитеся політикою			
	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Так	59,4	67,5	70,0
Ні	34,7	29,2	29,0
Важко відповісти	5,9	3,4	1,0
...постійно слідкуєте за подіями політичного життя України			
Так	54,4	60,8	68,1
Ні	40,2	36,0	30,4
Важко відповісти	5,4	3,2	1,4
...маєте стійкі політичні переконання			
Так	40,6	45,4	55,1
Ні	46,2	45,1	32,9
Важко відповісти	13,2	9,5	12,1
...є членом політичної партії			
Так	1,3	2,0	4,3
Ні	96,8	95,8	95,2
Важко відповісти	1,9	2,2	0,5
...берете участь у діяльності громадських організацій			
Так	11,0	8,7	11,1
Ні	84,4	87,3	87,0
Важко відповісти	4,6	4,1	1,9

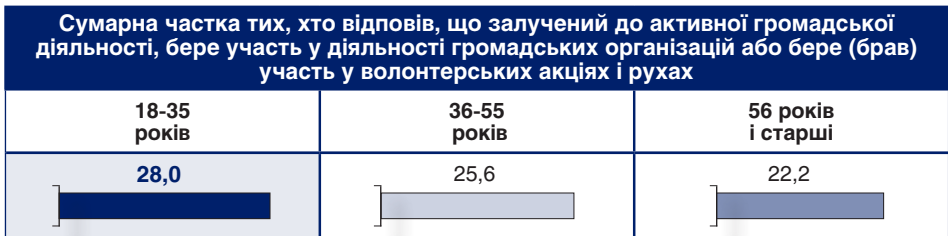
Чи залучені Ви до активної громадської діяльності?
% опитаних



Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій

18-35 років	36-55 років	56 років і старші
17,0	13,9	14,5

Чи берете (брали) Ви особисто участь у...? % опитаних			
...допомозі учасникам Майдану			
	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Так	32,7	28,0	26,1
Ні	65,7	70,7	72,5
Важко відповісти	1,6	1,4	1,4
...допомозі учасникам Антимайдану			
Так	1,1	1,9	1,4
Ні	96,7	96,6	97,1
Важко відповісти	2,2	1,5	1,4
...волонтерських акціях чи рухах			
Так	19,1	19,7	14,0
Ні	79,2	79,0	84,5
Важко відповісти	1,7	1,4	1,4
...зборі коштів на потреби військових формувань			
Так	46,1	49,8	48,8
Ні	52,3	49,0	50,7
Важко відповісти	1,6	1,2	0,5



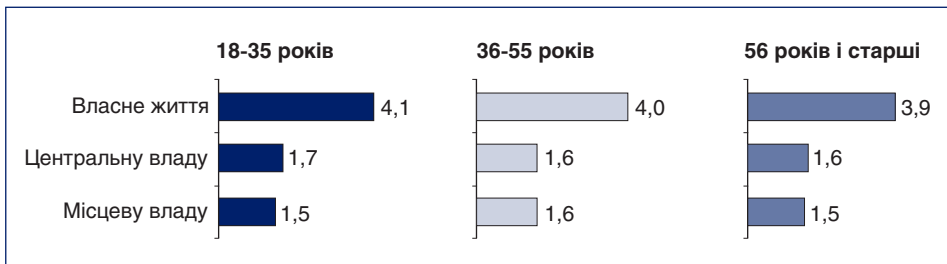
Якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти, як їм потрібно діяти, щоб досягти більшого ефекту? % опитаних			
	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Створити громадську організацію або приєднатися до вже існуючої	47,7	53,1	57,2
Діяти спільно неформально (не реєструючи цю діяльність і не створюючи організацій)	22,4	22,4	22,6
Діяти кожному індивідуально	10,0	7,5	5,3
Інше	5,6	4,6	4,3
Важко відповісти	14,3	12,4	10,6

Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об'єднань, партій?*
% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Громадська організація	7,2	8,0	7,7
Профспілка	7,2	8,8	6,8
Спортивна організація	5,9	2,2	0,0
Наукове, освітнє об'єднання	2,7	1,4	1,4
Релігійне об'єднання, громада	2,1	1,9	2,4
Політична партія	1,6	2,2	3,9
Творча спілка	1,4	1,4	1,0
Інше	1,3	0,7	1,4
Я не є членом жодного з громадських об'єднань	75,5	78,4	80,8

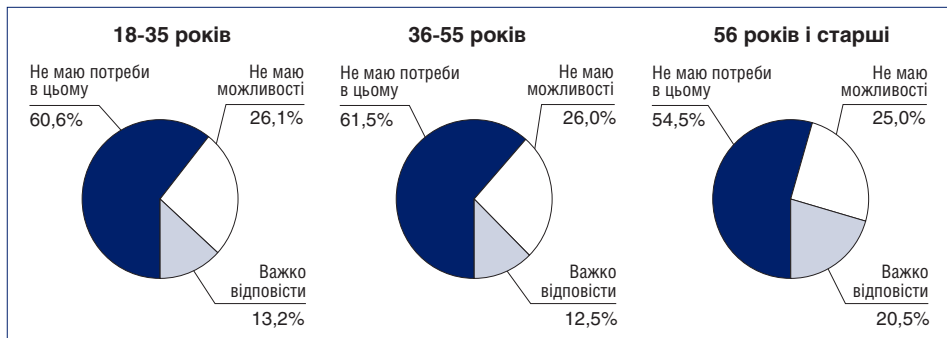
* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Якою мірою Ви впливаєте на...?*
середній бал



* За п'ятибальною шкалою від 1 до 5, де "1" означає "зовсім не впливаю", а "5" – "сильно впливаю".

Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?
% тих, хто не залучений до громадської діяльності



■ Характеристики вікових груп середнього класу

У якому випадку у Вас може з'явитися потреба в активній громадській діяльності?*
% тих, хто не залучений до громадської діяльності через відсутність потреби в ній

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Якщо така діяльність принесе конкретну користь мені або моїй сім'ї	35,1	26,9	29,4
Якщо під загрозою опиниться життя, здоров'я або добробут моїх близьких і така діяльність буде сприяти ліквідації цієї загрози	30,4	21,5	23,5
Якщо за це будуть платити гроші	21,9	16,7	8,3
Якщо така діяльність буде приносити конкретну користь суспільству	16,6	19,3	21,4
Якщо така діяльність допоможе стати відомою людиною	2,8	1,8	0,0
Інше	4,9	7,3	8,2
Важко відповісти	11,0	19,3	23,5

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

До яких заходів Ви вдалися б для захисту Ваших порушених прав насамперед?*
% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Звернення до суду	46,9	55,1	54,6
Звернення до адвоката	41,3	38,9	43,5
Звернення до прокуратури	22,3	24,2	24,6
Звернення по допомогу у вирішенні проблеми до/через впливових знайомих	16,4	19,4	17,4
Звернення до органів влади (включно з народними депутатами та Президентом)	13,4	12,7	13,0
Звернення до неурядових правозахисних організацій	6,4	5,1	4,8
Звернення до Уповноваженого Верховної Ради з прав людини	5,4	6,3	4,3
Звернення до Європейського суду з прав людини	5,2	4,1	7,2
Проведення акцій непокори (пікетування, голодування тощо)	4,3	2,4	3,4
Звернення до міжнародних організацій	4,1	2,4	4,8
Інше	2,9	2,0	1,4
Не вдавався до жодних заходів	8,9	7,3	12,6
Важко відповісти	9,5	7,0	6,8

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Що краще – терпіти труднощі (матеріальні труднощі, утиск громадянських прав тощо) заради збереження в країні порядку, чи вийти на вулицю з протестом?*
% опитаних

	18-35 років	36-55 років	56 років і старші
Терпіти труднощі заради збереження в країні порядку	26,1	30,8	42,0
Вийти на вулицю з протестом	49,4	47,8	41,5
Важко відповісти	24,5	21,4	16,4

ВИСНОВКИ

Загальний висновок який, можна зробити за результатами проведеного дослідження, це те, що на сьогодні загальноприйнятим у світі критерієм “типового” середнього класу *відповідає в Україні вкрай невелика частка населення*. Причому прошарок середнього класу в українському суспільстві характеризується значною нестабільністю, оскільки в умовах кризового стану економіки термін перебування у складі середнього класу (за дохідною критеріальною ознакою) прямо залежить від економічного пожателення в країні.

Обов’язковими ознаками середнього класу громадяни України вважають наявність: стабільного доходу, який забезпечує високий рівень життя; комфортного житла; роботи, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується; предметів тривалого вжитку; високого рівня освіти; страхових полісів.

Представники українського середнього класу мають досить чіткі уявлення про “класичний” середній клас і розглядають його як нормативний взірць, бажаний і досяжний статус, якого вони готові досягти власними зусиллями і працею, демонструють характеристики, якості і прагнення, які наближають їх до зазначеного “нормативного взірця” і дозволяють виокремити їх у певну соціально-класову групу.

Водночас, спостерігається певний розрив між когнітивними (ідейними) установками представників середнього класу, які загалом відповідають тим цінностям і принципам, що їх приписують “класичному” середньому класу, – і їх “раціональним вибором” на користь негативних соціальних практик, який робиться під впливом зовнішніх обставин. Тому для свого утвердження середній клас потребує підтримки і “зустрічного руху” з боку держави (влади).

Серед першорядних засобів підтримки середнього класу: реальна боротьба з корупцією, кумівством і фаворитизмом; встановлення адекватної ціни праці; реальний діалог влади і суспільства з метою забезпечення зрозумілості та передбачуваності змін; а також – створення і просування нормативно-позитивного образу та суспільно прийнятного способу життя середнього класу засобами масових комунікацій та культурних індустрій.

Процес формування середнього класу в сучасній Україні докорінно відрізняється від західних стандартів. Якщо на Заході типовими представниками цього прошарку є адвокати, лікарі, викладачі, менеджери середньої ланки, то в Україні до середнього класу (за майновою ознакою) потрапила т.зв. “обслуга олігархів” – заангажовані працівники мас-медіа, корумповані чиновники, продажні юристи та менеджери різноманітних інофірм, елітарних розважальних закладів, салонів краси та фітнес-клубів. Причому цей прошарок немає ані освітнього, ані морального рівня, для того щоб бути носієм державницької ідеології, виступати основою політичного й економічного розвитку.

У цьому контексті видається доречним окреслити головні чинники, що перешкоджають формуванню і зміцненню українського середнього класу – кваліфікованого, чисельного, такого, що забезпечує свій статус власною працею. Навіть побіжний огляд множини цих чинників дає підстави стверджувати, що вони набули системного характеру, є взаємопов’язаними і такими, що відтворюють один одного. Тому можна вирізнити лише окремі з них.

Занижена ціна праці

В аспекті формування і зміцнення середнього класу, це має наступні наслідки. *По-перше*, бідність працюючих, у т.ч. висококваліфікованих – є унікальним явищем серед країн із середнім рівнем доходу, до яких відносять Україну міжнародні інституції. Своєю чергою, бідність зумовлює: (а) обмеження доступу до життєвих

можливостей, включно з можливістю висхідної соціальної мобільності бідних працівників та часто – їх дітей; (б) формування незацікавленості у праці, зокрема, через руйнацію зв'язку між освітньо-професійним статусом, доходами і престижем; (б) обмеження участі – в соціальних контактах (спілкуванні, взаємодії) до участі в управлінні державними справами.

По-друге, скорочення попиту на якісну освіту.

Оскільки окреслена вище економічна модель за своїми базовими властивостями не потребує інновацій, а отже – не формує попит на кваліфікованих працівників, то знання втрачають інструментальне значення, відповідно, не формується (або скорочується) попит на якісну освіту. Це, своєю чергою, зумовлює обмеження можливостей самовідтворення середнього класу, оскільки система якісної освіти є однією з необхідних його передумов.

Результуючим наслідком є обмеження джерел поповнення українського середнього класу та ризики реального зниження соціального статусу людей, які відносять себе до середнього класу за ознаками високого рівня освіти, кваліфікації та морально-психологічних якостей.

Надвисокий рівень тінізації суспільних відносин

В аспекті формування і зміцнення середнього класу, це має наступні наслідки: (а) обмеження легальних можливостей якісної зайнятості та легальних доходів; (б) залучення частини середнього класу до тіньових трудових відносин і тим самим – позбавлення його морального права вимагати від еліти як прозорості публічної політики, так і запровадження та дотримання принципу верховенства права; (в) руйнація довіри між владою і соціальними спільнотами, в т.ч. середнім класом – як ключової умови їх можливого партнерства; (г) обмеження можливостей формування та розвитку малого та середнього підприємництва.

Результуючим наслідком є фактичне позбавлення певної частини українського середнього класу однієї з головних статусних ознак (готовності захищати демократичні цінності) і перспектив висхідної соціальної мобільності (через закритість еліти) та обмеження другого джерела його поповнення – підприємництва.

Криза правової системи держави

Вияви кризи правової системи України набули системного і стійкого характеру. В аспекті формування і зміцнення середнього класу, це має наступні наслідки: (а) обмеження економічної свободи через незахищеність прав власності (в т.ч. інтелектуальної) – при тому, що саме економічна свобода, за визначенням, є базовою для всіх інших свобод; (б) фактичне позбавлення середнього класу можливості набуття такої статусної ознаки, як прихильність принципу верховенства права.

Це ставить під сумнів перспективи самовизначення громадян як членів середнього класу і тим самим – перспективи його самого, оскільки, як відомо, однією з необхідних умов існування соціальної спільноти як суб'єкта суспільного життя є визначення частиною членів суспільства себе самих саме як членів цієї спільноти.

Результуючим наслідком є наявність ризику руйнації основоположного зв'язку “громадянське суспільство – правова держава” через те, що громадянське суспільство в Україні лише формується, а держава вже фактично набула стійких рис неправової. Іншими словами – середній клас як соціальна основа громадянського суспільства, яке поки не відбулося, та влада неправової держави не можуть бути ні партнерами, ні опонентами, оскільки вони взаємно відчужені та не перетинаються, існують “у паралельних світах”.