

НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА і ОБОРОНА

№ 1-2 (144-145)

2014

Засновник і видавець:



УКРАЇНСЬКИЙ ЦЕНТР ЕКОНОМІЧНИХ І ПОЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ІМЕНІ ОЛЕКСАНДРА РАЗУМКОВА

Генеральний директор Анатолій Рачок
Шеф-редактор Людмила Шангіна
Редактор Алла Чернова
Макет Олександр Шаптала
Техніко-комп'ютерна
підтримка Володимир Кекух,
 Євген Скрипка

Журнал зареєстровано в Державному
комітеті інформаційної політики України,
свідectво KB № 4122

Журнал видається з 2000р.
українською та англійською мовами

Загальний тираж 3800 примірників

Адреса редакції:
01015, м. Київ, вул. Лаврська, 16
2-й поверх
тел.: (380 44) 201-11-98
факс: (380 44) 201-11-99
e-mail: info@razumkov.org.ua
веб-сторінка: http://www.razumkov.org.ua

При використанні матеріалів
посилання на журнал
“Національна безпека і оборона”
обов'язкове

Фотографії:
обкладинка – 7dniv.info

Усі фотоматеріали, вміщені
в цьому виданні,
взяті із загальнодоступних джерел.

З М І С Т

СОЦІАЛЬНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ: КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ, СТРУКТУРА, ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ	2
СЕРЕДНІЙ КЛАС В УКРАЇНІ: ЖИТТЄВІ ЦІННОСТІ, ГОТОВНІСТЬ ДО АСОЦІАЦІЇ І ПРОСУВАННЯ ДЕМОКРАТИЧНИХ НОРМ І СТАНДАРТІВ (Аналітична доповідь Центру Разумкова)	3
РОЗДІЛ 1. СЕРЕДНІЙ КЛАС: КРИТЕРІЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ І ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ	5
РОЗДІЛ 2. СЕРЕДНІЙ КЛАС У СОЦІАЛЬНО-КЛАСОВІЙ СТРУКТУРІ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА: ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ...	13
2.1. СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ	13
2.2. СОЦІАЛЬНЕ ПОХОДЖЕННЯ	16
2.3. СОЦІАЛЬНИЙ СКЛАД	18
2.4. ГЕОГРАФІЧНА ПОШИРЕНІСТЬ І РЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ	20
2.5. МАТЕРІАЛЬНЕ СТАНОВИЩЕ, МАЙНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ	21
2.6. РОБОТА І ВІЛЬНИЙ ЧАС	31
2.7. СОЦІАЛЬНЕ САМОПОЧУТТЯ	35
РОЗДІЛ 3. СЕРЕДНІЙ КЛАС: ЖИТТЄВІ ЦІННОСТІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОВЕДІНКА	41
3.1. ЖИТТЄВІ ЦІННОСТІ	41
3.2. СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ЦІННОСТІ	48
3.3. СОЦІАЛЬНА ПОВЕДІНКА	52
РОЗДІЛ 4. СЕРЕДНІЙ КЛАС: ГРОМАДСЬКА АКТИВНІСТЬ, ГОТОВНІСТЬ ДО АСОЦІАЦІЇ І ПРОСУВАННЯ ДЕМОКРАТИЧНИХ СТАНДАРТІВ	55
4.1. ДОВІРА ДО СОЦІАЛЬНОГО ОТОЧЕННЯ, СОЦІАЛЬНИХ ІНСТИТУТІВ, ВЛАДИ ТА СУСПІЛЬСТВА	55
4.2. ТОЛЕРАНТНІСТЬ ДО ПРЕДСТАВНИКІВ ІНШИХ СОЦІАЛЬНИХ І СОЦІАЛЬНО-КЛАСОВИХ ГРУП	59
4.3. УЯВЛЕННЯ ПРО СПІЛЬНІСТЬ ІНТЕРЕСІВ З ІНШИМИ СУСПІЛЬНИМИ ГРУПАМИ	61
4.4. ГРОМАДСЬКА АКТИВНІСТЬ	64
4.5. ПОТЕНЦІАЛ ПРОТЕСТНОЇ АКТИВНОСТІ	73
РОЗДІЛ 5. ВИСНОВКИ	76
НАСЕЛЕННЯ ІЗ СЕРЕДНІМИ ДОХОДАМИ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ	79
Елла ЛІБАНОВА, Людмила ЧЕРЕНЬКО, Олександр ВАСИЛЬЄВ, Анна РЕУТ	
1. ВИОКРЕМЛЕННЯ ГРУПИ НАСЕЛЕННЯ ІЗ СЕРЕДНІМИ ДОХОДАМИ	79
2. СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИЙ ПОРТРЕТ ДОМОГОСПОДАРСТВА ІЗ СЕРЕДНІМИ ДОХОДАМИ	81
3. ДОХОДИ: РІВЕНЬ, ДЖЕРЕЛА НАДХОДЖЕНЬ, СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ	81
4. МАЙНОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ ІЗ СЕРЕДНІМИ ДОХОДАМИ	84
5. СПОЖИВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ	86
6. ВИТРАТИ ДОМОГОСПОДАРСТВ НА НЕПРОДОВОЛЬЧІ ТОВАРИ ТА ПОСЛУГИ	89
7. ОКРЕМІ СУБ'ЄКТИВНІ ОЦІНКИ ПРЕДСТАВНИКІВ НАСЕЛЕННЯ ІЗ СЕРЕДНІМИ ДОХОДАМИ	92
8. НАЙВАЖЛИВІШІ ЦІННОСТІ ГРУПИ НАСЕЛЕННЯ ІЗ СЕРЕДНІМИ ДОХОДАМИ	94

Canada

Видання журналу здійснене за сприяння
Шведського агентства з міжнародного
співробітництва та розвитку (SIDA)

Проект “Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до
асоціації і просування демократичних стандартів” виконано за
фінансової підтримки Уряду Канади, наданої через
Міністерство закордонних справ, торгівлі і розвитку Канади (DFATD)

СОЦІАЛЬНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ: КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ, СТРУКТУРА, ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Цей номер журналу “Національна безпека і оборона” присвячено результатам досліджень соціальних груп нинішнього українського суспільства, які можуть вважатися прототипом та основою майбутнього “класичного” середнього класу в Україні.

У журналі вміщено дві аналітичні доповіді.

Перша – **“Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних норм і стандартів”** – підготовлена експертами Центру Разумкова на основі досліджень, виконаних соціологічною службою Центру, а саме, загальнонаціональних опитувань і фокус-групових досліджень.

У доповіді на основі самовизначення та самооцінок респондентів виокремлюються такі соціально-класові групи, як суб’єктивний середній клас, “ядро” та периферія середнього класу, вищий і нижчий класи та здійснюється їх порівняльний аналіз, зокрема за такими параметрами, як розуміння основних принципів демократії і соціальної справедливості, ставлення до участі у громадській діяльності, рівень інтернальності/екстернальності представників цих соціально-класових груп тощо.

На підставі аналізу робиться висновок про те, що за цими (та іншими) параметрами найближчими до класичних уявлень про середній клас є такі групи, як “ядро” середнього класу та вищий клас. Водночас, наразі рівні довіри представників цих груп до співгромадян та інститутів, їх готовність до постійної (а не ситуативної) участі у “спільній справі” є недостатніми для того, щоб констатувати наявність в Україні сформованого середнього класу в його сучасному розумінні.

Друга – **“Населення із середніми доходами як основа для формування середнього класу в Україні”** – підготовлена авторським колективом Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В.Птухи на основі даних обстеження умов життя домогосподарств, яке здійснюється Державною службою статистики України. Характеристики, виявлені на основі цих даних, можна вважати більш об’єктивними, ніж результати соціологічних досліджень, що дозволяє точніше окреслити соціально-демографічний та соціально-економічний портрет представника середнього класу (групи із середніми доходами), специфіку його поведінки на споживчому ринку та майновий статус, порівняно з іншими групами суспільства (виокремленими за ознакою доходів).

У доповіді детально аналізуються статистичні показники, що характеризують домогосподарства із середніми доходами, а також – окреслюються найважливіші життєві цінності їх представників.

Проведений аналіз дає підстави для висновку про те, що наразі група населення із середніми доходами за майновим забезпеченням, фінансовою спроможністю, споживчою поведінкою, настановами та суб’єктивними оцінками здебільшого не відповідає класичним уявленням про середній клас як особливу соціальну групу зі специфічними суспільними функціями.

Водночас, в обох доповідях були відзначені риси, притаманні обом аналізованим у них групам і характерні саме для “класичного” середнього класу. Так, представники обох груп мають високий освітній рівень і професійну діяльність, що передбачає наявність високої кваліфікації, мають постійну роботу та забезпечують себе і свою родину переважно за рахунок трудових доходів. (Хоча вони здебільшого не відмовляються й від соціальної допомоги, проте – радше через вади вітчизняної системи соціального захисту, яка надає можливості отримання такої допомоги небідним верствам). Характерними саме для середнього класу є готовність представників обох груп брати відповідальність за власне життя на себе, їх ставлення до освіти, роботи, кар’єри, зміст їх дозвілєвої діяльності тощо.

Отже, можна припустити, що обидві аналізовані групи – “ядро” середнього класу та “група населення із середніми доходами” мають певний потенціал розвитку в напрямі формування “класичного” середнього класу.

Головною проблемою обох груп сьогодні є недостатність доходів – як трудових, так і від підприємницької діяльності. Наявних доходів здебільшого вистачає для задоволення першочергових життєвих потреб, користування певними платними освітніми й медичними послугами для всієї родини, досить якісного відпочинку. Однак, їх не вистачає для накопичення заощаджень, які могли б не лише забезпечити представникам цих груп відчуття стабільності їх становища (в т.ч. соціального статусу) та впевненість у завтрашньому дні, але й стати вагомим інвестиційним ресурсом для вітчизняної економіки.

Отже державна політика, зокрема політика доходів, оплати праці, соціальна політика має бути спрямована на підтримку тих соціальних і соціально-професійних груп, які можуть розвинути в український середній клас. **Саме підтримка формування середнього класу є найефективнішим шляхом як боротьби з бідністю, так і запровадження в суспільне, політичне, економічне життя України демократичних цінностей, норм і стандартів, наближення соціальної структури українського суспільства до сучасних суспільств розвинутих країн світу.**

СЕРЕДНІЙ КЛАС В УКРАЇНІ: ЖИТТЄВІ ЦІННОСТІ, ГОТОВНІСТЬ ДО АСОЦІАЦІЇ І ПРОСУВАННЯ ДЕМО- КРАТИЧНИХ НОРМ І СТАНДАРТИВ

Поняття “середній клас” широко використовується як в академічних дисциплінах, так і в політичному і суспільному дискурсах та інформаційному просторі загалом. Останніми десятиліттями воно набуває дедалі більшого поширення й у вітчизняній науці, публіцистиці та особливо – в політичному полі. Це пов’язано із системною трансформацією України, зокрема, з її переходом до ринкової економіки, який передбачає і трансформацію соціально-класової структури українського суспільства. Так, із запровадженням головних засад ринкової економіки – приватної власності і свободи підприємництва – виникає і формується соціальна група підприємців, зокрема, малих і середніх, які в розвинутих країнах належать до т.зв. “старого” середнього класу, а в постсоціалістичних – сприймаються як новий клас, а іноді й ототожнюються із середнім класом загалом.

На той час “середній клас”, що формувався в Україні, був предметом інтересу переважно економістів, соціологів та окремих політичних партій ліберального спрямування (Ліберальна партія України, Ліберально-демократична партія України та ін.).

Значне зростання уваги політичних партій до проблематики середнього класу та, відповідно, згадки про нього в їх програмних документах припадає на 1999р. - початок 2000-х років, що може пояснюватися відносною економічною стабілізацією та появою певних позитивних тенденцій в економіці країни¹. Приблизно з того ж часу тема середнього класу починає активно використовуватись у виборчих кампаніях, що зумовлювалося відповідною самоідентифікацією значної частини електорату. Наприклад, аналіз електоральної бази напередодні парламентських виборів 2006р. свідчить, що практично всі провідні партії (крім КПУ та почасти СПУ) могли вважатися партіями “середнього класу”, оскільки більшість їх прихильників ідентифікували себе саме так.

Сплеск інтересу політологів, політиків і політичних сил до середнього класу викликав Майдан 2004р. та особливо – Революція гідності, що розпочалася в листопаді 2013р. й завершилася падінням режиму В.Януковича в лютому 2014р. Багатьма учасниками, оглядачами, дослідниками, політологами й політиками середній клас був названий головним суб’єктом цієї революції. Під час її перебігу висловлювалися навіть сподівання на те, що Майдан породить нову потужну політичну силу – партію середнього класу: “Майдан – це друга спроба революції середнього класу. І він продемонстрував запит на партію середнього класу. Жодна з нинішніх опозиційних партій такому статусу не відповідає”².

Однак, цього не сталося. На парламентських виборах, що відбулися 26 жовтня 2014р., “інтереси Майдану” представляли згадані вище опозиційні партії. Загалом у виборах взяли участь 23 політичні партії. Якщо проаналізувати передвиборчі програми найбільш популярних із них (які набрали на виборах не менше 1% голосів виборців), то можна з’ясувати, зокрема дві примітні обставини³. По-перше, лише п’ять із 12 таких партій згадали у передвиборчих програмах про середній клас, з шести партій, що пройшли до Парламенту, декларують підтримку середнього класу лише дві – “Народний фронт” і “Батьківщина”.

По-друге, з контексту програмних положень, в яких згадується середній клас, складається враження, що ці політичні сили, їх ідеологи та речники розуміють “середній клас” винятково як клас підприємців, оскільки про нього йдеться тільки у зв’язку з підтримкою малого й середнього бізнесу, в т.ч. і в аграрній сфері (передвиборча програма політичної партії “ЗАСТУП”). Виняток становить лише політична партія “Громадянська позиція”, у передвиборчій програмі якої середній клас означено як “авангард активних громадян”.

¹ Так, серед партій, зареєстрованих у 1999р. такі партії, як ВО “Батьківщина”, партія “Вперед, Україно!” та Ліберальна партія України (оновлена) прямо вказали на середній клас як на свою соціальну базу чи визначили сприяння становленню середнього класу своїм програмним завданням.

² Луценко прогнозує створення нової партії. – Сайт “Третя Українська республіка”, 16 січня 2014р., <http://www.3republic.org.ua/ua/news/12374>. Див. також: Тарас Возняк: Майдан – революція середнього класу. – Сайт “Третя українська республіка”, 19 грудня 2013р., <http://www.3republic.org.ua>; Лещенко А. Убити дракона, или муки рождения среднего класса. – Інтернет-ресурс LB.ua, 14 марта 2014г., society.lb.ua.

³ Витяги із згаданих програм наведені в таблиці “Середній клас у передвиборчих програмах...”, яка вміщена в цьому журналі у розділі 1 аналітичної доповіді, с.10-11.



У передвиборчих програмах нинішніх уже парламентських партій “середній клас” фактично ототожнено з малим і середнім підприємництвом: “Малий і середній бізнес мають стати в авангарді економічного розвитку країни, середній клас – основою її соціальної структури” (програма партії “Народний фронт” “Відновлення України”); “Розвиток середнього класу має стати локомотивом економічного відродження України. Лише незалежні люди здатні протистояти корупції та авторитаризму. Водночас великий бізнес має стати соціально відповідальним перед громадянами та довкіллям” (програма ВО “Батьківщина” “Україна переможе!”).

Тому, мабуть, не дивно, що в офіційних парламентських та урядових документах, розроблених і затверджених після формування у Верховній Раді VIII скликання та призначення нового Уряду – Коаліційній угоді і Програмі діяльності Кабінету міністрів України – термін “середній клас” не згадується. В Коаліційній угоді йдеться про “створення сприятливого бізнес-середовища, в т.ч. для розвитку малого і середнього бізнесу...” та “державну підтримку фермерських господарств, малих та середніх сільськогосподарських товаровиробників”⁴, у Програмі діяльності Уряду – про “зниження податкового навантаження на малий і середній бізнес” та “підтримку та розвиток малого і середнього бізнесу на селі”⁵.

Оскільки в цих документах не передбачена принципова реформа оплати праці, то фактично поза увагою діючої влади залишається переважна більшість середнього класу в його сучасному розумінні – наймані працівники, насамперед, ті соціально-професійні групи, трудова діяльність яких передбачає високий рівень освіти і кваліфікації (учителі, лікарі, науковці, державні службовці та ін.).

Така ситуація може свідчити про те, що нинішня влада або не має стратегічного бачення бажаної соціальної структури українського суспільства в майбутньому, тобто не визначила для себе мету соціального розвитку країни й, відповідно, державної економічної і соціальної політики, або обмежена у своєму баченні короткостроковою перспективою, завданнями “виживання”, а не розвитку. Важливою причиною такої “обмеженості перспективи” є той факт, що більшість політичних структур, які подолали виборчий бар’єр на парламентських виборах 2014р. і створили парламентську коаліцію, є політичними партіями лише номінально. Адже чотири з п’яти учасників коаліції мають політичну історію, коротшу за два роки, при цьому маючи очевидні ознаки лідерських проектів, а не ідеологічних партій.

У будь-якому випадку проблема середнього класу, його формування та розвитку в Україні залишається не тільки дискусійною, але й актуальною.

З огляду на це, Центр Разумкова запропонував проект з вивчення цієї проблеми, з точки зору відповідності нинішнього українського “суб’єктивного” середнього класу (тобто середнього класу за самовизначенням громадян, які відносять себе до нього) певним уявленням про “класичний” середній клас, а також – його готовності до вільної асоціації (об’єднання) і просування демократичних норм і стандартів. Фінансову підтримку проекту надав Уряд Канади через Міністерство закордонних справ, торгівлі та розвитку (DFATD).

У межах проекту здійснено пілотне та масове репрезентативне опитування громадян України, а також групові інтерв’ю (фокус-групи), проведені дві фахові дискусії, видані дві брошури: “Середній клас в Україні: критерії ідентифікації (позиції експертів, уявлення та самовизначення громадян), “Український середній клас очима його представників: дискусії у фокус-групах”⁶.

У цій аналітичній доповіді узагальнено результати названих досліджень. Доповідь складається з чотирьох розділів і висновків.

Застереження. Дослідження містять цілком випадковий збіг показників. “Ядро” середнього класу, виокремлене експертами Центру Разумкова на основі самооцінок респондентів, становить 14% дорослих громадян країни. “Група населення із середніми доходами”, виокремлена дослідниками Інституту демографії та соціальних досліджень на основі статистичного показника (рівня доходу), становила у 2013р. так само 14% населення країни. Отже, розглядаючи результати обох досліджень, слід мати на увазі, що в них йдеться про зовсім різні масиви опитаних, різні суспільні групи. Вони мають певні спільні характеристики, але більшість характеристик (і висновків) стосуються винятково тієї групи, про яку йдеться в тому чи іншому дослідженні, і не можуть бути поширені на іншу групу.

⁴ Цитується за текстом, розміщеним на сайті політичної партії “Самопоміч”, оскільки на час підготовки журналу на офіційних сайтах Верховної Ради та/або Президента України текст цього документа розміщено не було. Див.: Коаліційна угода. – Сайт Об’єднання “Самопоміч”, http://samopomich.ua/wp-content/uploads/2014/11/Koalitsiynna_uhoda_parafovana_20.11.pdf.

⁵ Програма діяльності Кабінету Міністрів України. – Сайт Верховної Ради України, 9 грудня 2014р., http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52794.

⁶ Перша брошура містить матеріали фахової дискусії “Проблеми критеріїв ідентифікації середнього класу в Україні” (відбулася 19 червня 2014р.). Друга фахова дискусія “Середній клас в Україні: соціологічний портрет” відбулася 20 листопада 2014р. Матеріали дискусії готуються до друку. Тексти брошур див.: Сайт Центру Разумкова, <http://www.razumkov.org.ua>.

1. СЕРЕДНІЙ КЛАС: КРИТЕРІЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ І ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ

Будь-яке соціологічне дослідження, об'єктом якого є середній клас, розпочинається з вирішення проблеми критеріїв віднесення до середнього класу, його ідентифікації у самому процесі дослідження. Значною мірою різноманітність наявних підходів до визначення критеріїв середнього класу пов'язана з різноманітністю трактувань, розуміння того, що є “середній клас”. 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”¹.

Тому дослідники проблем, пов'язаних із середнім класом часто погоджуються з тим, що визначення його критеріїв залежить від цілей і завдань дослідження². Завданням цього дослідження є насамперед з'ясування, *по-перше*, наявності в нинішньому українському суспільстві соціальної (соціально-класової) групи, яка найбільшою мірою відповідає уявленням про середній клас (“ядра” середнього класу), *по-друге* – міри готовності представників цієї групи до сприйняття, просування і захисту демократичних цінностей, норм і стандартів.

Відповідно, були обрані методи дослідження – соціологічні опитування та групові інтерв'ю (врізка “*Методи дослідження*”, с.6). А також – критерії, які базуються насамперед на самоідентифікації і самооцінках респондентів (самоідентифікаційні критерії).

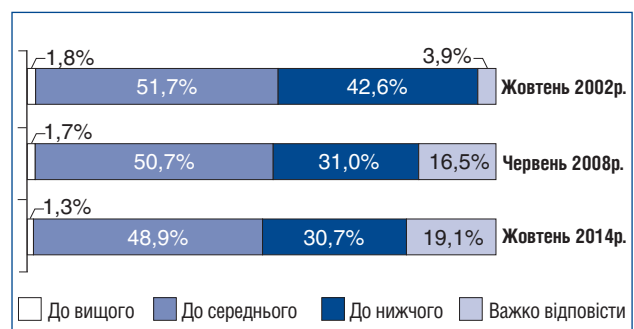
Критерії ідентифікації. Встановлюючи самоідентифікаційні критерії, слід мати на увазі кілька застережень. *По-перше*, “середній клас” описується в засобах масової інформації і багатьох політичних програмних документах переважно як провідна, “прогресивно-перетворююча” соціальна спільнота, якій властиві чи не всі відомі моральні чесноти, високий культурний рівень тощо. 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 соціологічних опитувань часто відбувається через небажання визнавати свою належність до нижчих суспільних прошарків. Можна погодитися з тезою О.Симончук про те, що в ситуації, коли респонденту пропонується можливість вибрати між трьома позиціями – вищий, середній і нижчий клас, 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”. Тому деякі дослідники пропонують застосовувати не тричленну, а чотиричленну шкалу, де до названих вище класів доданий варіант відповіді “робітничий клас”³.

Для встановлення саме стійкої самоідентифікації респондента як представника середнього класу доцільно використати також тест інтегральної самооцінки становища людини в суспільстві, який досить часто використовується в міжнародних порівняльних

дослідженнях для виокремлення різних суспільних прошарків. Тест полягає в тому, що 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”⁴.

Тричленну шкалу Центр Разумкова використовує з початку 2000-х років, а в дослідженнях 2008р. та 2014р. застосовувалися обидві ці шкали (діаграми “Якщо українське суспільство умовно поділити на три соціальні класи...?” та “До якого прошарку суспільства Ви скоріше за все віднесли б себе?”⁴, с.6).

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



¹ Попова І. Средние слои, средний класс в российском обществе – к проблеме соотношения. – Социологические исследования, 2005, №12, с.7.

² Див., наприклад: Проблеми критеріїв ідентифікації середнього класу в Україні (матеріали фахової дискусії). У кн. “Середній клас в Україні: критерії ідентифікації”. – Бібліотека Центру Разумкова, Київ, 2014, с.7-26.

³ Симончук Е.В. Средний класс: люди и статусы. – Киев, 2003, с.47.

⁴ Докладно див.: Симончук Е. Средний класс: люди и статусы ..., с.51-52.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У межах проекту здійснювалося масове репрезентативне опитування громадян України, а також групові інтерв'ю (фокус-групи).

Результати масового опитування дозволяють отримати уявлення про соціальні характеристики та структуру середнього класу, поширеність серед його представників оцінок ситуації в суспільстві, поглядів, цінностей, соціальних практик. Разом з тим, метод структурованого інтерв'ю, застосовуваний у масових опитуваннях, погано 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. Ці обставини й зумовили поєднання у процесі виконання проекту кількісних та якісних методів дослідження.

Фокус-групи. У травні-червні 2014р. було 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, власне, представники середнього класу – особи активного трудового віку (30-50 років), які ідентифікували себе з середнім класом, мають вищу або середню спеціальну освіту, зайняті в різних сферах діяльності, 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, військово-службовці, працівники сфери обслуговування та торгівлі.

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

Тестування інструментарію. Здійснення масового опитування передбачалося за великою вибіркою (понад 10 тис. респондентів), що мало дозволити аналіз навіть невеликих соціальних груп. Зокрема, такий обсяг вибірки дозволяє аналізувати різні сегменти середнього класу та порівнювати середній клас не лише з нижчим (як це зазвичай робиться), але й отримувати статистично значимі відмінності, порівнюючи його з вищим класом.

Перед проведенням дослідження на великій вибірці у липні 2014р. було проведено тестове дослідження, яке, з одного боку, має не лише методичну цінність, оскільки проводилося за репрезентативною стосовно населення України вибіркою, але також було орієнтоване на перевірку придатності застосованого інструментарію для реалізації цілей та завдань дослідження¹.

Оскільки тема дослідження Центру Разумкова насамперед пов'язана з вивченням соціальної активності представників середнього класу, під час аналізу результатів пілотного дослідження, ідентифікації середнього класу та порівнянні соціальних характеристик представників середнього і нижчого класів перевага надавалася суб'єктивному критерію, а саме відповідям респондентів на пряме питання *“До якого класу Ви себе віднесли б?”* з варіантами відповідей: (1) до вищого, (2) до середнього, (3) до нижчого класу. Це питання дозволяє виокремити т.зв. *“суб'єктивний середній клас”*².

Порівняння відповідей представників суб'єктивного середнього класу з відповідями тих, хто відніс себе до нижчого класу, у процесі аналізу результатів пілотного дослідження дозволило зрозуміти, наскільки те чи інше питання опитувальника дозволяє виявляти відмінності в соціальних характеристиках, а отже, наскільки його доцільно застосовувати та які зміни слід внести до формулювання питань³.

Основне дослідження проведено соціологічною службою Центру Разумкова з 26 вересня по 10 жовтня 2014р. Опитано 10 054 респондента віком від 18 років у всіх регіонах України, за винятком Криму, за вибіркою, що репрезентує доросле населення за основними соціально-демографічними показниками.

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.

Окремі результати цього дослідження порівнюються з результатами попередніх досліджень Центру Разумкова та інших дослідницьких структур⁴.

¹ Дослідження проводилося з 19 по 24 липня 2014р. в усіх регіонах України, за винятком Криму, за вибіркою, що є репрезентативною для населення України за основними соціально-демографічними показниками. Опитано 1 010 респондентів віком від 18 років. Теоретична похибка вибірки не перевищує 3,2%.

² *“Суб'єктивний середній клас”* – термін, що застосовується для позначення людей, які ідентифікують себе із цим соціальним прошарком, незалежно від того, чи відповідають вони об'єктивним критеріям належності до нього. Див.: Хахулина Л. Суб'єктивный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации. – Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения, 1999, №2, с.25.

³ Докладно про результати пілотного дослідження див.: Середній клас в Україні: критерії ідентифікації (позиції експертів, уявлення і самовизначення громадян). – Бібліотека Центру Разумкова, Київ, 2014, с.45-64.

⁴ Зокрема, з результатами досліджень, виконаних соціологічною службою Центру Разумкова у 2002, 2005, 2008 і 2009 роках (опитано, відповідно 2 000, 1 993, 2 016 і 2 010 респондентів за вибіркою, що репрезентує доросле населення України, теоретична похибка вибірки не перевищує 2,3%), а також з результатами опитування, проведеного фірмою *Taylor Nelson Sofres – Ukraine* за загальнонаціональною репрезентативною вибіркою (1 200 осіб) у листопаді 2002р.

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



* В анкеті варіант відповіді *“важко відповісти”* респондентам не пропонувався.



У 2014р. 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”. Серед великих соціально-професійних груп найчастіше “відмовлялися” від самовизначення як представника середнього класу за появи варіанту відповіді “робітничий клас” кваліфіковані робітники (25%), некваліфіковані робітники (31%), пенсіонери та непрацюючі (по 22%).

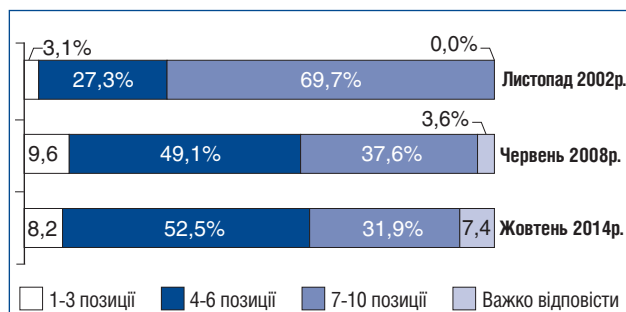
За цими показниками є можливість простежити динаміку результатів з 2002р.⁵ Якщо за умови першого формулювання питання (тричленна шкала) частка тих, хто відносить себе до середнього класу, залишається з цього часу практично незмінною (попри істотні зміни в макроекономічній і соціальній ситуації), то за другого формулювання (чотиричленна шкала) 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 основного опитування 2014р., і за цим показником, порівняно з 2008р., не сталося жодних змін.

Відповіді на питання, чи це пов'язано з “нечутливістю” також і чотиричленної шкали, чи така стабільність результатів за останні роки пов'язана з незмінністю чисельності представників середнього класу, допоможе порівняння ще з одним показником – результатом згаданого вище тесту інтегральної самооцінки становища людини в суспільстві.

Як видно з діаграми “У нашому суспільстві є групи...”, з 2002р. по 2008р. частка респондентів, які позиціонують себе на 10-бальній шкалі у проміжку четвертої-шостої сходинки, зросла з 27% до 49%, у 2014р. вона становила 53%, тобто, порівняно з 2008р., змінилася незначною мірою.

Отже, динаміка відповідей на останнє питання з 2002р. по 2014р. є подібною до динаміки відповідей на питання за чотиричленною шкалою – що можна оцінювати як взаємне підтвердження їх валідності

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-бальною шкалою від 1 до 10, де “1” означає найвище становище, а “10” – найнижче становище.

(коли подібні результати отримуються за допомогою різних показників). Окрім того, отримання таких результатів за двома показниками дозволяє говорити про те, що **чисельність середнього класу в Україні, зрісши упродовж 2000-х років, останніми роками стабілізувалася.**

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

Одночасне застосування обох шкал самоідентифікації (тричленної і чотиричленної), а також тесту інтегральної самооцінки дає можливість виокремити групу респондентів із стійкою самоідентифікацією як представника середнього класу – вона становить 27% усіх опитаних, або 56% тих, хто ідентифікує себе із середнім класом за тричленною шкалою (вищий – середній – нижчий класи).

Привертає увагу та обставина, що попри стабільність показників, що стосуються віднесення до середнього класу (середніх прошарків) у період з 2008р. по 2014р., самооцінка рівня добробуту родини за цей час дещо знизилася (діаграма “Яким є в цілому матеріальне становище Вашої родини?”, с.8). Отже, **динаміка суб’єктивного віднесення себе до середнього класу (середнього прошарку) не є простим відбитком динаміки самооцінки матеріального становища.**

“Ядро” і периферія середнього класу. Додатково для виокремлення “ядра” середнього класу були використані критерії, які визнаються як дефінітивні ознаки середнього класу більшістю дослідників цієї проблеми, насамперед, певний рівень доходу та високий рівень освіти.

Тому в цьому дослідженні як критерії віднесення до “ядра” середнього класу використана самооцінка рівня матеріального добробуту не нижче показника “в цілому на життя вистачає” та рівень освіти не нижче середньої спеціальної.

Враховуючи, що об’єктом дослідження є “клас”, слід мати на увазі, що будь-якій соціальній спільноті

⁵ За 2002р. використовуються результати опитування проведеного фірмою “Taylor Nelson Sofres – Ukraine” за загальнонаціональною репрезентативною вибіркою (1 200 осіб).



притаманне відчуття солідарності, тобто усвідомлення близькості власних інтересів з інтересами інших людей, які належать до цієї спільноти (класу). Як писав Дж.Голдторп, “класи являють собою групи осіб, що об’єднані спільними інтересами”⁶. 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 атрибутів та групових норм⁷. Тому питання про те, з якою соціальною групою респондент відчуває спільність інтересів, має бути одним із критеріїв віднесення до середнього класу.

Крім того, індивіда можна вважати належним до певної соціальної групи лише в тому випадку, якщо представники цієї спільноти належать до найближчого кола його особистого спілкування. Саме повсякденне спілкування створює у індивіда відчуття емпатії, спільності переживання і сприйняття світу, а отже – і згаданої вище спільності інтересів. Тому як критерій віднесення до середнього класу можуть бути застосовані показники, що характеризують коло спілкування респондента.

Із застосуванням наведених критеріїв до “ядра” середнього класу були віднесені респонденти, які:

- віднесли себе до середнього класу (середнього прошарку), відповідаючи на прямі питання (як у першому, так і в другому формулюванні, або як за тричленною, так і за чотиричленною шкалою);
- відповідаючи на питання тесту інтегральної самооцінки суспільного становища, позначили свою позицію четвертою-шостою сходинками;
- відповідаючи на питання про рівень матеріального добробуту родини, обрали варіанти відповіді: “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”;
- відповідаючи на питання про рівень освіти, зазначили, що мають середню спеціальну або вищу (незакінчену вищу) освіту;
- відповідаючи на питання: “З представниками якої з наведених соціальних груп Ви найбільшою мірою відчуваєте спільність інтересів?”, назвали середній клас;
- відповідаючи на питання “Представники якої з наведених соціальних груп найчастіше входять до числа Ваших друзів, близьких знайомих?”, назвали середній клас.

Ті респонденти, які віднесли себе до середнього класу (за тричленною шкалою – вищий, середній та нижчий класи), але не ввійшли до “ядра” середнього класу, віднесені до **периферії середнього класу**. Ці групи порівнювалися із групами респондентів, які віднесли себе до вищого і нижчого класів.

Таким чином, за результатами основного опитування 2014р., до “ядра” середнього класу потрапляє 14% опитаних, до його периферії – 35%. До нижчого класу віднесли 31% опитаних, до вищого – дещо більше 1% (діаграма “Частка серед опитаних представників вищого класу, “ядра” середнього класу, периферії середнього класу та нижчого класу”).

Яким є в цілому матеріальне становище Вашої родини? % опитаних

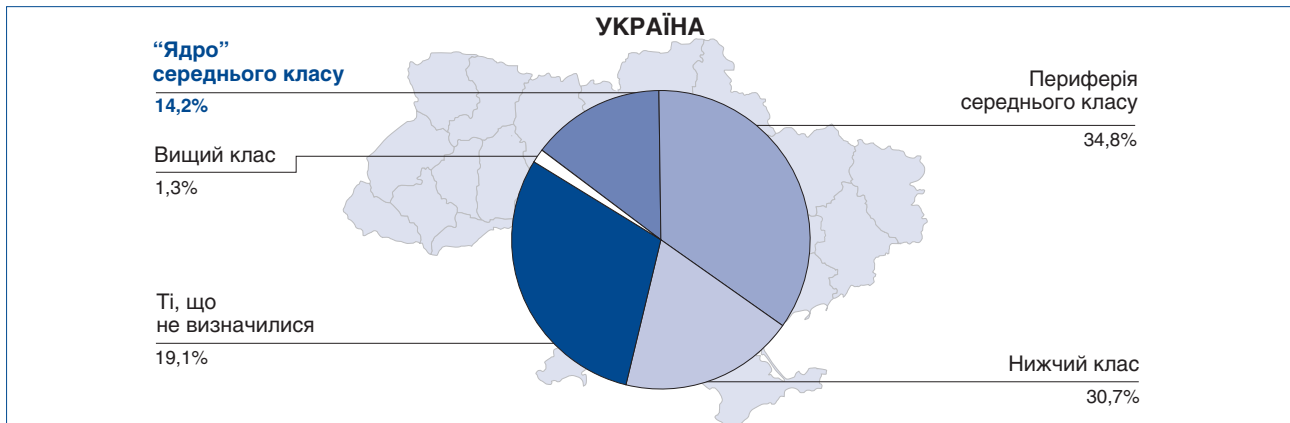


⁶ Goldthorpe J. Occupational Sociology, Yes: Class Analysis, No: Comment on Grusky and Weeden’s Research Agenda. – Acta Sociologica, 2002, №45 (3), p.211-216.

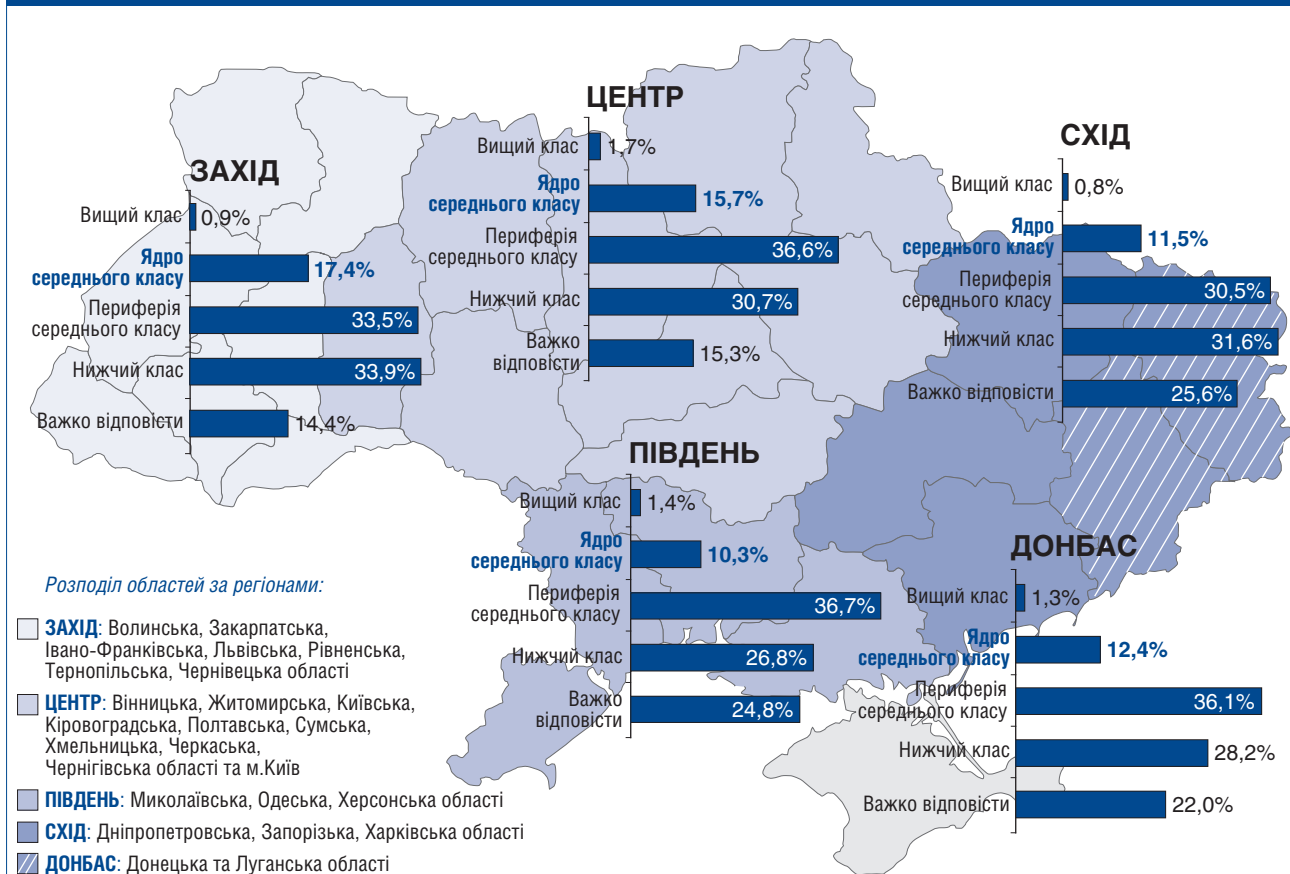
⁷ Головаха Е. И. Изменение социальной структуры и формирование среднего класса на Украине. – Сайт “Наука. Интернет. Россия”, <http://www.nir.ru/sj/sj/4golov.htm>



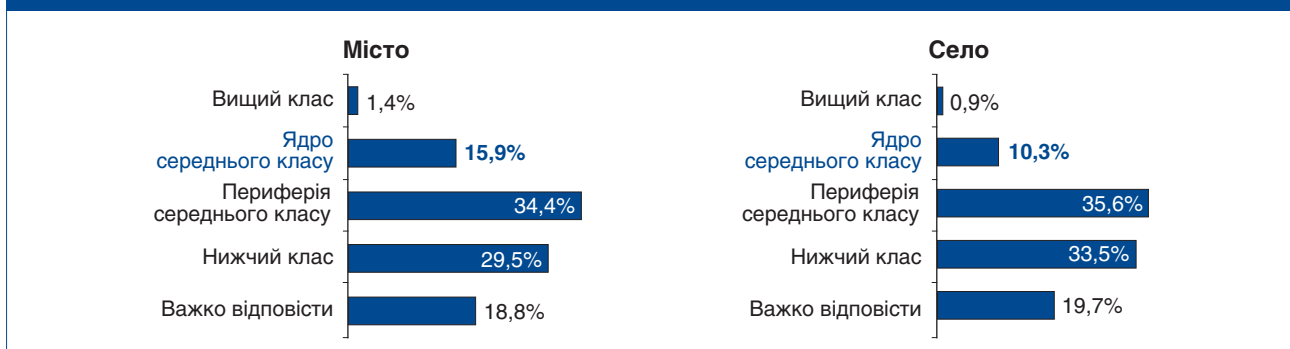
Частка серед опитаних представників вищого класу,
“ядра” середнього класу, периферії середнього класу та нижчого класу,
% опитаних



Регіони



Тип поселення





Середній клас у передвиборчих програмах окремих політичних партій України (парламентські вибори 2014р.) ¹			
№	Назва партії	Соціальна база	Цілі
1.	Політична партія "Народний фронт" зареєстрована 31 березня 2014р. лідер – Арсеній Яценюк Програма "Відновлення України"	Стратегічна мета партії – сильна, незалежна Україна, здатна своїми силами захистити себе від зовнішнього ворога, гарантувати безпеку, забезпечення прав і свобод своїх громадян, здійснити всебічні реформи, необхідні для досягнення європейських соціальних стандартів. Людина, її інтереси і потреби лежать в основі нашого політичного курсу.	Ми виступаємо за розширення свободи підприємницької діяльності, істотне скорочення функцій адміністративного регулювання економіки. Малий і середній бізнес мають стати в авангарді економічного розвитку країни, середній клас – основою її соціальної структури , як це відбувається у найрозвиненіших державах світу.
2.	Партія "Блок Петра Порошенка" ² зареєстрована 5 травня 2000р. лідер – Юрій Луценко Програма "Жити по-новому!"	Докорінних змін вимагають як країна в цілому, так і кожен її громадянин зокрема. Але ми не зможемо змінити Україну, якщо не змінимося самі, не змінимо свого ставлення до власного життя і до життя держави. ...Ми, українці, хочемо бути вільними.	Бідній людині важко бути демократом. Тому будувати демократію означає творити суспільство заможних людей. ...Партія виступає за впровадження реальної конкурентної економічної моделі в Україні. Економіка вільного ринку вимагає ділової ініціативи, наполегливої праці і постійного самовдосконалення. В такій меритократичній системі найрозумніші, найпрацьовитіші і найенергійніші досягають найбільшого особистого успіху, який служить усьому суспільству. ...Маємо чесно заявити, що високі стандарти життя стануть реальністю лише після проведення ряду необхідних реформ, відродження економіки та як результат наполегливої праці. У той же час, держава зобов'язана невідкладно забезпечити належний соціальний захист найбідніших громадянНеобхідно утвердити систему спрощеного оподаткування для малого та середнього бізнесу . Створити власну справу, взяти відповідальність на себе – це теж жити по-новому.
3.	Політична партія "Об'єднання "Самопоміч" зареєстрована 29 грудня 2012р. лідер – Андрій Садовий Програма "В єдності – сила" ³	Ми, українці , незалежно від нашого етнічного походження, є єдиним національним тілом, маємо живу душу та невмирущий дух. Усвідомлення цього скеровуватиме політичну діяльність нашого об'єднання у парламенті.	Кожен українець прагне СПІВПРАЦЮВАТИ З ІНШИМИ задля свого добробуту, успіху своїх дітей та привабливості своєї держави. Для того, аби українці не покидали Україну та свої родини у пошуках кращого життя, держава повинна втілювати політику Національного економічного прагматизму , яка перетворить нас з "економічної колонії" на державу з високотехнологічною економікою". ...Формування сучасного українського села як архітектурної ⁴ цінності та одного з основних джерел ідентичності. Розвиток екологічного землеробства, садівництва, тваринництва та поглиблення переробки. ... Звільнення малого та середнього бізнесу від кріпацтва фінансово-промислових груп шляхом запровадження реальної антимонопольної політики.
4.	Політична партія Опозиційний блок ⁵ зареєстрована 23 квітня 2010р. лідер – Юрій Бойко Програма: "Україна: право на майбутнє"	Сьогодні ми спільно маємо знайти шлях до відродження України. Ми повинні навчитися чути одне одного, знаходити компроміс, разом відбудовувати країну.	Україна має стати країною, в якій люди будуть впевнені у завтрашньому дні, де відбуватиметься вільний діалог, в якому можна без страху висловлювати власні думки та політичні позиції, дружньою для бізнесу, інвестицій та підприємницької ініціативи.
5.	Радикальна партія Олега Ляшка зареєстрована 28 вересня 2010р. лідер – Олег Ляшко Програма "План Ляшка. Перемога України"	Радикальна партія разом з усіма українцями пройде важку науку нинішнього випробування. Вийдемо з нього сильні та мудрі і створимо нову державу.	Мета Радикальної партії – створення суспільства рівних можливостей та загального добробуту. ...Радикальна партія стане основним захисником інтересів села в парламенті.

¹ У парламентських виборах за партійними списками брали участь 23 політичні партії. До цієї таблиці внесені партії, що набрали понад 1% голосів виборців під час голосування 26 жовтня 2014р.

² До 27 серпня 2014р. – партія "Солідарність". Блок створений на X з'їзді партії "Солідарність" під вибори 2014р. До складу Блоку ввійшли члени партії УДАР Віталія Кличка, колишні члени партії "Батьківщина".

³ За списком партії йшли також члени партії ВО "ВІСЬ".

⁴ Так у тексті. Ймовірно, йдеться про архетип. – Ред.

⁵ До 9 вересня 2014р. – партія "Закон і порядок". Партія створена на основі шести політичних сил: "Партія розвитку України", партія "Центр", "Нова політика", "Державний нейтралітет", "Україна – Вперед!" і "Трудова Україна".



6.	Всеукраїнське об'єднання "Батьківщина" зареєстрована 16 вересня 1999р. лідер – Юлія Тимошенко Програма "Україна переможе!"	Партія "Батьківщина" зможе повернути Україні мир. Ми будемо стояти пліч-о-пліч з усіма, хто прагне захистити нашу державу та запустити справжні реформи.	Наша мета – відновити справедливості, збудувати потужну армію, провести люстрацію і повне перезавантаження країни, зупинити безлад в економіці, дати бій корупції. Ми не маємо права поступитися жодною пяддю землі. Не за це гинули наші герої. ...Розвиток середнього класу має стати локомотивом економічного відродження України та розбудови демократії. Лише незалежні люди здатні протистояти корупції та авторитаризму. Водночас великий бізнес має стати соціально відповідальним перед громадянами та довкіллям. Спростити процедуру сплати та зменшити кількість існуючих податків і зборів – їх має залишитися не більше шести. Знизити розмір єдиного соціального внеску до 15%. Радикально скоротити кількість ліцензій та контролюючих органів. Запровадити інститут бізнес-омбудсмена, заборонити "маски-шоу" та необґрунтовані перевірки малого та середнього бізнесу.
7.	Політична партія "Всеукраїнське об'єднання "Свобода" зареєстрована 16 жовтня 1995р. лідер – Олег Тягнибок Програма "Українська перемога: Програма докорінних перетворень"	(не вказано)	...Ліквідувати прірву між багатими та бідними шляхом розвитку середнього класу, який становитиме не менше 60% населення. ...Заборонити торгівлю землею сільськогосподарського призначення. Надавати землю у довгострокове користування громадянам України із правом родинного успадкування.
8.	Комуністична партія України зареєстрована 5 жовтня 1993р. лідер – Петро Симоненко Передвиборча програма "Мир – українській землі! Благополуччя – кожній сім'ї!"	Невід'ємну складову передвиборної програми комуністів щодо нагальних перемін у житті наших співгромадян становлять плани невинного поступу на фронті соціальної справедливості, благополуччя й достатку кожної родини.	...І найперша, найголовніша, найневідкладніша надзавдання наша нині така – встановлення на українській землі миру і спокою. ...Ми спримуємо законодавчі зусилля на збереження і розвиток мов та культур усіх націй і народів, закріпимо за російською мовою статус державної, станемо на захист історичної пам'яті. ...Таку двоєдину, взаємопов'язану мету – миру і благополуччя – ставить перед собою Комуністична партія України й пропонує співгромадянам 26 жовтня 2014 року вибрати саме цей шлях. Шлях замирення і спокою, піднесення народного господарства і утвердження справедливості, шлях гідності і віри в свій народ.
9.	Партія Сергія Тігіпка "Сильна Україна" зареєстрована 25 березня 2005р. лідер – Сергій Тігіпка	"Сильна Україна" – це загальнонаціональна українська партія.	Запуск цільових програм державних гарантій під кредити для малого та середнього бізнесу в обсязі до 1% ВВП. Впровадження п'ятирічного мораторію на податкові перевірки малого і середнього бізнесу з річним оборотом до 10 млн. грн. Зниження єдиного соціального внеску до середньоевропейського рівня (не більше 20%). ...Ми прагнемо об'єднати навколо цієї платформи всі здорові сили суспільства, мобілізувати державу і громадян на проведення необхідних реформ, які приведуть країну до громадянської згоди і економічного процвітання.
10.	Політична партія "Громадянська позиція (Анатолій Гриценко)" зареєстрована 24 березня 2005р. лідер – Анатолій Гриценко Програма "Безпека. Справедливість. Оновлення"	Об'єднанням зусиль активних громадян, з опорою на їх авангард – середній клас, ми перетворимо Україну на сучасну європейську державу, лідера Центральної і Східної Європи.	Захистити мир і цілісність держави – це зараз найважливіше. Але захищати треба не лише державу. Захистити бізнес від свавілля чиновників, банківські заощадження – від знецінення; зберегти спокій і життя людей на вулицях від злочинців; захистити дітей від наркотиків і алкоголю; безпечне робоче місце, швидка медична допомога, право журналіста на правдиве слово, захист урожаю фермера, чисте повітря, якісні продукти і питна вода – все це Безпека Людини! ...Зробити центром уваги, діяльності і відповідальності держави – громадянина, захист його гідності, прав і свобод відповідно до стандартів Європейського Союзу.
11.	Політична партія "Всеукраїнське аграрне об'єднання "ЗАСТУП" зареєстрована 4 травня 2011р. лідер – Віра Ульянченко Програма "За рідну землю!"	У Верховній Раді України має з'явитися партія, яка стане на захист інтересів українського хлібороба. "ЗАСТУП" є такою партією! ...Партія об'єднує всіх, хто живе і працює на землі, хто задіє свій розум і трудові руки в аграрному виробництві. Ми команда патріотичних ініціативних громадян, які знають як підняти українське село і аграрне виробництво!	Для їх [багатьох економічних і соціальних проблем] усунення "ЗАСТУП" наполягає на таких заходах: надання у законодавчому порядку усім селянським господарствам статусу індивідуальних чи сімейних фермерських господарств; ухвалення Закону України "Про групи та об'єднання товаровиробників"; підтримка усіх форм сільської кооперації; надання фермерам доступу до дешевих кредитних ресурсів; забезпечення стабільності ринку сільгосппродукції; стимулювання самоорганізації малих і середніх фермерських господарств. ...В Україні формується потужний середній клас аграрних виробників.
12.	Політична партія "Правий сектор" зареєстрована 29 вересня 1997р. лідер – Дмитро Ярош Програма "Перемога! Державність! Свобода!"	Перед українською нацією сьогодні стоять два основних надзавдання. Перше – зламати хребет російському агресивному імперіалізму. Українське військо має раз і назавжди викинути російську армію з території України. Друге завдання – корумповано-олігархічна система має бути демонтованою, замість неї необхідно створити ефективну державну модель.	Наша головна мета – суспільний переустрій, а саме: злам олігархічно-кримінальних моделей і встановлення системи національної держави з дієвим господарством та чіткою управлінською структурою, базованою на національному народовладді. ...Спрошення системи оподаткування для малого та середнього бізнесу. ...Розвиток національної освіти і науки як основи підвищення якості людського та національного потенціалу країни. ...Модернізація села, першочергова розбудова його інфраструктури.

6 До 22 березня 2014р. – партія "Українська національна асамблея" (УНА).

Примітно, що відносна більшість (33%) представників “ядра” середнього класу, відповідаючи на питання за тричленною шкалою (вищий – середній – нижчий) відносять себе до середнього класу тому, що мають середній рівень доходів, 22% – тому, що так себе відчують, 14% – тому, що хочуть жити так, як середній клас у європейських країнах. Лише 6% представників “ядра” просто не хочуть відносити себе до нижчого класу. Водночас чверть представників периферії (24%) до середнього класу себе відносять тому, що мають середній рівень доходів, а ще чверть (24%) тому, що так себе відчують. Крім того, вони частіше, ніж представники “ядра”, відповіли, що хочуть жити, як середній клас у європейських країнах (17%) та просто не хочуть відносити себе до нижчого класу (16%) (таблиця “Чому Ви віднесли себе до середнього класу?”).

Чому Ви віднесли себе до середнього класу?
% опитаних

	Середній клас		“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу
	2008р.	2014р.	2014р.	
Маю середній рівень доходів	29,3	26,8	33,2	24,2
Просто я так себе відчую	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
Не хочу відносити себе до нижчого класу, це принизливо	15,2	13,4	6,2	16,3
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
Мої друзі належать до середнього класу	1,6	3,0	3,0	3,0
Важко відповісти	1,4	4,5	4,6	4,4



ВИСНОВКИ

Підсумовуючи наведене, можна констатувати, що чисельність суб’єктивного середнього класу в Україні впродовж 2002-2008рр. зростала, проте в період з 2008р. по 2014р. вона практично не змінилася – що може свідчити не про стабілізацію соціально-економічного становища у країні, а про його стагнацію.

На основі критеріїв, визначених відповідно до завдань проекту, можна окреслити структуру середнього класу, яку становлять його “ядро” – 14% громадян країни, та периферія – 35%. “Ядро” середнього класу є тією групою, яка найбільшою мірою відповідає уявленням про середній клас: має стійку самоідентифікацію як представника середнього класу, високий рівень освіти, відносно високий рівень добробуту (в українському вимірі), відповідне коло спілкування (до нього належать здебільшого так само представники середнього класу) та відчуття спільності інтересів з представниками середнього класу. Отже, цю групу можна розглядати як таку, що має потенціал розвитку та перетворення на “класичний” середній клас у його сучасному розумінні.

Нижче наводяться характеристики “ядра” середнього класу, які виявляються у процесі порівняння виокремлених соціально-класових груп. У тексті, як ілюстрації, подаються також стислі витяги з опису дискусій у фокус-групах⁸.

Застереження. Розглядаючи результати дослідження, необхідно брати до уваги деякі особливості.

1. Відповіді респондентів на питання про суму їх доходу є не зовсім щирими, що підтверджує і велика кількість відмов від відповіді на це питання. Тому більш надійним показником матеріального стану респондентів є питання про те, на що вистачає їх поточного доходу.

2. Оцінюючи гендерні відмінності у відповідях, 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.

3. Деякі неоднозначності пов’язані з військовими діями на території Донбасу. Так, розрахунок вибірки дослідження здійснювався на основі статистичних даних про чисельність

населення на 1 січня 2014р. Відомо, що чимало громадян за час бойових дій на Донбасі виїхали із своїх населених пунктів. Але точна чисельність біженців невідома, як невідома й географія їх розселення (в т.ч. і за межами України). Тому в нинішніх умовах не видається можливим визначити реальну вагу населення Донбасу у складі населення України. Другою проблемою є неможливість визначити розподіл нинішнього населення Донецької і Луганської областей між територіями, підконтрольними та непідконтрольними українській владі. Ці чинники є джерелом внесення додаткової похибки, розмір якої неможливо обчислити через відсутність достовірних базових даних для розрахунку.

Крім того, згадані військові дії, очевидно, спричиняють прояви песимістичних настроїв у жителів усієї країни, що могло позначитися на оцінках майбутніх очікувань і перспектив у різних сферах. Тому в разі порівняння таких даних з попередніми роками неможливо визначити, якою мірою зміни спричинені глобальними тенденціями, а якою – поточною ситуацією на території Донбасу.

⁸ Результати фокус-груп дозволяють розкрити загальне бачення представниками середнього класу ситуації в суспільстві, логіку обґрунтування ними своєї соціальної позиції, своїх дій і намірів. 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.

2. СЕРЕДНІЙ КЛАС У СОЦІАЛЬНО-КЛАСОВІЙ СТРУКТУРІ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА: ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Результати соціологічних досліджень, зокрема загальнонаціональних опитувань, дають підстави для опису основних характеристик українського середнього класу. Так, дослідження його соціально-демографічних характеристик дозволяє, з одного боку, виявити рівень представленості середнього класу в різних соціально-демографічних групах, а з іншого – встановити соціально-демографічний склад його самого.

Результати опитувань дають також можливість з'ясувати соціальне походження представників середнього класу, тенденції його міжгенераційного відтворення та вертикальної мобільності, окреслити його соціальний і соціально-професійний склад та географічну поширеність у межах країни (представленість у типах поселень і в регіонах).

На підставі самооцінок респондентів їх доходу, поточного матеріального становища та майнової забезпеченості можна судити про відповідність українського середнього класу такій дефінітивній ознаці “класичного” середнього класу, яким є рівень доходів, що, за умови наявності постійної роботи, дозволяє забезпечувати комфортне (в актуальному розумінні цього поняття) життя родини та робити заощадження.

Про спосіб життя українського середнього класу свідчать також дані стосовно наявності у його представників вільного часу та характеру і змісту дозвілдової практики.

Нарешті, певною результуючою згаданих характеристик умов і способу життя українського середнього класу є його соціальне самопочуття, стан якого можна окреслити, виходячи з оцінок респондентами задоволеності життям загалом і його окремими аспектами.

2.1. СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Серед соціально-демографічних характеристик, які досліджувалися, були вікова, гендерна, освітня та поселенська. Ці характеристики є чинниками, які тією чи іншою мірою впливають як на самовизначення індивіда в соціально-класових параметрах, так і на спосіб та якість життя соціально-класової групи. Тому важливо дослідити структуру середнього класу (його “ядра” та периферії) за цими характеристиками, порівнявши її зі структурою інших соціально-класових груп.

Вікова структура. Результати опитування засвідчили, що молоді люди частіше схильні відносити себе до вищих соціально-класових груп, ніж старші особи. Особливо різною є різниця у віковій структурі

“ядра” середнього класу, з одного боку, та нижчого – з іншого: якщо в першій групі молоді люди віком до 39 років становлять 55%, то серед представників нижчого класу – 25%. Натомість тих, кому 60 і більше років, серед представників “ядра” середнього класу – лише 9%, а нижчого – 41% (таблиця “Вік респондентів”). Отже, різниця в соціальних характеристиках цих груп значною мірою може пояснюватися саме віковими відмінностями.

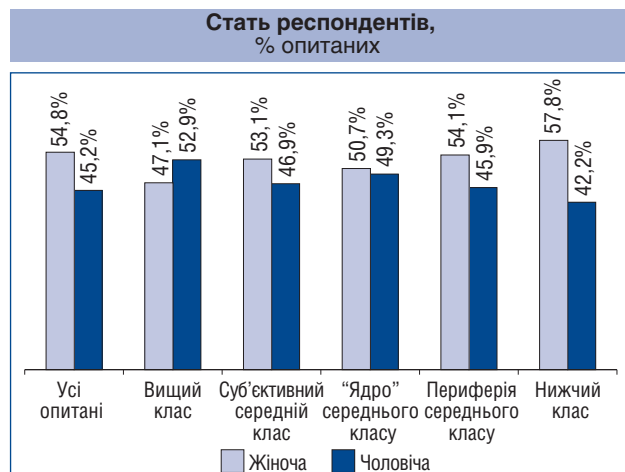
У складі периферії середнього класу також менше, порівняно з “ядром”, молодих людей віком до 39 років (47%), і більше тих, хто має вік 60 років і більше (20%). Загалом, спостерігається тенденція – **чим вищий статус соціальної групи, тим більша серед її представників частка молоді, і тим меншою є частка літніх людей.**

Вік респондентів,
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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

Привертає увагу значна частина – 25% – молодих людей у складі нижчого класу. Це люди, які народились і виросли (від 18 років) або ввійшли у трудове життя (до 39 років) 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 трудового віку, так і про загальну негативну тенденцію, характерну для України, – відсутність зв'язку між рівнем освіти та рівнем добробуту.

Гендерна структура. У гендерній структурі соціально-класових груп є помітні відмінності. Так, частка чоловіків серед представників “ядра” середнього класу становить 49%, серед представників периферії – 46%, що статистично значимо не відрізняється від середнього по масиву показника (45%). Водночас, серед представників нижчого класу частка жінок є дещо 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 (діаграма “Стать респондентів”).



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 найнижчою частка представників “ядра” середнього класу є серед жінок віком понад 60 років – лише 4% з-поміж них належать до “ядра” середнього класу, ще 25% – до його периферії, тоді як 50% – віднесли себе до нижчого класу.

Водночас, якщо розглянути масив респондентів, молодших 60 років, то різниця між чоловіками та жінками у віднесенні себе до соціально-класових груп виявляється зовсім незначною (діаграма “Належність до соціально-класових груп респондентів, молодших 60 років”).



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

Учасники фокус-груп про вікову та гендерну структуру середнього класу¹

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.

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. 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.

“От 25 – потому что человек получил образование, профессию и уже работает, и до пенсионного возраста, при условии, если человек трудоспособен и трудоустроен” (Одеса).

“... Пенсионер имеет связи, образование, семью, но пенсия – это уровень бедноты” (Київ-1).

“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).

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 чи не 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 самовизначення.

Поселенська структура. Дані, наведені в таблиці “Тип поселення...”, показують, що найбільші шанси потрапити до середнього класу (особливо до його “ядра”) мають жителі великих міст: жителі міст з числом жителів понад 100 тис. становлять 50% представників “ядра” середнього класу, 39% – представників його периферії, нижчого класу – 37%.

Сільські жителі становлять лише 22% представників “ядра” середнього класу (серед представників периферії середнього класу – 32%, нижчого класу – 33%).

¹ Докладно див.: Український середній клас очима його представників. – Бібліотека Центру Разумкова, Київ, 2014, с.20-21.

Тип поселення, де проживають респонденти,
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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

При цьому слід зазначити, що середньодушовий рівень доходів на одного члена родини представники “ядра” середнього класу, які живуть у містах, оцінюють вище, ніж представники тієї ж соціально-класової групи, які живуть у селах (у середньому – 2 511 грн. і 1 947 грн., відповідно). Це ще раз підтверджує тезу про те, що різниця у структурі доходів і витрат міського й сільського населення зумовлює вимогу під час визначення критерію грошових доходів (який часто використовується для ідентифікації середнього класу) враховувати, в т.ч. і поселенський чинник.

Учасники фокус-груп про поселенські характеристики середнього класу²

Більшість учасників дискусій у всіх фокус-групах погоджувалися з тим, що середній клас зосереджений переважно у столиці, містах-мільйонниках і великих містах, насамперед, обласних центрах країни – де більше можливостей і робочих місць.

У харківській групі вирізняли також Схід і Центр України, вказуючи на їх більш високий, порівняно з іншими регіонами, рівень урбанізації.

Значно меншою мірою середній клас представлений у сільській місцевості, де до нього можна віднести лише окремих успішних фермерів, рідше – дрібних підприємців і керівників державних закладів (наприклад, шкіл) і місцевих органів самоврядування. При цьому, у львівських групах зазначалося, що в європейських країнах фермери – це сформована, усталена частина середнього класу.

“Там, где есть работа, есть средний класс...” (Київ-2).

“[В больших городах] возможностей больше. Урбанизация, современный уровень жизни” (Харків).

“В сельской местности – бедные” (Київ-2).

“Там только фермеры крутятся, которые вложили деньги в землю. И все” (Київ-2).

Освітня структура. Оскільки високий рівень освіти був визначений як дефінітивна ознака “ядра” середнього класу, то зрозуміло, що серед його представників немає осіб з освітою, нижчою, ніж середня спеціальна. 68% представників цієї групи мають вищу або незакінчену вищу освіту, 32% – середню спеціальну. Відповідні показники для периферії середнього класу становлять 36% і 32%, відповідно. Крім того, 28% представників периферії мають середню освіту, 5% – початкову чи неповну середню (таблиця “Освіта респондентів”).

Загалом, серед представників суб'єктивного середнього класу 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. Це певною мірою відбиває різницю соціальних стандартів, залежно від міського чи сільського поселення: на селі ці стандарти є нижчими (в т.ч. в освітній сфері), ніж у місті.

Серед представників вищого класу 81% мають вищу, незакінчену вищу або середню спеціальну освіту, 15% – середню, 3% – початкову або неповну середню.

Цілоком очікувано порівняно низький освітній рівень мають представники нижчого класу. 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

Освіта респондентів,
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Початкова або неповна середня	6,6	3,1	3,4	0,0	4,7	11,2
Середня	25,6	14,8	19,7	0,0	27,7	32,9
Середня спеціальна	32,7	21,1	31,6	31,8	31,6	33,1
Вища або незакінчена вища	34,7	60,2	45,0	68,2	35,5	22,5
Важко відповісти	0,3	0,8	0,4	0,0	0,5	0,3

² Докладно див.: Український середній клас очима його представників..., с.21.



доходи³. Але ж майже 40% цієї освітньої групи – працюють, причому на посадах, які вимагають належної кваліфікації (9% – службовці, 12% – фахівці, 16% – кваліфіковані працівники), 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.**

2.2. СОЦІАЛЬНЕ ПОХОДЖЕННЯ

З'ясування соціального походження дає уявлення про те, якою мірою соціально-класова належність “успадковоюється” в наступному поколінні: чи відтворюється вона звужено (низхідна міжгенераційна мобільність), чи розширено (висхідна міжгенераційна мобільність) і від яких чинників залежать ці процеси відтворення соціально-класових статусів.

Міжгенераційна відтворюваність і мобільність. Як можна бачити з даних, наведених у таблиці “До якої із соціальних груп можна віднести Ваших батьків...?”, міжгенераційна відтворюваність (успадкування соціально-класового статусу батьків) стосовно “ядра” середнього класу є досить виразною – 64% його представників 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. При цьому, міжгенераційна відтворюваність “ядра” 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%, 37% і 27%, відповідно, заявили, що їх батьки належали до робітничого класу. **Отже, міжгенераційна висхідна соціальна мобільність більшою мірою проявляється в селах, порівняно з містами.**

Представники вищого класу найчастіше (44%) відзначають, що їх батьки належали до середнього класу. Це може слугувати підтвердженням тези про те, що **середній клас є базою формування вищого.**

Серед представників нижчого класу більшість (53%) повідомили, що в період їх дитинства їх батьки належали до робітничого класу, батьки ще 23% респондентів цієї групи належали до нижчого класу.

Також певне значення має й те, **до якого покоління міських жителів** належать представники тієї чи іншої соціально-класової групи. Так, представники “ядра” середнього класу дещо частіше, ніж представники нижчого класу, є міськими жителями у другому поколінні (відповідно 43% і 36% серед представників цих груп – жителів міст) (таблиця “Ви міський житель у якому поколінні?”).

Певним чинником майбутнього соціального статусу є **шкільна освіта**, залежно від того, в міській чи сільській школі вона здобувалася. Так, якщо серед представників “ядра” середнього класу лише 24% закінчували сільську школу, то серед представників нижчого класу – 43% (таблиця “Школа, яку Ви закінчили, знаходилася...”). Ці дані, ймовірно, підтверджують відзначену вище різницю соціальних стандартів, залежно від міського чи сільського поселення.

Водночас, слід зауважити, що переважна більшість (74%) респондентів, які закінчили сільську школу, і зараз живуть у селі – що, як зазначалося вище, і є первинною причиною частішого співвіднесення респондента з нижчими класами. Якщо розглянути соціально-класове самовизначення залежно від школи навчання лише міського населення, то диспропорція так само спостерігатиметься, хоч і буде значно меншою.

До якої із соціальних груп можна віднести Ваших батьків (у той період їх життя, коли Ви були дитиною)?
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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

Ви міський житель у якому поколінні?
% міських жителів

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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

³ Загалом, серед пенсіонерів з високим освітнім рівнем – 43% віднесли себе до нижчого класу.

Школа, яку Ви закінчили, знаходилася...,
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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

Належність респондентів-містян до соціально-класових груп, залежно від місця розташування школи, яку вони закінчили*,
% опитаних

	Вищий клас	“Ядро” середнього класу	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

* В таблиці не наведені відповіді респондентів, які вагалися з відповіддю на питання.

Учасники фокус-груп про успадкування / самостійне набуття соціально-класового статусу⁴

Під час дискусій у фокус-групах з'ясувалося, що 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. Ввійшли 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 ввійшли у відповідне коло спілкування, отримали належне виховання, освіту, 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).

“Я — тільки благодаря родителям. Я родилась в семье инженеров — и уже с детства [они] хотели для меня самого лучшего. Сначала мучили меня музыкальными инструментами, это культурное развитие. Я люблю музыку, разбираюсь. Я не пошла дальше, не закончила музыкальную школу, но, по крайней мере, мне все это очень нравится. Затем родители помогли мне с выбором профессии...” (Київ-1).

“Воспитание в семье. Духовные семейные ценности, которые прививаются. Литература, музыка...” (Київ-2).

Респонденти, які “зробили себе самі”, самостійно ввійшли 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. 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.

“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).

“Ну, я думаю, что так, сам. 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).

“Благодаря мужу. Потому что жили что-то конкретное, благодаря его работе. Скажем так — мы материально состоялись” (Харків).

“Я, допустим, стал благодаря родителям. Ну, потому что у них было все как бы минимальное в советские времена, и я как бы на них ориентировался — и сказал себе, что буду жить лучше, чем они...”

Я средний класс потому, что я частный предприниматель. А я если бы я, как и они, жил в селе, то я бы не был средний класс” (Харків).



⁴ Докладно див.: Український середній клас очима його представників..., с.49-50.

Рівень освіти батьків як чинник соціально-класового статусу дітей. Великою є роль освіти батьків: представники “ядра” середнього класу помітно частіше, ніж представники його периферії та нижчого класу відповідають, що їх батьки мали вищу, незакінчену вищу або середню спеціальну освіту (72%, 50% і 32%, відповідно) (таблиця “Яким був рівень освіти Ваших батьків?”).

Найвищим був освітній рівень батьків нинішніх представників вищого класу – 45% з них мали вищу (40%) або незакінчену вищу (5%) освіту – тоді як серед батьків представників нинішнього “ядра” середнього класу ці показники становлять 35% (31% і 4%, відповідно).

Якщо повернутися до наведених вище даних про освітню структуру соціально-класових груп, то можна відзначити **підвищення їх освітнього рівня, порівняно з попереднім поколінням** (батьками). Так, якщо серед батьків представників нинішнього “ядра” середнього класу 35% мали вищу або незакінчену вищу освіту, то серед нинішніх представників – майже вдвічі більше, 68%. Для вищого класу ці показники становлять, відповідно 45% і 60%; для периферії середнього класу – 18% і 36%, для нижчого класу – 13% і 23%. **Отже, можна бачити, що від покоління до покоління**

освітній рівень усіх соціально-класових груп українського суспільства підвищується.

2.3. СОЦІАЛЬНИЙ СКЛАД

Інтерес до вивчення соціальної (точніше, соціально-професійної) структури середнього класу викликаний тим, що, на відміну від вікових чи гендерних груп, до яких індивід належить у силу “природних”, незалежних від нього обставин, вступ до певної соціально-професійної групи переважно (за винятком хіба що таких груп як “пенсіонери” чи “непрацездатні”) є свідомим вибором індивіда, тому саме із соціально-професійною належністю як з жодною іншою пов’язані відмінності в характері соціальної поведінки, стилі життя, системі цінностей різних соціально-класових груп.

“Ядро” середнього класу. Як випливає з даних, наведених у таблиці “Соціальний статус респондентів”, у структурі “ядра” середнього класу найбільшою групою (28%) є фахівці. 11% – становлять підприємці (в т.ч. 8% – ті, хто займається індивідуальною підприємницькою діяльністю); 10% – управлінці (від вищої до нижчої ланки менеджменту підприємств), 15% – кваліфіковані робітники, “сині комірці” (ще 3% – некваліфіковані та сільськогосподарські робітники).

Яким був рівень освіти Ваших батьків?*
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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
Незакінчена вища (3 курси і більше)	2,4	5,0	2,9	3,8	2,5	1,6
Вища	16,5	40,4	20,6	30,8	16,5	10,9
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.

Соціальний статус респондентів,
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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	12,7	14,3	17,3	27,5	13,1	7,1
Люди вільних професій	0,7	0,0	0,8	1,0	0,8	0,5
Службовці	5,6	4,7	6,3	8,2	5,5	5,2
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 сільськогосподарські 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
Непрацюючі 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, хто займаються індивідуальною підприємницькою діяльністю; фермери.

** Керівники (менеджери) підприємств, установ; керівники (менеджери) підрозділів підприємств, установ; керівники нижньої ланки.



При цьому, привертають увагу помітні гендерні відмінності соціально-професійних груп, які складають “ядро” середнього класу. Так, якщо серед чоловіків - представників “ядра” середнього класу підприємці становлять 15%, 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.

Периферія середнього класу. Серед представників периферії середнього класу менше, ніж серед представників його “ядра”, підприємців (вони становлять 6% цієї групи), управлінців (4%), фахівців (13%), натомість більше кваліфікованих робітників (18%) і пенсіонерів (22%). Отже, пенсіонери, кваліфіковані робітники та фахівці є найбільш чисельними 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, 9% – непрацюючі та безробітні, 8% – некваліфіковані або сільськогосподарські робітники, 7% – фахівці. Загалом непрацюючі (пенсіонери, безробітні, домогосподарки, студенти, інваліди) становлять 61% представників цієї групи, що (поряд з високою часткою літніх людей) значною мірою визначає її соціальні та соціально-психологічні характеристики.

Вищий клас. Серед представників вищого класу найбільшу групу (18%) очікувано складають підприємці. Але наступна за чисельністю група представлена кваліфікованими робітниками, які складають 15% вищого класу. Така відносно велика частка кваліфікованих робітників у структурі вищого класу суперечить усталеним уявленням про те, які соціальні групи його формують. Фахівці у складі вищого класу становлять 14%; пенсіонери – 13%; по 9% – студенти та управлінці.

Учасники фокус-груп про соціальний склад середнього класу⁵

До складу середнього класу учасники дискусій віднесли соціальні і професійні групи, які відповідають, на їх думку, основним критеріям належності до цього класу, а саме: мають вищу або середню спеціальну освіту та/або високу кваліфікацію, зайняті переважно у сфері нефінансової праці, або є кваліфікованими робітниками; а також – мають (або в ідеалі – повинні мати) відповідний їх кваліфікації рівень доходу. Незалежно від рівня освіти і кваліфікації до середнього класу віднесені дрібні та середні підприємці, а також рантьє.

Таким чином, на думку респондентів, до складу середнього класу належать:

- як наймані працівники, які складають переважну більшість його чисельності (“найманий працівник, в 95% випадків” (Київ-1)), так і власники, роботодавці;
- різноманітні професійні групи, зайняті як у державному, так і в приватному секторах;
- військовослужбовці (“від майора чи підполковника і вище” (Львів-1));
- самозайняті, люди вільних і творчих професій, а також особи, які мають капітал і живуть за рахунок прибутку від нього (рантьє).

Дискусійними для учасників фокус-груп виявилися питання віднесення до середнього класу пенсіонерів (через мізерність пенсійних виплат), а також учителів і лікарів.

З одного боку, саме вчителі та лікарі були названі учасниками двох з шести фокус-груп навіть як перші асоціації з поняттям “середній клас в Україні”, в інших групах вчителі та лікарі постійно називалися як професійні спільноти, що за визначенням мають належати до середнього класу за ознакою суспільної значимості їх професії і праці: “вчителі, лікарі – вони витягають нас, і державу, і суспільство” (Львів-1).

З іншого боку – ці професійні категорії в Україні здебільшого не відповідають такому критерію, як рівень доходу. Переважна більшість учителів і лікарів працюють у державних або комунальних закладах, де заробітна плата є дуже низькою і, на думку учасників фокус-груп,

відповідає доходу нижчого класу. Тому вчителі та лікарі змушені або працювати на 1,5-2 посадових оклади, або мати додаткові підробітки чи приватну практику (часто тіньову).

“Учителя, их просто закинули за черту бедности. Им дали такую зарплату, что они должны брать взятки. А они должны быть в среднем классе” (Одеса).

“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).

Дискутувалися питання належності до середнього класу працівників сфери обслуговування і кваліфікованих робітників, оскільки вони, як правило, не мають вищої або середньої спеціальної освіти. Більшість респондентів пристали до думки, що головним критерієм є все ж рівень доходу та віднесли до середнього класу тих працівників сфери обслуговування та кваліфікованих робітників, які затребувані ринком праці та заробітки яких є вищими, ніж у багатьох спеціалістів з вищою освітою (наприклад, згаданих вище учителів чи лікарів).

“Я вважаю, що середній клас це людина професіонал, це сфера обслуговування. Це люди, які вміють робити щось руками. Вони заробляють гроші” (Львів-1).

“То юрист був престижний, то автомеханік тепер престижний. Це ж міняється” (Львів-1).

“Так, кваліфіковані – навіть та ж сфера обслуговування...навіть якийсь столяр – чому це не може бути середній клас?” (Львів-2).

Іноді висловлювалися досить неочікувані міркування з приводу належності до середнього класу тих чи інших професійних груп. Так, в одній із київських фокус-груп під час обговорення питання про освіту, яку належить забезпечити дитині, щоб вона змогла набути статусу середнього класу, пролунала така думка: “...Образование может быть совершенно разным. Одно дело программист, а другое дело – музыкант. Музыкальное образование – человеку этого очень хочется. И вот он стал играть в оркестре в театре. Ну и что? Это же получается низший класс. Ему нравится эта работа, и что – он на свадьбах, на похоронах будет подрабатывать?”.

⁵ Докладно див.: Український середній клас очима його представників..., с.22-24.

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. Поки що 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.

2.4. ГЕОГРАФІЧНА ПОШИРЕНІСТЬ (РЕГІОНАЛЬНИЙ ЗРІЗ) І РЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ

Як зазначалося вище, середній клас (як суб’єктивний, так і його “ядро”) 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.

Як свідчать дані, наведені на карті “Соціально-класова структура і “ядро” середнього класу: регіони України” (с.22-23), частка представників “ядра” середнього класу є дещо вищою на Заході та в Центрі країни: 17% і 16%, відповідно – тоді як на Півдні, Сході та в Донбасі вона становить 10-12% жителів.

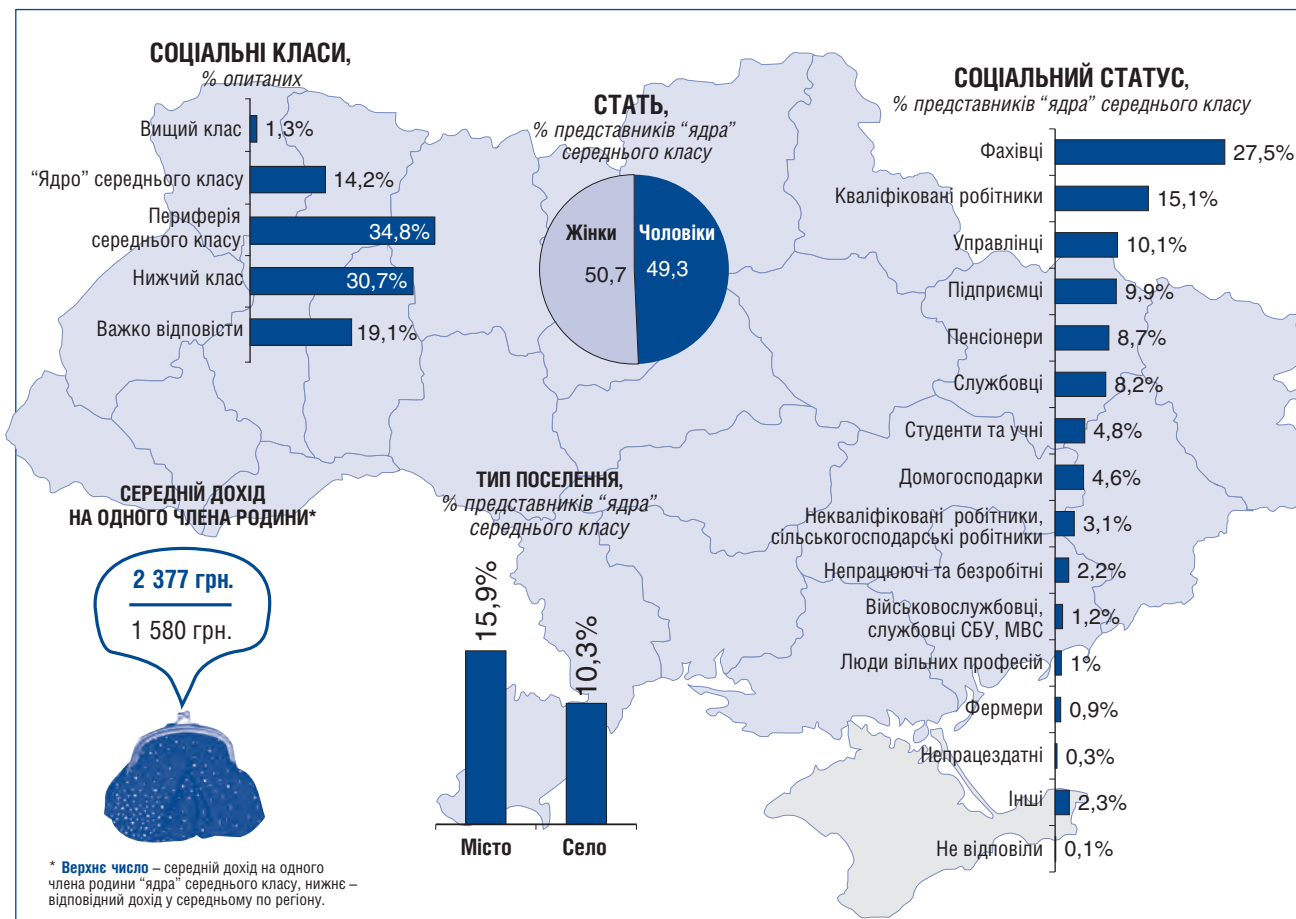
Відмінності поселенського характеру (місто/ село). Серед міських жителів Західного регіону ця частка становить 23%, Центрального – 18%, серед міських жителів Півдня, Сходу та Донбасу – лише 12-13%. Вищою є частка “ядра” середнього класу також і серед сільських жителів Західного та Центрального регіонів (12%), порівняно з сільськими жителями Півдня, Сходу та Донбасу (від 5% до 7%).

Особливості поселенської структури в кожному з регіонів визначають також особливості регіональної поселенської структури як “ядра” середнього класу, так і суб’єктивного середнього класу загалом. Так, якщо в Західному регіоні 36% представників “ядра” середнього класу – це сільські жителі, в Центральному – 24%, Південному – 19%, Східному – 12%, то на Донбасі – лише 4%. Частки сільських жителів серед представників суб’єктивного середнього класу: на Заході – 45%, у Центрі – 31%, на Півдні – 38%, на Сході – 17%, у Донбасі – 7%.

Відмінності у соціальній структурі “ядра” середнього класу.” Так, на Заході у структурі “ядра” середнього класу частки фахівців та управлінців є нижчими від загальноукраїнських показників – 22% і 7% проти 28% і 10%, відповідно; натомість, більшою є частка непрацюючих і безробітних – 5% проти 2%, відповідно. На Півдні і Сході у складі “ядра” середнього класу частки управлінців є вдвічі більшими, ніж у Західному регіоні – 14% і 13% проти 7%, відповідно.

Особливий інтерес становить частка фермерів у “ядрі” середнього класу: найбільшою є вона серед

СОЦІАЛЬНО-КЛАСОВА СТРУКТУРА І “ЯДРО” СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ: УКРАЇНА



“ядра” середнього класу Південного регіону – 4%. В інших регіонах вона становить або 1% (у Центрі), або менше 1% (на Сході, Заході та в Донбасі).

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

Відмінності в доходах. Середній дохід у розрахунку на кожного члена родини, за повідомленнями респондентів, у цілому в країні становить 1 580 грн. на місяць, а представника “ядра” середнього класу – 2 377 грн. (діаграма “Яким є середній дохід у розрахунку на кожного члена Вашої родини...?”⁶).

Водночас, регіональні відмінності цього показника є досить значними. Так, у Західному регіоні середній дохід на кожного члена родини, що належить до “ядра” середнього класу, названо в розмірі 1 893 грн., у Центральному – 2 336 грн., у Південному – 2 646 грн., у Східному – 2 400 грн., у Донбасі – 3 318 грн. При цьому, у Донбасі спостерігається найбільша різниця між доходами, декларованими представниками “ядра” середнього класу, і середнім по регіону рівнем доходів: тут декларовані доходи представників “ядра” середнього класу перевищують середній рівень у 1,9 разу, тоді як в інших регіонах – в 1,4-1,6 разу.

Яким є середній дохід у розрахунку на кожного члена Вашої родини (включно з дітьми)?*
грн.



* Респондентам пропонувалося назвати приблизну суму в гривнях.

2.5. МАТЕРІАЛЬНЕ СТАНОВИЩЕ, МАЙНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ

Рівень матеріального добробуту є однією з дефінітивних ознак середнього класу. Охарактеризувати його можна, виходячи, зокрема з самооцінок респондентами їх поточного матеріального становища, наявності стабільного доходу, майнової забезпеченості, задоволеності матеріальними аспектами життя. Результати опитування про наявність у респондентів (їх родин) тих чи інших матеріальних предметів (об’єктів) узагальнені в таблиці “Що з наведеного Ви маєте?”.

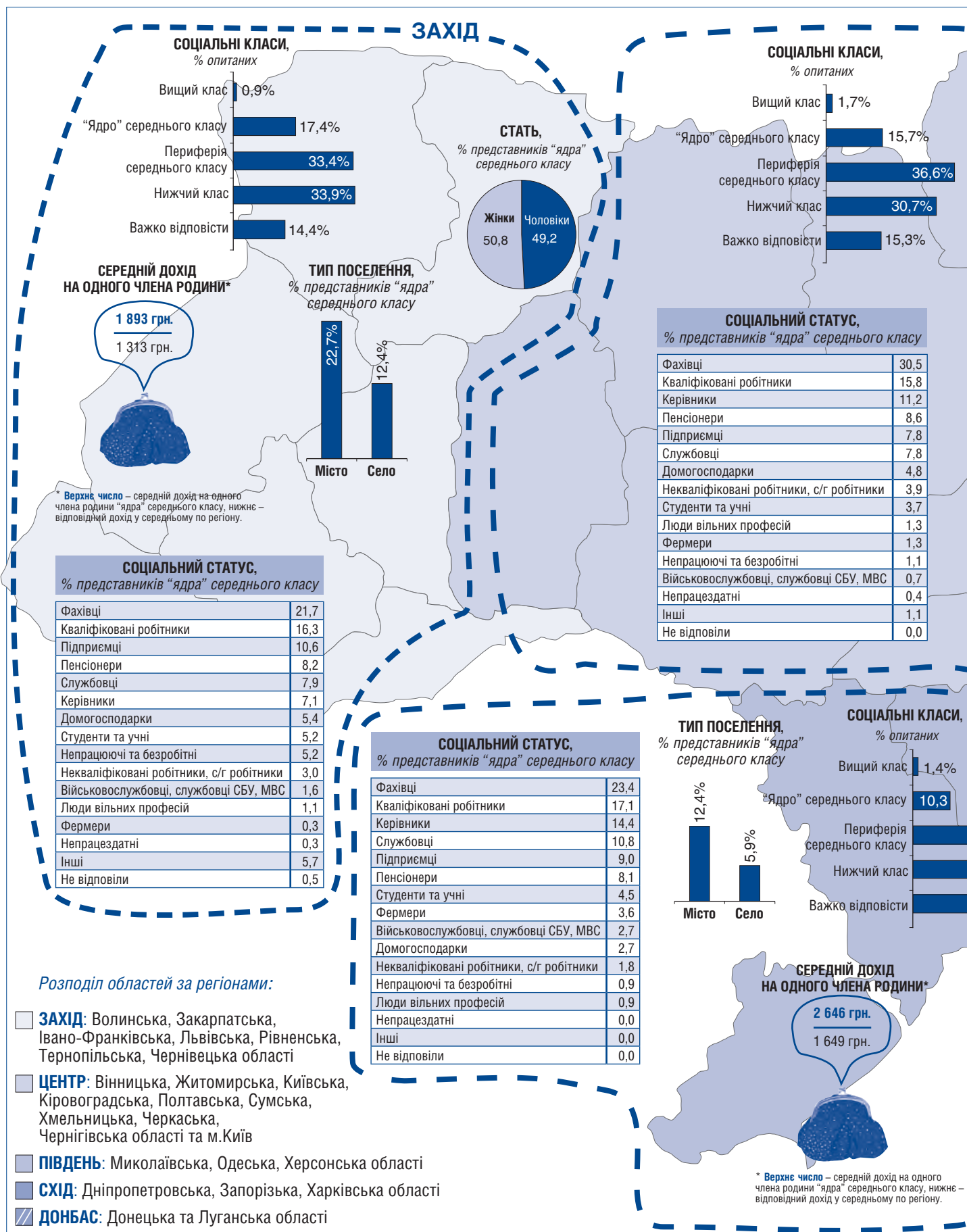
Що з наведеного Ви маєте?*

% опитаних

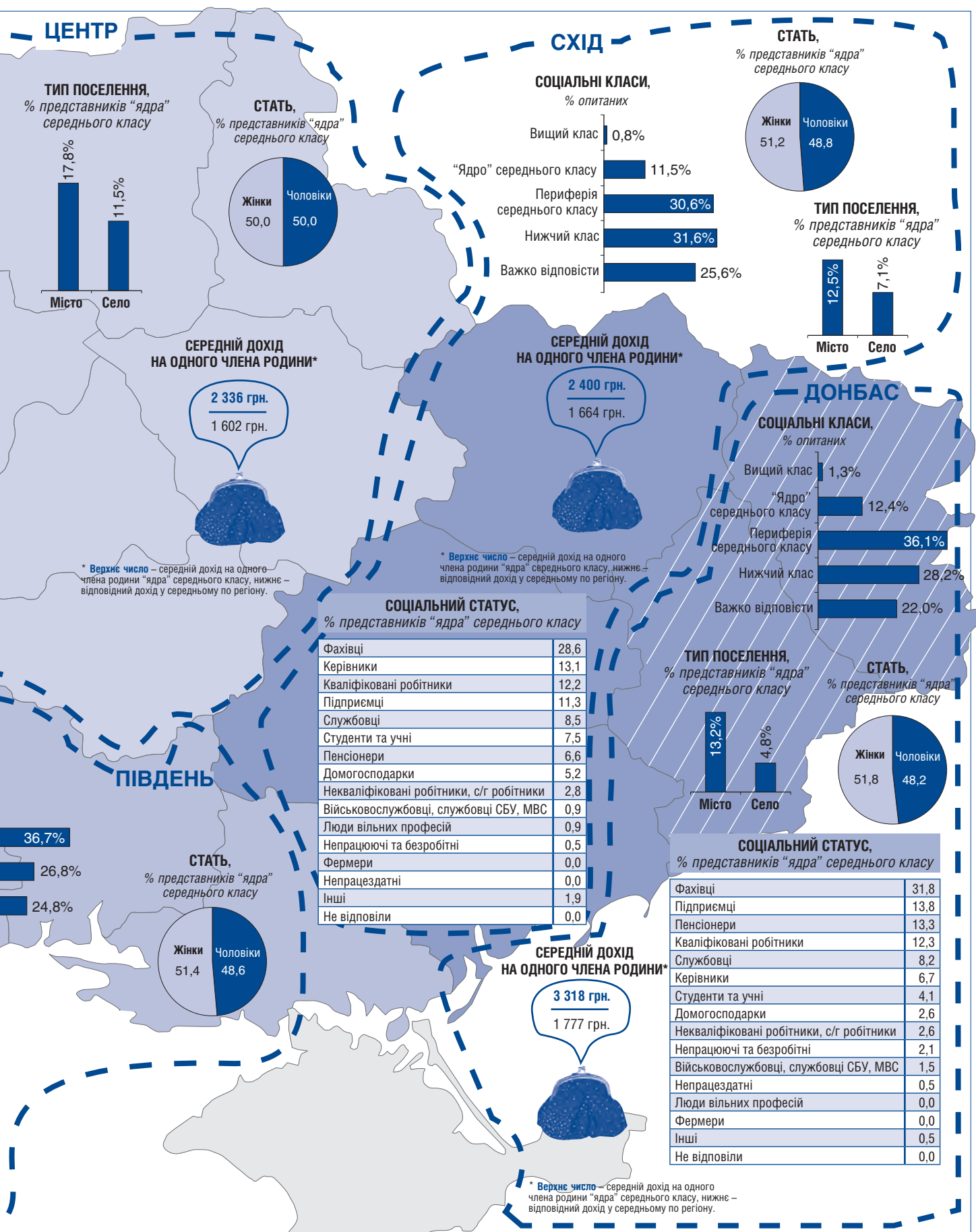
	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	80,4	79,4	83,3	85,9	82,2	78,2
Комфортне житло	52,9	64,9	61,9	70,5	58,4	42,0
Інноваційні засоби комунікації і праці (комп’ютер, 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.

⁶ Як зазначалося вище, дані про розмір доходів потрібно використовувати з урахуванням того, що, як показує досвід соціологічних досліджень, відповідаючи на подібні питання, респонденти досить часто не наважуються на щирі відповіді. Також спостерігається тенденція зростання частки відмов від відповіді із зростанням рівня добробуту респондентів. Так, якщо серед представників нижчого класу відмовляються відповідати 31%, то серед представників середнього класу – 44%, вищого – 60% (загалом відмови по масиву опитаних на це питання становлять 42%). Тому відмінності у відповідях стосовно декларованого рівня доходів між соціально-класовими групами виявляються явно меншими, ніж вони повинні бути, виходячи, наприклад, з відповідей на питання стосовно володіння майном.

СОЦІАЛЬНО-КЛАСОВА СТРУКТУРА І “ЯДРО”


СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ: РЕГІОНИ УКРАЇНИ





Самооцінка матеріального становища. Для з'ясування поточного матеріального становища соціально-класових груп респондентам пропонувалось оцінити, на придбання яких матеріальних благ вистачає поточних доходів їх сімей. Як впливає з даних,

наведених у таблиці “Яким є в цілому матеріальне становище Вашої сім'ї?”, впродовж 2005-2008рр. рівень добробуту українських громадян і в т.ч. суб'єктивного середнього класу зростає⁷. Однак, у 2014р. як серед громадян України загалом, так і серед представників суб'єктивного середнього класу спостерігається зростання частки тих, хто “ледве зводить кінці з кінцями”, та тих, кому лише “вистачає на харчування та на придбання необхідних недорогих речей”. У середньому класі сукупна частка таких респондентів у 2008р. знизилася, порівняно з 2005р., з 43% до 26%, а в 2014р. вона зросла до 37%.

Отже, після 2008р. внаслідок впливу багатьох негативних чинників (від світової фінансово-економічної кризи до нинішнього військового конфлікту в Україні) рівень добробуту як українського суспільства загалом, так і середнього класу зокрема знизився (врізка “Оплата праці і мале підприємництво...”).

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	“Ядро” середнього класу	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

⁷ Це порівняння може здійснюватися в межах групи “суб'єктивний середній клас”, яка в дослідженнях 2005р., 2008р. і 2014р. виокремлювалася за однаковими критеріями.

Довідково

Оплата праці і мале підприємництво у 2005-2014рр.

Як зазначалося вище, найбільш чисельні групи у середньому класі становлять наймані працівники (фахівці, управлінці та ін.), а також підприємці, насамперед, дрібні. Тому для пояснення динаміки самооцінки матеріального становища представниками середнього класу варто привернути увагу до тенденцій, які спостерігалися в цей період в оплаті праці та розвитку малого підприємництва.

(1) Середньорічна номінальна зарплата впродовж останнього десятиріччя зросла більш ніж утричі: з 1 041 грн. у 2006р. до близько 3 440 грн. (за оцінками) у 2014р. Однак, кризові провали, які супроводжувались інфляцією, суттєво обмежували реальне зростання. Зокрема, під час глобальної фінансово-економічної кризи у 2009р. реальна середня зарплата знизилася на 10%. За оцінками експертів Центру Разумкова, за результатами 2014р., вона знизилася на 6%, порівняно з 2013р.

Динаміка номінальної та реальної заробітної плати в Україні



У посткризовий період 2010-2013рр. зарплати (номінальна й реальна) відновили зростання. Проте, реальне зростання значною мірою було зумовлене офіційно вкрай низькою інфляцією (так, у 2012р. була зареєстрована дефляція 0,2%, у 2013р. – інфляція склала лише 0,5%). Посилення кризових явищ, а також обвальне знецінення гривні у I половині 2014р., спричинили інфляційний шок на рівні 2009р. (за оцінками, річна, навіть офіційна, інфляція у 2014р. сягне 22%).

(2) Динаміка показників, що характеризують стан і розвиток малого підприємництва, свідчить, що 2006-2008рр. були найбільш сприятливими для ведення малого бізнесу. Зокрема, у 2006р. зафіксоване найменше число фізичних осіб-підприємців, які побажали припинити власну справу; натомість на 2008р. припав пік кількості реєстрацій фізичних осіб-підприємців. Однак, у 2009р., з початком фінансово-економічної кризи, різким зростанням курсу долара (в 1,6 разу, з 5 до 8 грн. за \$1) розпочався процес згорання підприємницької активності в секторі малого підприємництва, який продовжується й на цей час під впливом, насамперед, згаданого вище інфляційного шоку та військових дій на території країни.

Порівняння самооцінок представників суб'єктивного середнього, вищого та нижчого класів⁸ (за даними опитування 2014р.) свідчить, що в частині поточного матеріального становища середній клас істотно поступається вищому. Якщо серед представників середнього класу лише 0,4% відзначили позицію “ми можемо собі дозволити придбати практично

все, що хочемо”, то серед представників вищого – 13%. Позицію “живемо забезпечено, але зробити деякі покупки ми поки що не в змозі (купити квартиру, автомобіль тощо)” відзначили 13% і 35%, відповідно (таблиця “Яким є в цілому матеріальне становище Вашої сім'ї? (залежно від соціально-класової групи)”).

Представники середнього класу помітно частіше, ніж представники як вищого, так і нижчого класів повідомляють, що їм “у цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку, таких як меблі, холодильник, телевізор, уже викликає труднощі” (46%, 28% і 23%, відповідно). Отже, група тих, кому “в цілому вистачає на життя”, є “модальною” для суб'єктивного середнього класу, тоді як для нижчого такою “модальною” групою є ті, кому “вистачає лише на харчування та на придбання необхідних недорогих речей” (47%).

Як видно з даних, наведених у таблиці “Яким є в цілому...? (гендерний зріз)”, серед представників суб'єктивного середнього класу спостерігаються статистично значимі відмінності в оцінках рівня добробуту чоловіками та жінками. Так, сумарна частка тих, хто “ледве зводить кінці з кінцями” та кому вистачає “лише на харчування та на придбання необхідних недорогих речей”, становить серед чоловіків 32%, серед жінок – 41%.

Наявність стабільного доходу. Події останніх років негативно відбилися також на показниках, що характеризують наявність у респондентів стабільного доходу, який дозволяє забезпечувати високий рівень життя та робити заощадження. Якщо у 2005р. про наявність такого доходу повідомляли 26% представників суб'єктивного середнього класу, у 2007р. – 37%, то у 2014р. – лише 20%.

Наявність стабільного доходу характерна більшою мірою для вищого класу: серед його представників цю позицію відзначили 55%, серед суб'єктивного середнього класу – 20%, серед його “ядра” – 28%, периферії – 17% і лише 5% представників нижчого класу (таблиця “Що з наведеного Ви маєте?”, с.21).

Майнова забезпеченість. Як правило, до майна, яким повинен володіти представник (родина) середнього класу, відносять насамперед житло – квартиру чи будинок, що відповідає актуальним уявленням про “комфортне житло”, а також “дачу”, тобто замський будинок як друге житло родини для тимчасового (сезонного) проживання.

Динаміка володіння представниками суб'єктивного середнього класу “комфортним житлом” є наступною: у 2005р. про наявність у їх володінні “комфортного житла” повідомили 60% представників середнього класу, у 2008р. – 71%, що свідчило про позитивну динаміку. Однак, у 2014р. цей показник зменшився до 62%. Таке зменшення може відбивати як наслідки військових дій у Донбасі – пошкодження або повну втрату житла (як зазначалося вище, опитування проводилося також у зоні АТО), так і наслідки загального зниження добробуту, що зумовлює звуження можливостей витратити кошти на підтримання житла в комфортному для проживання стані.

⁸ Як зазначалося вище, самооцінка матеріального становища використовувалася як дефінітивна ознака (критерій) виокремлення “ядра” середнього класу. Тому воно не може бути залучене до порівняльного аналізу.

Порівнюючи самооцінки представників суб'єктивного середнього, вищого та нижчого класів, слід враховувати, що вищий і нижчий класи теж є “суб'єктивними”, тобто виокремленими лише за самовизначенням, без урахування об'єктивних показників добробуту. Цим, зокрема, пояснюється наявність у вищому класі тих, кому доходів вистачає “лише на харчування” (19%) та навіть невеликої частки тих, хто “ледве зводить кінці з кінцями” (3%). Дисонанс між суб'єктивною самооцінкою та об'єктивним матеріальним становищем може бути викликаний низкою причин (наприклад, віднесення себе респондентом до тієї чи іншої соціально-класової групи не за матеріальними, а за іншими чинниками, збереження самоідентифікації як представника групи, що посідає високе місце в соціальній ієрархії, навіть у випадку фактичного вибуття з цієї групи тощо).

Як видно з таблиці “Що з наведеного Ви маєте?”, станом на 2014р., про наявність комфортного житла повідомили 71% представників “ядра” середнього класу, 58% представників його периферії, 65% представників вищого класу та 42% – нижчого⁹.

Що стосується наявності у володінні представників середнього класу **заміських дачних будинків**, то ситуація тут упродовж 2005-2014рр. фактично не змінилася: такими будинками володіють наразі менш ніж п'ята частина (17%) представників суб'єктивного середнього класу України.

Володіння **предметами тривалого користування** (побутова техніка, меблі тощо) мало відрізняється у представників вищого, середнього та нижчого класів: повідомили, що володіють ними, 86% представників “ядра” середнього класу, 82% його периферії, а також – 79% представників вищого класу та 78% – нижчого.

Значно більше відмінностей спостерігається в наявності у представників різних соціально-класових груп **інноваційних засобів комунікації і праці** (комп'ютер, Інтернет тощо). Ними володіють 77% представників “ядра” середнього класу, 61% – його периферії, 71% представників вищого класу та лише 32% – нижчого.

Досить значні відмінності між соціально-класовими групами спостерігаються також у частині **володіння автомобілем**: про наявність автомобіля повідомили 41% представників “ядра” середнього класу, 31% – представників його периферії, а також 55% представників вищого класу і 15% – нижчого.

На підставі наведених даних можна сказати, *по-перше*, що велика різниця між “ядром” середнього класу та нижчим класом спостерігається за ознакою володіння тими предметами (об'єктами), які розглядаються як символи соціального успіху. Придбання подібних предметів чи об'єктів значною мірою є елементом демонстративного споживання, тобто споживання як засобу досягнення та підтримки високого соціального статусу¹⁰. В нинішньому українському суспільстві такими символами є саме комфортне житло, автомобіль і найновіші засоби комунікації, обробки інформації.

До таких символів належить і володіння згаданою вище дачею. Але, судячи з того, що лише 18% представників “ядра” середнього класу мають заміський будинок, подібні об'єкти (якщо дійсно йдеться про новий комфортабельний будинок, а не садовий будиночок “радянського типу”), з матеріальної точки зору, є доступними переважно лише найбільш заможній



частині середнього класу, а також – вищому класу (серед його представників мають заміський будинок понад третини – 35%).

По-друге, та обставина, що різниця у володінні комфортним житлом, інноваційними засобами комунікації та автомобілем між “ядром” середнього класу і нижчим класом є помітно більшою, ніж різниця в наявності стабільного доходу, свідчить про те, що представники “ядра” середнього класу не схильні вважати своє становище (в т.ч. і джерела доходів) стабільним.

Учасники фокус-груп про майнову забезпеченість українського середнього класу¹¹

В ідеалі, типовий представник середнього класу, на думку учасників дискусій, повинен мати досить простору квартиру (окрема кімната для кожного члена сім'ї) в центральному районі або районі з хорошим транспортним забезпеченням, сучасний автомобіль вартістю від \$20 тис. (наприклад, марок Хюндай, Форд, Шкода, Фольксваген) і, бажано, дачу недалеко від міста (до 50 км), невелику з так само невеликою ділянкою: “чтоб можно было камин поставить и бассейн небольшой, для отдыха, не для огорода” (Харків). У львівських групах респонденти надавали перевагу власним будинкам у передмісті; в київській і харківській — трикімнатним квартирам.

“...Трехкомнатная квартира где-то в центре, в престижном микрорайоне, в новом доме... Что смеется?” (Київ-2).

“В идеале це має бути заміський будиночок... [Може їздити до роботи далеко], зате сім'я живе у великій хаті з подвір'ям, там є басейн, є якийсь сад і так далі...” (Львів-2).

“Если квартира — то должна быть еще дача, а если не квартира, то хороший коттедж” (Харків).

Однак, судячи з висловлювань більшості респондентів, їх реальні житлові умови, як і автомобілі, є дещо далекими від ідеалу. Лише незначна частина учасників фокус-груп мають власні будинки або комфортні квартири новітньої забудови. Більшість — проживають у 2-3-кімнатних квартирах, отриманих ще за часів Союзу, або від батьків та їздять на машинах із других рук: “У [нашого] середнього класу є де жити й на чому доїхати” (Київ-1). Придбання нового автомобіля, а тим більше — нової квартири, більшість респондентів дозволити собі не можуть.

“Дом и квартиры у среднего класса, как правило, были получены еще в советские времена” (Одеса).

“Средний класс не может теперь себе позволить купить квартиру, заработать” (Одеса).

Особливий акцент учасники дискусії робили на набутті житла у власність, розглядаючи його при цьому, *по-перше*, як запоруку психологічного комфорту: “Мой дом — моя крепость” (Харків), впевненості і стабільності, *по-друге* — як актив, засіб вкладення і збереження коштів, а у випадку здачі в оренду — джерело додаткового доходу.

Житло, на думку учасників дискусій, має бути (і, як правило, є) укомплектованим **сучасною побутовою технікою**: холодильник, пральна машина, посудомийна машина, пічка-СВЧ, телевізор та обов'язково — комп'ютер. Марками побутової і домашньої техніки респонденти особливо не переймаються: “Она должна быть — и это главное” (Київ-1).

⁹ Це спричиняє вищий рівень задоволеності житловими умовами у представників середнього класу, ніж нижчого (більш детальний аналіз задоволеності умовами життя буде наведений нижче).

¹⁰ Див.: Веблен Т. Теория праздного класса. — Москва, 1984.

¹¹ Докладно див.: Український середній клас очима його представників..., с.25-26.

- **Гендерний зріз.** Якщо порівнювати наявність стабільного доходу у чоловіків і жінок, що належать до “ядра” середнього класу, то серед чоловіків його мають 34% – тоді як серед жінок лише 22%. Це свідчить про те, що високий матеріальний статус частини жінок цієї соціально-класової групи забезпечується за рахунок не власних доходів, а доходів їх чоловіків. Тому, якщо, наприклад, володіння комфортним житлом (оскільки житло традиційно в Україні найчастіше перебуває у спільній власності подружжя) однаковою мірою притаманне і чоловікам, і жінкам, які належать до “ядра” середнього класу (71% в обох гендерних групах), то володіння автомобілем (який частіше перебуває в індивідуальній власності та користуванні) жінки констатують значно рідше, ніж чоловіки (35% і 48%, відповідно).
- **Поселенський зріз.** Представники “ядра” середнього класу, які живуть у містах і селах, фактично однаковою мірою забезпечені комфортним житлом (70% і 72%, відповідно), при цьому міські жителі рідше, ніж сільські, є власниками автомобілів (40% і 47%, відповідно), але частіше є власниками інноваційних засобів комунікації і праці (80% і 68%, відповідно).

Можливості користування платними медичними та освітніми послугами, рекреаційні можливості. Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім’ї мають 18% представників “ядра” середнього класу, 12% представників його периферії, 38% представників вищого класу і лише 5% – нижчого (таблиця “Що з наведеного Ви маєте?”). Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім’ї: 16% представників “ядра” середнього класу, 10% – представників його периферії, досить значна частина (40%) представників вищого класу та лише 3% – нижчого.

Отже, хоча представники “ядра” середнього класу та його периферії частіше, ніж представники нижчого класу, мають змогу користуватися зазначеними послугами (і, як буде показано нижче, більшою мірою, ніж представники нижчого класу, задоволені можливістю здобути освіту або дати необхідну освіту дітям, онукам), однак їх перевага тут є незначною. Це свідчить, що **рівень доходів середнього класу, очевидно, є на цей час недостатнім для повноцінного забезпечення високої якості життя**, що передбачає в т.ч. і можливість вкладати гроші у власне (або членів своєї родини) здоров’я та освіту.

Серед представників “ядра” середнього класу 27% зазначили, що вони не мають можливості дати хорошу освіту своїм дітям або онукам¹² (таблиця “Чи маєте Ви можливість дати хорошу освіту Вашим дітям або онукам? (залежно від соціально-класової групи)”, с.28), серед представників його периферії цю позицію відзначили 46%, серед представників нижчого класу – 59%, тоді як серед представників вищого – лише 16%.

Для суб’єктивного середнього класу можна простежити динаміку цього показника з 2005р. Отже, як видно з даних, наведених у таблиці “Чи маєте Ви можливість...? (динаміка)”, частка представників суб’єктивного середнього класу, які не мають можливості дати дітям чи онукам хорошу освіту, зросла з 30% у 2005р. до 40% у 2014р.

Учасники фокус-груп про доходи і видатки українського середнього класу¹³

На думку учасників дискусій, головним джерелом доходів представників українського середнього класу є **заробітна плата** – що цілком корелює з тією обставиною, що більшість представників середнього класу є найманими працівниками. Однак, як було сказано в одній із груп, але ця думка пролунала в усіх групах: “Із зарплати в нас ніхто ніколи не жив” (Львів-1). Як правило, є також “підробітки”, “родичі на селі” (джерело продуктів харчування, до того ж – екологічно чистих), іноді – дохід від депозитних вкладів, здачі житла в оренду тощо. У переважній більшості випадків доходи від “підробітків” є тінювими.

Соціальні виплати, пільги тощо не відіграють помітної ролі в сімейному бюджеті респондентів. Загалом, соціальна допомога асоціюється або з нижчим класом, або “з тим, що її майже немає”. Примітно, що лунали заклики “домагатися, щоб вона була”, а окремі респонденти користуються певними пільгами вже зараз і повідомляють, зокрема, про те, що “за наявності зв’язків, можна багато пільг отримати”.

“Подработок к зарплате. Приработки должны быть обязательно. “Чтоб ты жил на одну зарплату” – это ж наказание” (Київ-2).

“Если говорит о врачах и учителях, то 70% – это дополнительные заработки” (Одеса).

“...Я всегда с радостью пользуюсь всеми льготами. Квартплату меньше плачу, у меня субсидии как участнику войны...” (Київ-2).

Середній дохід у розрахунку на кожного члена сім’ї становить, за повідомленнями респондентів: у Львові та Одесі – 2-3 тис. грн., іноді – до 4 тис.; у Києві та Харкові – 3-5 тис. грн. “Бажаний дохід”, на їх думку, має бути приблизно вдвічі вищим: у Львові та Одесі – “хоча б, п’ять тисяч, або від п’яти”, у Києві та Харкові – 7-10 тис. “Ідеальний дохід” для всіх – 12 тис. грн. на кожного члена сім’ї, що на час проведення фокус-груп дорівнювало \$1 000.

“Ми колись так рахували – так десь рівень п’ятсот доларів, щоби було на одну особу. Так, п’ятсот доларів, щоби людина відчувала себе нормально” (Львів-1).

“Тоді людина би себе почувала зовсім повноцінною” (Львів-1).

“В идеале – тысяча долларов, наверное, не меньше” (Харків).

“Чтобы не подрабатывать. Не надеяться на родственников...” (Харків).

“Не занимает свое свободное время подработками – это во-первых. А во-вторых, это чтобы хватало не только на жизнь-бытье..., а еще – чтобы хватало что-то отложить, на что-то более... серьезное. Я бы больше времени тратила просто на семью. То есть, у меня бы была, допустим, одна работа с определенным графиком, режимом, и остальное время я уделяла бы семье, то есть, ребенку, воспитанию...” (Харків).

Лева частка сімейного бюджету (близько 80%) витрачається, за повідомленнями респондентів, на поточні потреби: харчування, оплату житлово-комунальних послуг, одягу, освіту, виплату кредитів тощо. Близько 10% доходу, як правило, намагаються відкласти на відпустку, ще стільки ж – заощадити.

¹² У цьому випадку мається на увазі як платна, так і безкоштовна освіта.

¹³ Докладно див.: Український середній клас очима його представників..., с.26-29.

Чи маєте Ви можливість дати хорошу освіту Вашим дітям або онукам?
залежно від соціально-класової групи

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Так, маю можливість	14,1	48,8	20,7	31,9	16,1	5,2
Ні, не маю можливості	46,6	15,6	40,1	26,7	45,6	59,4
Не маю дітей (онуків) або вони вже не в тому віці, коли можна навчатися	24,2	21,5	23,6	23,9	23,5	25,4
Важко відповісти	15,0	14,0	15,6	17,5	14,8	10,0

динаміка 2005-2014рр.

	Усі опитані			Суб'єктивний середній клас		
	2005	2008	2014	2005	2008	2014
Так, маю можливість	21,6	19,5	14,1	20,7	17,9	20,7
Ні, не маю можливості	17,9	24,8	46,6	29,6	34,8	40,1
Не маю дітей (онуків) або вони вже не в тому віці, коли можна навчатися	48,1	35,1	24,2	35,7	24,4	23,6
Важко відповісти	12,4	20,6	15,0	13,9	22,8	15,6

Заощадження. Про рівень матеріального добробуту свідчить також наявність/відсутність заощаджень. Дані, наведені в таблиці “Якщо Ви втратите джерело доходу, на який час Вам вистачить Ваших заощаджень?”, дають підстави констатувати зростання частки тих, чиїх заощаджень вистачить на тривалий період у разі втрати джерела доходів (на півроку і більше), у період з 2005р. по 2008р. (як серед усіх опитаних – з 8% до 13%), так і серед представників суб'єктивного середнього класу (з 12 до 19%). Після 2008р. ця частка знизилася до 8% серед усіх опитаних і до 11% серед представників суб'єктивного середнього класу.

За даними дослідження 2014р., найбільші заощадження мають ті респонденти, які віднесли себе до вищого класу (41% повідомили, що їм вистачить їх на півроку і більше), серед представників “ядра” середнього класу ці позиції відзначили 15%, серед представників його периферії – 9%, серед представників нижчого класу – лише 4%.

Спосіб зберігання заощаджень, якому віддають перевагу представники середнього класу, свідчить про їх недовіру до української банківської системи (як, власне, й до національної грошової одиниці). Так, лише 20% представників “ядра” середнього класу віддають перевагу зберіганню коштів на депозитному рахунку в банку в іноземній валюті, лише 11% – зберіганню коштів на депозитному рахунку в банку в гривнях (серед представників його периферії – відповідно 15% і 13%, серед представників нижчого класу – відповідно 9% і 8% (таблиця “Як найбільш вигідно й безпечно зберігати заощадження?”).

Явно віддається перевага зберіганню заощаджень вдома – 31% представників “ядра” середнього класу віддають перевагу зберіганню вдома іноземної валюти, 15% – зберіганню вдома гривні, 10% – зберіганню вдома банківських металів або коштовностей. Серед представників периферії середнього класу ці позиції відзначили 27%, 23% і 8%, відповідно; серед представників нижчого класу – 24%, 30% і 5%, відповідно.

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	“Ядро” середнього класу	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	9,7	12,7	15,7	13,9	13,0	19,8
На один місяць	17,2	16,5	18,6	17,8	16,5	19,1
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	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Купувати нерухомість	29,2	34,4	34,8	41,8	31,9	24,1
Зберігати вдома валюту (долари, євро)	25,1	23,2	28,0	31,3	26,6	24,0
Зберігати вдома 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 в 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 в 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

Представники вищого класу більше довіряють банківським установам: з-поміж них 38% віддають перевагу зберіганню коштів на депозитному рахунку в банку в іноземній валюті; 20% – зберіганню коштів на депозитному рахунку в банку в гривнях. Певною мірою це пов'язано також з тим, що представники вищого класу мають більше заощаджень, і зберігати їх вдома, ймовірно, вважають значно більш небезпечним, ніж на банківських рахунках.

Дані, наведені в таблиці “Як найбільш вигідно й безпечно зберігати заощадження?”, дають також можливість скласти певне уявлення про інвестиційну поведінку представників різних соціально-класових груп. Так, якщо представники “ядра” середнього класу готові інвестувати частину своїх заощаджень, то найчастіше – в нерухомість (42%). Це більше, ніж серед представників периферії середнього класу (32%), вищого (34%) та нижчого (24%) класів.

Лише 8% представників “ядра” середнього класу висловили готовність інвестувати в цінні папери (це приблизно стільки ж, скільки й серед представників його периферії (6%), більше, ніж серед представників нижчого класу (3%), але менше, ніж серед представників вищого класу (14%).

Незадоволені потреби. Про обмеженість матеріальних ресурсів “ядра” середнього класу, свідчить та обставина, що низка потреб його представників залишаються незадоволеними. Так, відповідаючи на питання “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?” (с.30), представники “ядра” середнього класу найчастіше відзначали потребу в можливості комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном (60%), в наявності стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя та робити заощадження (55%), в можливості користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї (51%), в заощадженнях (49%).

Практично те ж саме відзначали і представники периферії середнього класу та нижчого класу, однак, ставлячи при цьому на перше місце потребу

Учасники фокус-груп про заощадження¹⁴

Більшість респондентів переконані, що наявність заощаджень є одним із критеріїв належності до середнього класу. Наявність заощаджень передбачає вміння економно витратити кошти, планувати великі придбання, а також – дають відчуття комфорту, спокою і впевненості: “спати спокійно”, “тоді вже нема такого, що якщо щось стається, ти ходиш шукаєш гроші” (Львів-1); “щоб гроші були, мені так спокійніше” (Київ-2).

Як зазначалося вище, заощаджувати представник середнього класу може приблизно 10% доходу (вищі відсотки називалися рідко). Заощадження зберігаються, як правило, у грошових знаках (у т.ч. вільно конвертованій валюті), рідше – в цінних паперах, на депозитних рахунках. Якщо заощаджена значна сума – надається перевага купівлі нерухомості. Йшлося про те, що літні люди намагаються зберігати заощадження вдома, молодь – у банківських установах.

Більша частина заощаджень призначена на задоволення матеріальних потреб (насамперед, на житло, дачу, ремонт тощо), дещо менша – нематеріальних (освіту дітей, відпочинок, подорожі, оздоровлення, подарунки близьким і друзям), а також “про всяк випадок”, “на чорний день”. Відзначалося, що часто кошти відкладаються нерегулярно, сума заощаджень не є постійною, часто витрачається на дрібні або непередбачувані видатки.

“Квартира, машина, нерухомість” (Київ-1).

“Образование, путешествия” (Київ-1).

“Першочергове, бігує – це відпочинок” (Львів-1).

“На здоров'я, так. Якись непередбачувані обставини...” (Львів-1).

“На ремонт, майбутню освіту для дітей, на репетиторів...” (Львів-1).

На випадок втрати джерел доходу (роботи) заощаджень має вистачити, на думку більшості респондентів, на 3-6 місяців життя сім'ї без зниження його рівня та якості, в окремих групах наполягали на терміні півроку-рік – за умови економних витрат.

¹⁴ Докладно див.: Український середній клас очима його представників..., с.29-30.

У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?*
 % опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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 (депозитні 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.

у стабільному доході (66% представників периферії середнього класу та 74% представників нижчого класу). Представники вищого класу найчастіше називають потребу в заощадженнях (40%). Доречно зауважити, що загалом незадоволених потреб у них значно менше, ніж у представників середнього та нижчого класів.

Серед представників “ядра” середнього класу на потребу у стабільному доході частіше вказують жінки (58%, серед чоловіків – 52%), що узгоджується з наведеними вище даними про нижчу самооцінку жінками, які належать до середнього класу, свого рівня добробуту і свідчить про те, що **матеріальне становище жінок цієї соціально-класової групи є гіршим, ніж чоловіків.**



¹⁵ Докладно див.: Український середній клас очима його представників..., с.31.

Учасники фокус-груп про своє матеріальне становище в цілому¹⁵

Як і слід було очікувати, більшість учасників дискусій не задоволені своїм нинішнім матеріальним становищем. Вони хотіли б витратити меншу частину доходу на харчування та комунальні платежі, проте — мати більше коштів на відпочинок, оздоровлення, подорожі, розваги, на більш здорове і різноманітне харчування, харчування поза домом, замовлення їжі з ресторанів, на догляд за собою.

“[Если бы денег было больше] Была бы более полезная пища. Здоровая и разнообразная” (Одеса).

“Мне машины не хватает, мне зарплату урезали, приходишь, отдаешь на 100%, а зарабатываешь меньше, чем раньше... Мне не хватает возможности для благотворительности, мне не хватает денег на здоровье...” (Київ-1).

“Поехатъ всей семьей в Грецию...” (Харків).

Узагальнюючи висловлювання учасників дискусій, можна стверджувати, що умови життя середнього класу в Україні є набагато кращими, ніж аналогічні умови нижчого класу. Проте, це означає лише те, що середній клас не перебуває, як нижчий, на межі виживання, його представники, маючи роботу, можуть забезпечити своїм сім'ям певний рівень комфорту, харчування тощо, можуть дозволити собі заощаджувати кошти. Однак, для багатьох залишається недоступним самостійне набуття такого атрибуту середнього класу, яким є сучасне комфортне житло — щонайперша життєва необхідність для сім'ї. Значна частина респондентів вказували на те, що їх житло успадковане, або придбане за кошти батьків.

2.6. РОБОТА І ВІЛЬНИЙ ЧАС

З огляду на ту обставину, що найбільшою групою у складі як середнього класу, так і його “ядра” є наймані працівники (фахівці, управлінці, кваліфіковані робітники та ін.), є сенс розглянути питання наявності у них “належної роботи”, тобто роботи, що відповідає освіті і кваліфікації представників середнього класу та відповідно оплачується, а також – наявності вільного часу та характеру (змісту) його використання представниками середнього класу та його “ядра”.

Робота: “належна”, постійна і додаткова

“Належна робота”. На наявність “належної роботи” вказують 41% представників “ядра” середнього класу, 24% представників його периферії, 45% представників вищого класу та лише 10% – нижчого (таблиця “Що з наведеного Ви маєте?”, с.21).

Зважаючи на те, що серед представників нижчого класу майже половину становлять пенсіонери, буде коректніше порівняти відповіді лише працюючих представників усіх названих соціально-класових груп. Але навіть серед працюючих спостерігається істотна різниця між “ядром” середнього класу та нижчим класом: так, належну роботу мають 50% працюючих представників “ядра” середнього класу, 37% представників його периферії, 56% представників вищого класу та лише 22% – нижчого. Як буде показано далі, представники середнього класу також висловлюють вищий, ніж представники нижчого класу, рівень задоволеності роботою.

Учасники фокус-груп про “хорошу роботу”¹⁶

Абсолютна більшість учасників дискусій головної ознакою “хорошої роботи” назвали стабільність і “хорошу заробітну плату”. На другій позиції – вимога, щоб робота “була цікавою”, “приносила задоволення”. Серед інших вимог: наявність перспектив професійного і службового росту; “нормальне керівництво”; хороший колектив; комфортний офіс, розташований недалеко від дому. Примітно, що досить часто респонденти ставили на перше місце серед вимог саме зміст роботи – щоб вона була цікавою і приносила задоволення.

“Стабільная зарплата. Возможность расти” (Київ-1).

“Было интересно работать и платили деньги” (Одеса).

“Когда работа тебе в удовольствие, понимаете?”

У меня от зарплаты опять-таки. Допустим, три критерия, которые я отношу к хорошей работе: это какой-то определенный нормальный режим работы, да, гибкий. Достойная зарплата, соответственно.

И чтоб это было в удовольствие” (Харків).

Постійна і додаткова робота. В умовах соціально-економічної кризи актуальною є проблема внесення коректив у соціально-економічну поведінку, або, принаймні, вибудовування стратегії можливих змін у ній, на випадок погіршення соціально-економічного становища родини. До того ж, як було показано вище, нинішнє становище багатьох респондентів, віднесених до “ядра” середнього класу та його периферії, є недостатньо високим, щоб можна було сподіватися пережити економічну скруту за рахунок заощаджень.

На час проведення опитування 9% представників “ядра” середнього класу, працюючи на постійному місці роботи, мали також підробіток, серед представників периферії – 7%, нижчого класу – 4%, вищого – 8% (таблиця “Вид зайнятості респондентів”). Серед працюючих представників “ядра” середнього класу суміщають постійну роботу з підробітком 12%, серед його периферії – 11%, серед нижчого класу – 10%, вищого – 13%. Працюють одночасно на двох роботах позмінно 1% опитаних у всіх соціально-класових групах, у т.ч. 2% працюючих представників периферії середнього класу і 3% – представників нижчого. Отже, можна стверджувати, що наразі додаткової роботи для забезпечення свого добробуту потребують працюючі представники всіх соціально-класових груп однаковою мірою.

Не мають потреби в додатковій роботі 57% працюючих представників вищого класу, 38% – “ядра” середнього класу, 29% представників його периферії, 21% представників нижчого класу (таблиця “Чи маєте Ви потребу в додатковій роботі...?”, с.32). Отже, чим нижчим є статус соціально-класової групи, тим частіше її представники мають потребу в додатковій роботі, найчастіше пояснюючи потребу в ній необхідністю мати додатковий зарібок: про таку необхідність повідомляють від 10% представників вищого класу до 55% – нижчого.

Такі мотиви додаткового зарібку, як “мені цікаво оволодівати новими знаннями, навичками, можливостями” та “мені цікаво спілкуватися з новими людьми” найчастіше відзначають представники вищого класу, а найрідше – нижчого: так, перший мотив відзначили 13% представників вищого класу й лише 5% – нижчого; другий – 10% і 3%, відповідно.

У ситуації, якщо дохід не дозволить задовольнити потреби родини, 40% представників “ядра” середнього класу схильні до пошуку додаткової роботи (це більше,

Вид зайнятості респондентів,
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Працюю на постійному місці роботи	36,1	35,1	43,6	53,6	39,5	26,4
Пенсіонер	27,9	10,4	18,2	9,4	21,8	44,8
Працюю від випадку до випадку	7,8	2,9	6,1	3,8	7,1	9,6
Працюю на постійному місці роботи і займаюся підробітком	6,5	8,3	7,5	9,4	6,7	4,0
Я не працюю, живу не за свій рахунок	5,4	4,6	4,5	3,3	5,0	5,9
Веду домашнє господарство і не шукаю роботу	5,3	4,2	5,4	3,7	6,1	5,1
Підприємець, власник бізнесу	4,6	26,3	6,8	10,2	5,4	1,0
Студент	4,1	7,1	5,8	5,2	6,0	1,1
Працюю на 2-х роботах позмінно	1,2	0,6	1,1	1,1	1,2	1,0
Інше	3,6	5,6	3,6	3,2	3,8	3,1

¹⁶ Докладно див.: Український середній клас очима його представників..., с.36-37.

Чи маєте Ви потребу в додатковій роботі (зайнятості)? Якщо так, то чому?

% працюючих

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Мені потрібен додатковий заробіток	43,0	9,6	40,5	36,3	42,8	55,3
Не маю потреби у додатковій роботі	28,3	56,6	32,4	38,2	29,2	21,0
Мені цікаво оволодівати новими знаннями, навичками, можливостями	7,7	13,3	8,4	8,3	8,5	4,9
Мені цікаво спілкуватися з новими людьми	5,2	9,6	5,3	4,1	6,0	3,2
Маю багато вільного часу	1,7	1,2	1,4	1,5	1,3	2,1
Не хочу займатися домашнім господарством (хатніми справами)	0,7	1,2	0,6	0,6	0,6	0,5
Інше	1,8	1,2	1,2	0,9	1,4	2,9
Важко відповісти	11,6	7,2	10,1	10,0	10,2	10,2

ніж у будь-якій з аналізованих груп), 18% – схильні в такому випадку шукати іншу роботу, 17% – знизити потреби. Лише 6% готові вимагати у керівництва підвищення зарплати, 6% – заснувати власний бізнес, 3% – емігрувати, ще менше (по 1%) – вимагати допомоги від держави, вдатися до політичних форм протесту або здобувати гроші, порушуючи закон (таблиця “Які дії Ви схильні вчинити в першу чергу...?”).

Представники периферії середнього класу найчастіше готові шукати додаткову роботу (32%), знизити потреби (23%), шукати іншу роботу (16%). Представники вищого – шукати додаткову роботу (23%), знизити потреби (19%), заснувати власний бізнес (16%).

Представники нижчого класу (серед яких, як зазначалося вище, 45% становлять пенсіонери) найчастіше готові знизити потреби (33%), шукати додаткову (22%) або іншу (13%) роботу. Працюючі представники нижчого класу найчастіше схильні шукати додаткову (34%) або іншу (21%) роботу, а також – знизити потреби (21%).

Наведені дані свідчать, зокрема, про те, що представники “ядра” середнього класу, у випадку недостатності доходу для задоволення потреб родини, схильні радше до самостійних активних дій, насамперед – пошуку додаткової роботи, ніж до пасивної реакції на погіршення економічної ситуації (зниження рівня потреб), чи покладання надій на допомогу держави.

Вільний час і дозвілля

Вільний час. За наявністю вільного часу відносно (й досить сумнівну) перевагу має нижчий клас. На наявність вільного часу вказали 40% представників “ядра” середнього класу (як і його периферії), 34% – представників вищого класу та 47% – нижчого (таблиця “Що з наведеного Ви маєте?”, с.21). Але серед працюючих представників вказаних соціально-класових груп за цим показником різниці немає (34%, 32%, 37% і 33%, відповідно). Так само, як і не відрізняються соціально-класові групи за рівнем незадоволених потреб у вільному часі (таблиця “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?”, с.30).

Слід зазначити, що поширену точку зору, згідно з якою працюючі жінки мають менше вільного часу, ніж чоловіки, проведене дослідження не підтверджує. Серед працюючого населення загалом достатню наявність вільного часу засвідчують однакові частки чоловіків і жінок – 32% і 33%, відповідно. Так само й серед працюючих чоловіків і жінок, які належать до “ядра” середнього класу, різниця в числі тих, хто вказав на наявність вільного часу, є статистично не значимою – 32% і 37%, відповідно. При цьому, незадоволену потребу у вільному часі чоловіки - представники цієї соціально-класової групи мають навіть частіше, ніж жінки – 40% і 32%, відповідно. Така ситуація може бути пов'язано з тим, що навіть за умови, якщо жінка працює, основне навантаження у сфері забезпечення добробуту родини все ж частіше лягає на чоловіка, який змушений виконувати цю функцію на шкоду вільному часу й дозвіллу.

Які дії Ви схильні вчинити в першу чергу в тому випадку, якщо Ваш дохід не дозволяє задовольняти потреби Вашої сім'ї?

% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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
Удاتися 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

Учасники фокус-груп про робочий день і вільний час¹⁷

Тривалість робочого дня більшості респондентів, за їх повідомленнями, становить, як правило, 8 годин; деякі — працюють довше, або мають змінний графік роботи. Вільний час упродовж робочого тижня витрачається, як правило, на домашні справи, дітей, телевізор, комп'ютер. Учасники дискусій зауважували, що останніми тижнями дедалі більше часу витрачається на перегляд новин із зони Антитерористичної операції (АТО)¹⁸.

Узагальнюючи висловлювання респондентів про те, як вони проводять вільний час у робочі дні, можна переконатися, що попри формальну “класову” рівність чоловіків і жінок (“для належності до середнього класу це не має значення”), жінки, на відміну від чоловіків, перевантажені домашньою працею. З висловлювань респондентів випливає, що приготування їжі, догляд за домом, прибирання тощо є для жінки “другою роботою”. При цьому, ніхто з учасників фокус-груп ніколи не мав і не має хатньої робітнички, наведено лише два приклади найму няні для догляду за дитиною, та й то — на нетривалий період.

“По дороге с работы — покупки. Остальное — подготовка ко сну с семьей...” (Київ-1).

“Убрать, приготовить — это же все время. У меня нет домработницы...” (Київ-1).

“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, уборке и всем этом...” (Харків).

У вихідні дні респонденти зрідка відвідують близьких, зустрічаються з друзями, а також присвячують час хобі, прогулянкам і читанню. Привертає увагу прихильність до пасивного відпочинку (“відспатися”). Лише незначна частина учасників дискусій віддають перевагу спорту, оздоровчим процедурам тощо.

“Если лето, то обычно — на пляж.

Если зима, то можно к морю, или в центр города съездить погулять” (Одеса).

“В выходные главное — это отоспаться” (Одеса).

“Пятница у меня свободный день, могу потратить его на какие-то форс-мажоры или на заботы, на семью, или с друзьями, допустим...” (Харків).

“Зимой больше дома на диване — хочется лечь в спячку, как медведь” (Харків).

“Только не работой! Свежий воздух. Отдых душой, церковь” (Київ-1).

“Книги читаю. Можно поиграть в какой-то вид спорта. Зимой можно в боулинг поиграть, летом — поехать на природу. После работы — скорее можно посмотреть новости по телевизору” (Київ-2).

Представники “ядра” середнього класу, які живуть у містах, вказують на наявність вільного часу дещо частіше, ніж представники цієї соціально-класової групи, які живуть у селах (36% і 28%, відповідно), приблизно таке саме співвідношення спостерігається й серед представників периферії середнього класу — 33% і 28%, відповідно. **Тобто підтверджується теза про те, що загалом міські жителі мають більше вільного часу, ніж сільські.**

Дозвілля. Відмінність у способі життя представників суб’єктивного середнього класу та нижчого класу проявляється у змісті дозвіллевої діяльності. Зокрема, представники середнього класу частіше присвячують вільний час саморозвитку. Так, 51% з-поміж них, принаймні, один раз на місяць або частіше читають художню літературу (серед представників нижчого класу — 30%), читають спеціальну літературу — 52% і 28%, відповідно; займаються спортом — 35% і 14%, відповідно. Частіше, ніж представники нижчого класу, вони відвідують театри й кінотеатри, музеї і виставки (таблиця “Як часто Ви робите наступне...?”, с.34).

Дискусії у фокус-групах засвідчили, що респонденти - представники середнього класу досить активно вивчають іноземні мови, відвідуючи мовні курси у вільний від роботи час (до речі, це єдина форма підвищення кваліфікації, яку учасники фокус-груп згодні оплачувати самостійно, всі інші — бажано, на їх думку, отримувати за рахунок роботодавця)¹⁹. Тому до анкети загальнонаціонального опитування було внесено питання про володіння мовами, в т.ч. — іноземними (на розмовному рівні).

Як можна бачити з таблиці “Якими мовами Ви можете спілкуватися?”, саме представники “ядра” середнього класу та вищого класу найчастіше володіють іноземними європейськими мовами (англійською, французькою, німецькою, польською, іспанською). Так, декларують володіння хоча б однією з цих мов 36% представників “ядра” середнього класу, 47% представників вищого класу, 23% представників периферії середнього класу та лише 13% представників нижчого класу. Звичайно, за результатами дослідження важко судити про якість цих знань, але, принаймні, можна бачити, представники яких соціально-класових груп витрачають на їх вивчення більше свого часу.

Узагальнюючи наведені результати опитування, можна помітити, що загалом дозвілєві практики представників середнього класу є більш змістовними, ніж представників нижчого класу, при тому, що перші мають менше вільного часу, ніж представники нижчого класу.

Якими мовами Ви можете спілкуватися?

% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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

¹⁷ Докладно див.: Український середній клас очима його представників..., с.32-33.

¹⁸ АТО розпочалася 13 квітня 2014р.; фокус-групи проводились у травні-червні.

¹⁹ У кожній фокус-групі два-три учасники повідомляли про те, що вони або закінчили мовні курси, або наразі навчаються; при цьому, вони оплачували курси самостійно.



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
Дивитесь 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
Займаєтесь 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

Липень 2014р.

2.7. СОЦІАЛЬНЕ САМОПОЧУТТЯ

Показниками соціального самопочуття можна вважати рівень задоволеності респондентів їх життям у цілому та його окремими аспектами, самооцінку рівня впливу на перебіг власного життя та діяльність суспільних інститутів; бачення власної соціальної перспективи “тут і зараз”; самооцінку власного емоційного стану під час осмислення свого життя; оцінку ролі та суспільної значимості цієї соціально-класової групи, до якої відносять себе респонденти, та суспільну оцінку рівня престижності належності до цієї групи.

Задоволеність життям та його окремими аспектами

Задоволеність життям у цілому. Як видно з даних, наведених у таблиці “Якою мірою Ви задоволені...?”, представники “ядра” середнього класу оцінили рівень своєї задоволеності життям у цілому в середньому у 3,4 бала²⁰, представники периферії – у 3,2 бала, вищого класу – 3,8 бала, нижчого – у 2,7 бала. Отже, чим вищою є статусна позиція соціально-класової групи, тим вищим є середній рівень задоволеності її представників тим, як складається їх життя. Така ж тенденція проявляється в самооцінках задоволеності окремими аспектами життя.

Задоволеність окремими аспектами життя. Представники “ядра” середнього класу (як і громадяни України загалом) найбільшою мірою задоволені стосунками в сім’ї і стосунками з людьми, які їх оточують.

Водночас, досить помірно є задоволеність представників “ядра” середнього класу аспектами, що характеризують умови та якість їх життя: робота, житлові умови, рівень добробуту, якість товарів і послуг, стан здоров’я дістали середні оцінки від 3 до 3,6 бала. Представники периферії та нижчого класу демонструють нижчий рівень задоволеності цими аспектами життя: від 2,7 до 3,3 бала та від 2,1 до 2,9 бала, відповідно. Представники вищого класу задоволені ними більшою мірою – від 3,2 до 3,8 бала.

Нижчим є рівень задоволеності аспектами, пов’язаними з розвитком особистості та самореалізацією, включно з перспективами самореалізації і досягнення життєвих цілей в майбутньому (можливість здобути освіту або дати необхідну освіту дітям (онукам), реалізації здібностей, можливості самореалізації, самоствердження, свобода дій щодо прийняття важливих життєвих рішень, можливість брати участь у діяльності громадських організацій, політичних партій, задовольняти культурні запити та потреби, повноцінно проводити дозвілля, перспективи на

Якою мірою Ви задоволені наведеними сторонами Вашого життя і життя суспільства?²⁰
середній бал

	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Стосунками в сім’ї	4,1	4,3	4,2	4,2	4,1	4,0
Стосунками з людьми, які оточують	3,7	4,0	3,8	3,9	3,7	3,5
Станом свого здоров’я	3,2	3,8	3,4	3,6	3,3	2,8
Роботою*	3,2	4,1	3,4	3,6	3,3	2,9
Житловими умовами	3,0	3,6	3,2	3,4	3,1	2,7
Тим, як в цілому складається життя	3,0	3,8	3,2	3,4	3,2	2,7
Своїм становищем у суспільстві, соціальним статусом	2,8	3,6	3,1	3,3	3,0	2,4
Можливістю задовольняти власні культурні запити та потреби	2,8	3,6	3,0	3,2	2,9	2,5
Рівнем свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень	2,8	3,5	3,0	3,1	2,9	2,5
Можливостями реалізації здібностей, самореалізації, самоствердження	2,7	3,4	2,9	3,1	2,8	2,3
Можливістю повноцінно проводити дозвілля	2,7	3,7	2,9	3,1	2,8	2,4
Якістю товарів і послуг	2,7	3,2	2,8	3,0	2,7	2,4
Рівнем добробуту	2,6	3,5	2,9	3,1	2,8	2,1
Можливістю брати участь у діяльності громадських організацій, політичних партій	2,6	3,4	2,7	2,9	2,7	2,3
Можливістю здобути освіту або дати необхідну освіту дітям, онукам	2,5	3,7	2,7	2,9	2,6	2,1
Своїми перспективами на майбутнє, можливостями покращити своє становище	2,4	3,4	2,7	2,9	2,6	2,0
Рівнем захищеності громадянських прав	2,3	3,0	2,5	2,5	2,4	2,0
Можливістю впливати на суспільне життя у Вашому місті, селі, районі	2,3	3,1	2,4	2,5	2,4	2,0
Рівнем розвитку демократії в суспільстві	2,3	2,8	2,4	2,4	2,4	2,1
Діяльністю центральних і місцевих органів влади	2,2	2,7	2,3	2,3	2,2	2,0
Суспільно-політичною системою країни	2,1	2,7	2,2	2,3	2,2	2,0
Тим, якою мірою забезпечене верховенство права в суспільстві	2,0	2,5	2,1	2,1	2,1	1,8
Можливістю захисту порушених прав законним шляхом	2,0	2,6	2,1	2,1	2,1	1,8
Забезпеченням соціальної справедливості в суспільстві	2,0	2,6	2,1	2,1	2,1	1,8
Ситуацією в країні в цілому	1,9	2,4	1,9	2,0	1,9	1,7

* Ті, хто не працює, не відповідали на цей пункт таблиці.

²⁰ За п’ятибальною шкалою від 1 до 5, де “1” означає “зовсім не задоволений”, а “5” – задоволений повною мірою.

майбутнє та можливість покращити своє становище) – оцінюється представниками “ядра” середнього класу в діапазоні від 3,2 бала (“можливість задовольняти культурні запити та потреби”) до 2,9 бала (“можливість брати участь у діяльності громадських організацій, політичних партій”). Представники периферії середнього класу, як і в попередньому випадку, меншою мірою задоволені цими аспектами життя: від 2,9 до 2,6 бала, відповідно; представники нижчого класу – від 2,0 до 2,5 бала, відповідно. Вищий клас демонструє і вищий рівень задоволеності ними (від 3,6 бала до 3,4 бала, відповідно).

Найнижчою у всіх соціально-класових групах є задоволеність аспектами життя, пов’язаними із станом дотримання громадянських прав і свобод, можливістю впливати на суспільне життя, 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 “ядра” середнього класу перебувають тут у діапазоні від 2,5 бала (“рівень захищеності громадянських прав”) і “можливість впливати на суспільне життя” на місцевому рівні) до 2,0 балів (“ситуація у країні в цілому”), периферії середнього класу – від 2,4 бала до 1,9 бала, відповідно; нижчого класу – від 2,0 балів до 1,7 бала, відповідно. Представники вищого класу задоволені названими аспектами більшою мірою – від 3,1 до 2,4 бала, відповідно.

ЗАДОВОЛЕНІСТЬ ЖИТТЯМ І ЛОКУС КОНТРОЛЮ

Як показують результати дослідження, на рівень задоволеності як життям загалом, так і окремими його аспектами істотний вплив здійснює така особистісна характеристика, як “локус контролю”, який означає міру внутрішньої залежності / незалежності індивіда від зовнішніх обставин та умов його життя та визначається в термінах інтернальності / екстернальності²¹. “Якщо людина переважно приймає відповідальність за події, що відбуваються в її житті, на себе, пояснюючи їх своєю поведінкою, характером, здібностями, то це показує наявність у неї внутрішнього (інтернального) контролю. Якщо ж вона має схильність приписувати відповідальність за все зовнішнім чинникам, знаходячи причини в інших людях, в навколишньому середовищі, в долі або у випадку, то це свідчить про наявність у неї зовнішнього (екстернального) контролю”²².

Зазначена риса особистості формується у процесі соціалізації і переважання в суспільстві чи в певній соціальній групі інтерналів або екстернатів, що зумовлено особливостями соціально-психологічної атмосфери, ментальністю суспільства чи цієї соціальної групи. Іншими словами, інтернальність чи екстернальність є рисами “виховуваними” суспільством, а тому – не лише особистісними, але й соціальними характеристиками.

Локус контролю має велике значення для формування багатьох соціально-психологічних рис людини, характеру її взаємодії з іншими людьми. Як встановив Дж.Бледсоу, характерними рисами інтерналів є емоційна стабільність, моральна нормативність, товариськість, висока сила волі²³. Згідно з В.Джоу, у екстернальних осіб частіше проявляється підозріливість, тривожність, депресивність, агресивність, конформність, безпринципність, цинізм, схильність до обману²⁴.

У процесі дослідження рівень інтернальності/екстернальності виявлявся за відповіддю на питання “Якою мірою Ви впливаєте

на власне життя?”²⁵. Ті представники “ядра” середнього класу, які оцінили свою спроможність впливати на власне життя балами “1” чи “2”, тобто люди з низьким рівнем локусу контролю (екстернали), оцінюють рівень своєї задоволеності тим, як загалом складається їх життя, в середньому у 2,7 бала, тоді як середній бал задоволеності тих, хто оцінив свій вплив на перебіг власного життя балами “4” або “5” (інтерналів), становить 3,5 бала.

Різниця в рівні задоволеності між інтерналами та екстерналами проявляється стосовно всіх без винятку аспектів життя. Найбільша різниця між цими двома групами – в рівні задоволеності своїм становищем у суспільстві (2,8 і 3,4 бала, відповідно), рівнем свободи дій у прийнятті важливих життєвих рішень (2,7 і 3,2, відповідно), роботою (3,1 і 3,6 бала, відповідно), можливостями реалізації своїх здібностей, самореалізації (2,7 і 3,1 бала відповідно), рівнем добробуту (2,7 і 3,2 бала відповідно), рівнем захищеності громадянських прав (2,2 і 2,6 бала відповідно), своїми перспективами на майбутнє, можливостями покращити своє становище (2,5 і 2,9 бала, відповідно).

Крім того, як свідчать дані, наведені в таблиці “Якою мірою Ви впливаєте...?”, **рівень локусу контролю істотно зростає від нижчого класу до вищого.**

Якщо серед представників нижчого класу частка респондентів, які оцінили свій вплив на перебіг власного життя балами “4” або “5” (тобто інтерналів), становить 38%, то вже серед представників периферії середнього класу – 62%, “ядра” середнього класу – 74%, вищого класу – 89%. **Отже, майже три чверті представників “ядра” середнього класу є інтерналами, тобто людьми, які беруть відповідальність за своє життя на себе, як правило, не є ані конформістами, ані патерналістськи налаштованими. Ці люди схильні до активних дій і спроможні їх реалізувати.**

Якою мірою Ви впливаєте на власне життя?²⁵

% опитаних

	Бали:	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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

²¹ Поняття впроваджене Дж.Роттером, який вважав “локус контролю” стійкою рисою особистості, сформованою в процесі соціалізації. Див.: Rotter J. B. *Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement*. – Psychological Monographs, 1966, № 80 (1), p.1-28.

²² Муздыбаев К. Психология ответственности. – Ленинград, 1983, с.44.

²³ Bledsoe J.C. *Personality characteristics differentiating internal and external college woman*. – Journal of Psychology, 1979, №103, p.81-86.

²⁴ Joe V.C. *Review of the internal-external control construct as a personality variable*. – Psychological Reports, 1971, №28, p.619-640.

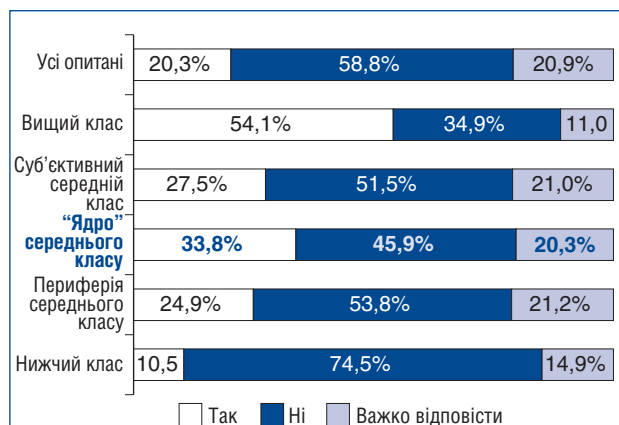
²⁵ За п’ятибальною шкалою від 1 до 5, де “1” означає “зовсім не впливаєте”, а “5” – “сильно впливаєте”.

Бачення соціальної перспективи, міграційні настрої

Можна припустити, що саме з низькою задоволеністю аспектами життєдіяльності, пов'язаними із станом громадянських прав і свобод, можливістю впливати на суспільне життя, рівнем розвитку демократії, забезпеченням соціальної справедливості, ситуацією в країні в цілому, значною мірою пов'язані наступні дві обставини.

- Понад половини (52%) представників суб'єктивного середнього класу та відносна більшість (46%) представників його "ядра" наразі не бачать своєї соціальної перспективи в Україні (серед представників нижчого класу – 75%, вищого – 35%) (діаграма "Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні?"). При цьому, жінки, які належать до "ядра" середнього класу, частіше, ніж чоловіки, відповідають, що не бачать своєї перспективи (48% і 43%, відповідно).

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

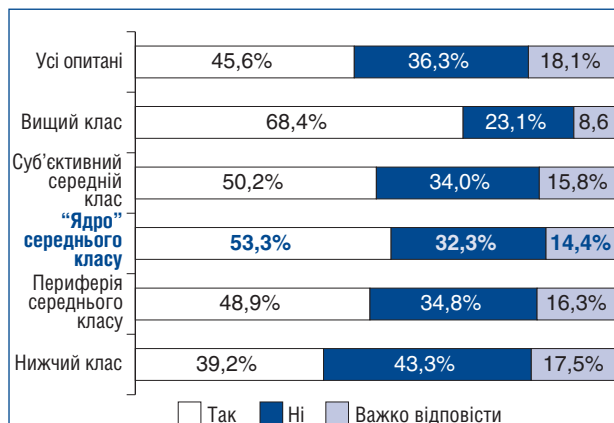
% представників "ядра" середнього класу

	Жінки	Чоловіки
Так	31,4	36,2
Ні	48,3	43,4
Важко відповісти	20,2	20,4

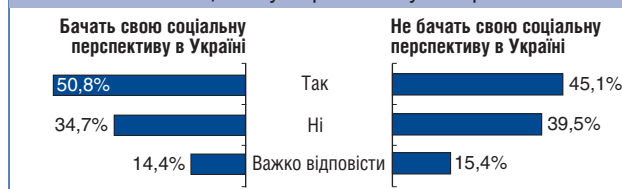
Якщо у 2005р., коли проводилося аналогічне дослідження, бачили свою соціальну перспективу в Україні 28% представників суб'єктивного середнього класу, у 2008р. їх частка зросла до 34%, то у 2014р. – вона знову знизилася до 28%.

- Половина представників середнього класу та понад половини (53%) представників його "ядра" хотіли б, щоб їх діти жили і працювали за кордоном (серед представників нижчого класу – 39%, вищого – 68%) (діаграма "Чи хотіли б Ви, щоб Ваші діти жили і працювали за кордоном?"). Примітно, що таке бажання не залежить від бачення респондентами їх власної соціальної перспективи в Україні: про майбутнє своїх дітей за кордонами України думають 51% тих, хто бачить свою перспективу в Україні, та 45% тих, хто її не бачить.

Чи хотіли б Ви, щоб Ваші діти жили і працювали за кордоном?
% опитаних



% опитаних залежно від того, чи бачать свою соціальну перспективу в Україні



Досить високий рівень міграційних настроїв серед представників середнього та вищого класів може бути також пов'язаний з більш вираженою установкою на мобільність (у т.ч. й територіальну), екстрапольованою на дітей.

Оцінка суспільної ролі середнього класу і престижності належності до нього

Представники всіх соціально-класових груп, як і всі опитані загалом, високо оцінюють суспільну роль середнього класу. Так, більшість представників суб'єктивного середнього класу та його "ядра", а також відносна більшість представників нижчого класу схильні приписувати йому визначальну роль у формуванні стандартів споживання, взірців масової культури, практики дотримання законів та етичних норм поведінки (таблиця "Який клас переважно визначає сьогодні в Україні..?", с.39). Представники вищого класу погодилися з визначальною роллю середнього класу у практиці дотримання законів і етичних норм поведінки, рівною мірою оцінюючи роль середнього і вищого класів у формуванні стандартів споживання і взірців масової культури.



САМООЦІНКА ЕМОЦІЙНОГО СТАНУ: СЕРЕДНІЙ І НИЖЧИЙ КЛАСИ

Попри досить песимістичні погляди на свою соціальну перспективу та бачення майбутнього своїх дітей за кордонами України, представникам суб'єктивного середнього класу властиве переважання позитивних емоцій.

Так, за результатами опитування, проведеного в липні 2014р., більшість (54%) представників суб'єктивного середнього класу, характеризуючи почуття, які найчастіше виникають у них, коли вони думають про своє життя, називають почуття позитивного спектру (“надія на те, що життя поступово зміниться на краще”, “відчуття, що життя йде нормально”, “почуваю себе щасливою людиною”, “почуття впевненості в собі”) (таблиця “Які почуття найчастіше виникають...”?).

Серед представників нижчого класу подібні почуття відзначили лише 23%. На почуття негативного спектру (“страх перед

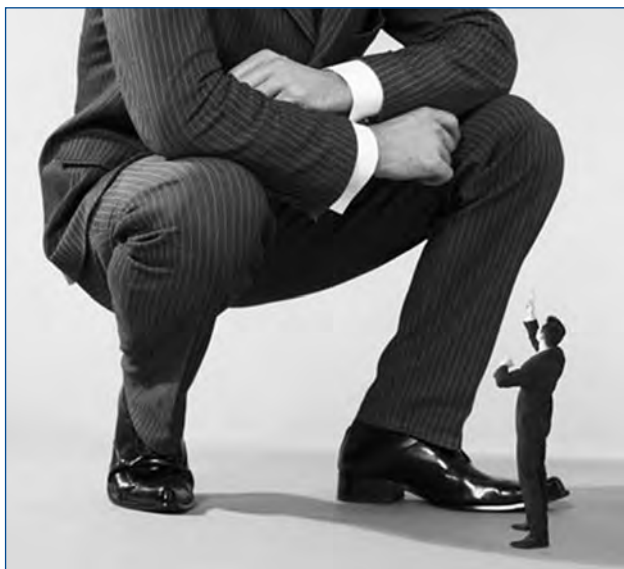
майбутнім”, “тривога, передчуття погіршення, небажаних змін” тощо) вказали 36% представників середнього класу та 68% – нижчого.

Емоційне самопочуття залежить від віку опитаних. Так, серед представників суб'єктивного середнього класу позитивні почуття з приводу свого життя відчувають 60% молодих людей віком до 39 років, тоді як серед представників старшої вікової групи (від 50 років і старші) – лише 46%, негативні почуття – 30% і 43%, відповідно.

Що стосується динаміки показників емоційного самопочуття, то якщо серед представників суб'єктивного середнього класу частка тих, хто називав позитивні почуття, з 2005р. по 2008р. зросла з 54% до 62%, то у 2014р. вона знову повернулася до рівня 2005р. Така ж сама динаміка спостерігається й по масиву опитаних загалом.

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



Лише у формуванні норм поведінки в бізнесі представники “ядра” середнього класу відзначають майже однакову роль вищого й середнього класів (44% і 41%, відповідно). Всі інші групи (в т.ч. відносна більшість представників периферії середнього класу та суб'єктивного середнього класу) відають перевагу у формуванні стандартів бізнес-етики вищому класу.

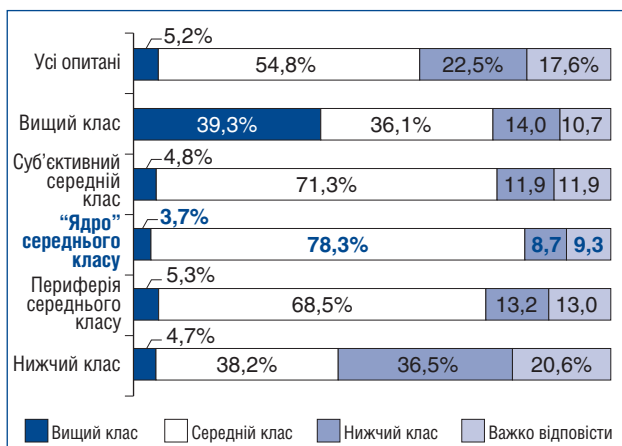
Більшість представників суб'єктивного середнього класу (як його “ядра”, так і периферії) вважають, що саме середній клас є головним платником податків в Україні (діаграма “Хто є головним платником податків в Україні?”). Представники нижчого класу однаковою мірою вважають таким і середній, і нижчий класи, представники вищого класу – і середній, і вищий.

Однак, попри високу оцінку ролі середнього класу в суспільстві, лише 28% опитаних вважають, що сьогодні в Україні належність до нього є престижною; серед представників “ядра” середнього класу – лише третина (діаграма “Чи є сьогодні в Україні належність до середнього класу престижною?”).

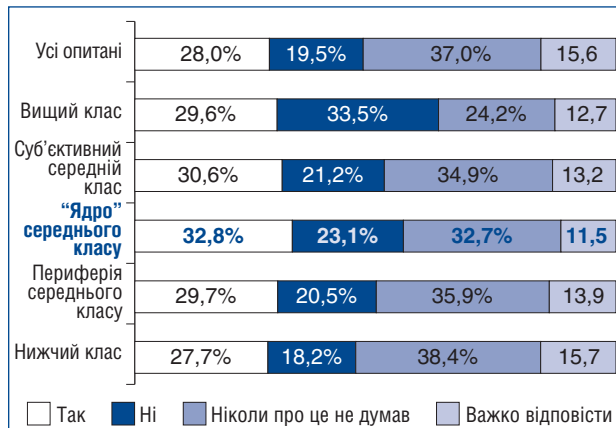
Який клас переважно визначає сьогодні в Україні...?
% опитаних

Норми поведінки в бізнесі						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	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
Практику дотримання законів						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	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
Стандарти споживання						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	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	"Ядро" середнього класу	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
Етичні норми поведінки						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	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

Хто є головним платником податків в Україні?
% опитаних



Чи є сьогодні в Україні належність до середнього класу престижною?
% опитаних





Більшість (53%) опитаних або ніколи не задумувалися над цим (37%), або вагаються з відповіддю (16%). Кожен п'ятий (20%) – не вважає належність до середнього класу престижною.

Серед представників “ядра” середнього класу не вважають належність до середнього класу престижною 23%, ніколи не задумувалися над цим 33%, вагаються з відповіддю 12%. Серед представників периферії середнього класу впевнені у престижності 30%, не вважають престижною – 21%, ніколи не задумувалися над цим 36%, вагаються з відповіддю 14%.

Примітно, що вищий клас – це єдина соціально-класова група, в якій число тих, хто підтримує престижність середнього класу, та число тих, хто її заперечує, статистично значимо не різняться. В усіх інших групах переважає число тих, хто вважає, що належність до середнього класу є престижною, однак – у жодній з груп це число не становить більшості.

Можна припустити, що розбіжність оцінок ролі, з одного боку, і престижності середнього класу сьогодні в Україні – з іншого, зумовлена як низькими показниками, що характеризують матеріальне та соціально-економічне становище нинішнього українського середнього класу, так і браком уваги до нього з боку влади, яка, на думку громадян, опікується насамперед підтримкою крупного капіталу (в цьому впевнені 55% опитаних проти 12% тих, хто вважає, що соціально-економічна політика влади спрямована на підтримку середнього класу²⁶).

ВИСНОВКИ

Основними соціально-демографічними показниками, які істотно впливають на ймовірність віднесення респондента до середнього класу, є вік респондента та місце його проживання (місто чи село). Люди старшого віку й жителі сіл частіше відносять себе до нижчих суспільних прошарків.

Спостерігається залежність віднесення респондентом себе до того чи іншого класу від статі. Проте вона переважно є похідною від вікового чинника, оскільки частка осіб віком старше 60 років серед жінок є у півтора рази вищою, ніж серед чоловіків. А старший вік значною мірою підвищує ймовірність віднесення респондента до нижчих прошарків.

За соціальним статусом основу “ядра” середнього класу становлять фахівці, підприємці, управлінці і кваліфіковані робітники. Основу периферії середнього класу – пенсіонери, кваліфіковані робітники та фахівці.

Частка представників “ядра” середнього класу має певні регіональні відмінності: у Центрі та на Заході країни вона є дещо вищою, ніж на Півдні, Сході та в Донбасі.

Значний вплив на належність респондента до того чи іншого класу має його соціальне походження. Чим вищими були соціально-класова належність і освітній рівень батьків, тим вищу соціальну сходинку мають можливість посісти їх діти. Помітно впливає на соціально-класове самовизначення і шкільна освіта респондентів. Особи, які закінчували міську школу, мають більше шансів належати до вищих класів, ніж ті, хто закінчував сільську школу.

Матеріальне становище українського середнього класу (як і його “ядра”) загалом не відповідає уявленням про класичний середній клас. До того ж його зміни останнім часом не є позитивними. Якщо в період з 2005р. до 2008р. відбувалося покращення матеріального становища середнього класу, то після 2008р. в силу впливу багатьох негативних чинників (від світової фінансово-економічної кризи до нинішнього військового конфлікту в Україні) рівень його добробуту знизився.

Аналогічна тенденція є характерною і для доходів середнього класу, які, хоча переважно забезпечують доступність необхідних матеріальних благ, проте, є недостатніми для повноцінного забезпечення високої якості життя та задоволеності ним у цілому та його різними аспектами.

Чим вищою є статусна позиція соціально-класової групи, тим вищим є середній рівень задоволеності її представників своїм життям у цілому та окремими аспектами життєдіяльності.

Найнижчою в усіх соціально-класових групах є задоволеність аспектами життя, пов'язаними із станом дотримання громадянських прав і свобод, можливістю впливати на суспільне життя, 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.

²⁶ Докладно див. Розділ 4 цієї Доповіді.

3. СЕРЕДНІЙ КЛАС: ЖИТТЄВІ ЦІННОСТІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОВЕДІНКА

Соціально-класові групи відрізняються між собою зокрема особливостями ціннісних орієнтацій та соціальної поведінки. Слід мати на увазі, що ціннісні орієнтації та соціальна поведінка є взаємозумовленими. З одного боку, – поведінка соціальних груп значною мірою відбиває їх ціннісні орієнтації. З іншого – ціннісні орієнтації формуються під впливом тих поведінкових практик, до яких залучаються члени соціальної спільноти.

Більше того – щоб можна було говорити, що певна соціальна спільнота “відбулася”, що вона існує як суб’єкт соціальної дії, необхідно, щоб її членів об’єднувала певна спільна система цінностей (чи, принаймні, певні базові інтегруючі цінності). В іншому випадку говорити про існування такої спільноти немає підстав.

3.1. ЖИТТЄВІ ЦІННОСТІ

Ціннісні орієнтації респондентів визначалися шляхом постановки відповідних прямих питань стосовно важливості та значимості різних аспектів життєдіяльності. У цьому випадку відповіді дають уявлення про когнітивний аспект ціннісних орієнтацій респондентів, але водночас вони зазнають суттєвого впливу соціальних стереотипів і прагнення давати соціально очікувані відповіді¹. Тому було застосовано підхід, який дає можливість з’ясувати також емоційний, або емоційно-мотиваційний аспект ціннісних орієнтацій респондентів і скласти більш об’єктивну їх картину.

Ціннісні орієнтації: когнітивний аспект

Зокрема, як можна бачити з даних, узагальнених у таблиці “Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті?”, відповіді на це питання

відбивають саме поширені в суспільстві стереотипи й мало відрізняються у представників різних соціально-класових груп.

Водночас, привертають увагу дві позиції. *По-перше*, серед найважливіших рис, які сприяють успіху, респонденти часто називають не лише необхідність мати здібності, освіту та наполегливо працювати, але й “везіння”: на це вказують, зокрема, 87% представників “ядра” середнього класу – що може свідчити про їх невпевненість у собі і своїх силах. *По-друге*, часто відзначалося також, що необхідними є “потрібні знайомства та зв’язки” (відзначили 86% представників “ядра” середнього класу). Можна припустити, що це характеризує закріплену на рівні соціальних стереотипів “корупційну культуру” українського суспільства, яка охоплює в т.ч. й середній клас.

Когнітивний аспект ціннісних орієнтацій відбивається також в уявленнях про те, якими матеріальними

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	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Хороші здібності	89,2	82,2	91,0	92,1	90,5	89,5
Наполегливо працювати	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
Самому мати хорошу освіту	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
Бути честюлюбним	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
Бути вихідцем з багатіїв	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
Проживати у великому місті	45,1	45,9	44,4	46,6	43,5	45,9
Бути нерозбірливим у засобах досягнення успіху	35,4	29,3	32,1	33,2	31,6	41,3
Мати ту чи іншу національність	20,5	20,8	18,2	17,9	18,2	23,2
Належати до тієї чи іншої статі	22,2	23,7	19,9	21,0	19,6	24,5

¹ Когнітивний аспект тут – усвідомлене уявлення індивіда про самого себе, тобто таке уявлення, що піддається аналізу з боку самого індивіда, а отже – свідомому коригуванню його відповідей, як правило, в напрямі прикрашання себе в очах оточення.

благами, а також особистісними якостями та характеристиками повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу. У випадку представників середнього класу, їх відповіді стосуються їх самих. При цьому респонденти повинні були робити вибір із двох списків – до першого з них були внесені “об’єкти матеріального світу” (автомобіль, дохід, заощадження тощо) (таблиця “Що з наведеного обов’язково повинна мати людина, щоб її можна було віднести до середнього класу?”), до другого – особистісні та соціальні якості та характеристики: самоповага, громадянська активність, законослухняність тощо (таблиця “Які характеристики та якості мають бути властиві людині, щоб її можна було віднести до середнього класу?”).

Матеріальні цінності. Як можна бачити з таблиці “Що з наведеного обов’язково повинна мати людина...?”, уявлення про те, чим повинен володіти представник середнього класу, в різних соціально-класових групах практично не відрізняються. Найчастіше представники всіх груп називають наступне: “стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження”, “комфортне житло”, “можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном”, “предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)”, “автомобіль”, “можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім’ї”, “інноваційні засоби комунікації і праці (комп’ютер, Інтернет тощо)”, “робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується”, “можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім’ї”, “заощадження”.

Ці відповіді відбивають сформований у суспільстві стереотип соціального успіху та цінності “суспільства споживання”, які однаковою мірою поділяються всіма прошарками суспільства, і брак яких породжує соціальне невдоволення, тим більше, чим гіршим є матеріальне становище соціально-класової групи.

Особистісні якості як цінності. Серед особистісних і соціальних якостей та характеристик, якими повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу (таблиця “Які характеристики та якості мають бути властиві людині...?”), респонденти найчастіше називають такі: “високий рівень освіти”, “прагнення добробуту за рахунок власної праці”, “високий культурний рівень”, “самоповага, почуття власної гідності”, “прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень”, “упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави”, “законослухняність”, “прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації”, “терпимість, повага до інших”, “здоровий спосіб життя”, “професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)”.

Однак, тут слід відзначити, що такі якості, як “громадянська активність” та “прихильність до демократичних цінностей, готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави”, хоча й називається 47% представників “ядра” середнього класу, але належить до числа якостей, які називаються найрідше. Так само як і “раціональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими” (49%). Це можна розглядати як свідчення того, що такі

цінності як “раціональні потреби”, “громадянська активність” та “прихильність до демократичних цінностей” є недостатньо інтерналізовані у свідомості середнього класу.

При цьому, якість “прихильність до демократичних цінностей, готовність їх захищати, в т.ч. і від свавілля держави” молодими представниками “ядра” середнього класу (віком від 18 до 29 років) називається як така, що обов’язково має бути властива представнику середнього класу, рідше (40%), ніж загалом серед представників цієї соціально-класової групи.

Самооцінка вираженості соціальних якостей і характеристик та потреби в них. Респонденти також оцінювали вираженість у себе згаданих вище якостей і характеристик, а також давали відповідь, чи потребують вони їх (у тому випадку, якщо вони вважають, що не володіють цими якостями та характеристиками) (таблиці “Які характеристики та якості Вам властиві?” та “Яких характеристик та якостей Вам бракує?”, с.44).

Представники “ядра” середнього класу найчастіше відповідають, що їм притаманні самоповага, почуття власної гідності, законослухняність, терпимість, повага до інших, прагнення добробуту за рахунок власної праці, упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави, високий культурний рівень, здоровий спосіб життя, високий рівень освіти, прагнення до професійної самореалізації (ці якості називають більше половини представників “ядра” середнього класу).

Таким чином, вони повторюють більшість тих якостей, які, на думку цієї групи респондентів, повинні бути властиві представнику середнього класу. При цьому (як і у випадку, описаному вище) якості “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави” і “громадянська активність” належать до числа тих, які респонденти приписують собі найрідше (30% і 27%, відповідно). Дещо частіше представники “ядра” середнього класу відзначають у себе наявність такої якості, як “раціональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими” (44%).

Якщо об’єднати частку тих, кому властиві ці якості, та тих, кому їх бракує, то можна отримати такі результати:

- якість “громадянська активність” мають або відчувають у ній потребу 55% представників “ядра” середнього класу;
- якість “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави” – 56%;
- якість “раціональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими” – 59%.

Менший показник наявності/потреби в якостях (53%) має лише “готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії)” (таблиця “Частка респондентів, яким або властива якість (характеристика), або відчувають у ній потребу”, с.45). Разом з тим, наявність/потреба в якостях “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати” і “громадянська активність” виражена у представників “ядра” середнього класу більшою мірою, ніж у представників периферії середнього

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	“Ядро” середнього класу	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.

Які характеристики та якості мають бути властиві людині, щоб її можна було віднести до середнього класу?*
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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
Рациональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, 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.



Які характеристики та якості Вам властиві?*
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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 розкошів, 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.

Яких характеристик і якостей Вам бракує?*
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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 розкошів, 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.

Частка респондентів, яким або властива якість (характеристика), або відчувають у ній потребу, % опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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 розкошів, 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.

класу і нижчого класу (статистично не відрізняючись від вищого класу), а наявність/потреба в якості “раціональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими” виражена більшою мірою, ніж у представників нижчого класу.

Ціннісні орієнтації: емоційно-мотиваційний аспект

Опосередковано досліджувати ціннісні орієнтації респондентів дозволяють їх відповіді стосовно рівня задоволеності різними аспектами життя та тим, як складається їх життя загалом. З'ясування залежності між задоволеністю окремим аспектом життєдіяльності та загальною задоволеністю життям виявляє емоційно-мотиваційну, ціннісну значимість цього аспекту. Таким чином відкривається можливість виявляти цю значимість без з'ясування думок респондентів про неї – оскільки в ситуації, коли ставляться прямі питання на зразок “Що для Вас є найбільш значимим у житті?”, люди часто не в змозі адекватно оцінити, що для них має більшу, а що меншу цінність і “те, що здається головним [для самого респондента], далеко не завжди таким є”².

Згідно з цим підходом, який був запропонований А.Здравомисловим, В.Ядовим і розвинутий українським соціологом В.Хмельком, цінність кожного аспекту життя для індивіда чи соціальної групи є тим вищою, чим більшою мірою оцінка задоволеності саме цим аспектом впливає на задоволеність життям загалом. Зазначена міра, або “коефіцієнт впливу” обраховується, згідно з відповідною методикою (врізка “Основні принципи методики дослідження ціннісних орієнтацій за допомогою регресії”, с.46)³.



² Ядов В.А., Здравомислов А.Г. Человек и его работа в СССР и после: Учебное пособие для вузов. – Москва, 2003, с.71.

³ Докладніше про цей метод дослідження ціннісних орієнтацій див.: Хмелько В.Е. Социальная направленность личности: некоторые вопросы теории и методики социологических исследований. – Киев, 1988, с.132.

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ МЕТОДИКИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ ЗА ДОПОМОГОЮ РЕГРЕСІЇ

Застосовуючи цю методику структура ціннісних орієнтацій описується за допомогою коефіцієнтів регресії (в тексті вони називатимуться “коефіцієнти впливу”), які характеризують величину впливу задоволеності окремими аспектами життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя в цілому (таблиця “Коефіцієнти впливу...”).

Ці коефіцієнти можуть набирати значення від -1 до 1. Величина “коефіцієнта впливу” чисельно показує, наскільки, наприклад, задоволеність роботою визначає задоволеність життям. Так, якщо “коефіцієнт впливу” дорівнює 0,125, це означає, що зростання задоволеності роботою на 1 бал зумовлює зростання задоволеності тим, як складається життя загалом, на 0,125 бала. Якщо зростання задоволеності певним аспектом життєдіяльності зумовлює зниження задоволеності життям, то значення “коефіцієнта впливу” буде негативним. Якщо задоволеність певним аспектом життєдіяльності не впливає на задоволеність життям, то значення “коефіцієнту впливу” буде близьким до нуля. Отже, чим меншим за модулем є значення цього коефіцієнта, тим меншою мірою певний аспект життєдіяльності впливає на задоволеність життя загалом.

У випадку, якщо певний “коефіцієнт впливу” виявляється статистично незначущим, то програмою обробки статистичної інформації аспект життєдіяльності, вплив якого цей коефіцієнт описує, автоматично вилучається й не буде представлений у списку тих чинників, які визначають задоволеність життям загалом.

“Коефіцієнти впливу”, що характеризують вплив задоволеності окремими аспектами життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життям у цілому

“Коефіцієнти впливу”	Аспекти життєдіяльності
“Ядро” середнього класу	
0,240	Житлові умови
0,197	Рівень свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень
0,163	Стосунки в сім’ї
0,125	Робота
0,122	Стосунки з людьми, які оточують
0,084	Ситуація в країні в цілому
Периферія середнього класу	
0,136	Житлові умови
0,129	Стосунки з людьми, які оточують
0,126	Рівень добробуту
0,115	Стосунки в сім’ї
0,109	Робота
0,106	Ситуація в країні в цілому
0,099	Рівень свободи дій щодо 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 своє становище
0,094	Рівень розвитку демократії в суспільстві
0,092	Можливість повноцінно проводити дозвілля
0,083	Стосунки з людьми, які оточують
Нижчий клас (лише працюючі)	
0,214	Житлові умови
0,128	Стосунки в сім’ї
0,123	Ситуація в країні в цілому
0,115	Робота
0,110	Своє становище в суспільстві, соціальний статус
0,106	Можливість повноцінно проводити дозвілля
0,096	Стан свого здоров’я
Вищий клас	
0,364	Стосунки в сім’ї
0,341	Рівень добробуту
0,252	Стан свого здоров’я



Отже, структура ціннісних орієнтацій соціально-класових груп може бути описана за допомогою коефіцієнтів, які характеризують величину впливу окремих аспектів життя на задоволеність тим, як складається життя в цілому (таблиця “Коефіцієнти впливу...”).

Як видно з названої таблиці, **найбільшою мірою рівень задоволеності життям представників “ядра” середнього класу визначається задоволеністю:**

- житловими умовами (величина “коефіцієнта впливу” становить 0,240);
- свободою дій щодо прийняття важливих життєвих рішень (0,197);
- стосунками в сім’ї (0,163);
- роботою (0,125);
- стосунками з оточенням (0,122);
- ситуацією у країні в цілому (0,084).

Для представників периферії середнього класу найбільшу емоційно-мотиваційну значимість мають такі аспекти життєдіяльності:

- житлові умови (0,136);
- стосунки з оточенням (0,129);
- рівень добробуту (0,126);
- стосунки в сім’ї (0,115);
- робота (0,109);
- ситуація у країні в цілому (0,106);
- рівень свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень (0,099);
- можливість задовольняти культурні запити і потреби (0,082);
- можливість повноцінно проводити дозвілля (0,078);
- діяльність центральних та місцевих органів влади (0,048).

Для представників нижчого класу найбільшу значимість мають задоволеність:

- житловими умовами (0,152);
- роботою (0,138);
- ситуацією у країні (0,132);
- стосунками в сім’ї (0,106);
- перспективами на майбутнє, можливостями покращити своє становище (0,096);
- рівнем розвитку демократії в суспільстві (0,094);
- можливістю повноцінно проводити дозвілля (0,092);
- стосунками з оточенням (0,083).

Оскільки 45% представників нижчого класу становлять пенсіонери й особливості ціннісних орієнтацій літніх людей могли вплинути на структуру цінностей цієї групи, то було розраховано “коефіцієнти впливу” окремо для працюючих представників нижчого класу. З’ясувалося, що для цієї групи респондентів найбільшу значимість має задоволеність житловими умовами (0,214), стосунками в сім’ї (0,128),

ситуацією у країні в цілому (0,123), роботою (0,115), становищем у суспільстві, соціальним статусом (0,110), можливістю повноцінно проводити дозвілля (0,106), станом здоров’я (0,096). Отже, як можна бачити, найбільш значимі аспекти життя у структурі цінностей працюючих представників нижчого класу є такими ж, як і в структурі ціннісних орієнтацій нижчого класу загалом.

У структурі ціннісних орієнтацій вищого класу представлені лише три значимі аспекти, які впливають на задоволеність життям у цілому: стосунки в сім’ї (0,364), рівень добробуту (0,341), стан здоров’я (0,252). Структура ціннісних орієнтацій вищого класу (в емоційно-мотиваційній їх складовій) виявилася найбільш “еґоцентричною” й обмежується добробутом, станом здоров’я і взаєминами в родині.

Однак, це зовсім не означає, що представники вищого класу є дистанційованими від проблем суспільства. З даних, що будуть наведені нижче, випливає, що для вищого класу характерним є значний інтерес до суспільних проблем і висока соціальна активність. Водночас, високий соціальний статус забезпечує представникам вищого класу і високий рівень “емоційної автономності” від суспільних проблем. Іншими словами, констатація наявних соціальних проблем для представників вищого класу (при тому, що вони усвідомлюють їх суспільну значимість) не виступає чинником, який безпосередньо впливає на їх емоційний стан і рівень задоволеності життям (на відміну, від, наприклад, нижчого класу).

У такій ситуації інтерес до проблем суспільства зумовлений саме соціоцентричними мотивами, прагненням допомогти в їх розв’язанні, навіть якщо вони не торкаються індивіда особисто чи соціально-класової групи, до якої він належить. Значною мірою це стосується і “ядра” середнього класу.

Водночас, структура ціннісних орієнтацій представників “ядра” середнього класу та його периферії має багато подібного із структурою ціннісних орієнтацій нижчого класу. У всіх трьох названих групах на задоволеність життям впливають стосунки в сім’ї та оточенням, робота, житлові умови, а також ситуація у країні в цілому. Однак, **середній клас (як “ядро”, так і периферію) вирізняє висока значимість рівня свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень – що певним чином корелює з відзначеним вище переважанням серед представників цих груп осіб, яким властива інтернальність.**

У структурі ціннісних орієнтацій низькостатусних соціально-класових груп представлені також аспекти життя, що можуть бути пов’язаними з чинниками, які викликають фрустрацію представників цих груп⁴. Так, відносно висока значимість задоволеності “перспективами на майбутнє, можливостями покращити своє становище” для представників нижчого класу свідчить про те, що низька задоволеність такими перспективами та можливостями значною мірою визначає їх низьку задоволеність життям загалом. Так само низький рівень задоволеності розвитком демократії в цій групі впливає на низький рівень задоволеності тим, як складається життя, – що **можна розглядати як прояв того, що саме нижчий клас найбільшою мірою відчуває на собі наслідки низького рівня демократії в українському суспільстві.**

⁴ Фрустрація – особливий (негативний) психологічний стан, що виникає, якщо індивід на шляху до своєї мети (або задоволення важливої для нього потреби) стикається з перешкодами, які він не може подолати. Близький до відчуття безвиході.

3.2. СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ЦІННОСТІ

З метою дослідження соціально-політичних цінностей респондентам було запропоновано кілька пар тверджень (стосовно забезпечення рівності, свобод, цінностей демократії тощо), і їх просили вибрати одне з них. Результати цього опитування узагальнені в таблиці “З яким із наведених тверджень Ви згодні більшою мірою?”.

Демократія/економіка. Стосовно цінності демократії, то вибираючи між двома судженнями “головне, першорядне – це демократія, верховенство права (правосуддя)” і “головне, першорядне – це сильна економіка”, більшість (53%) представників “ядра” середнього класу віддавали перевагу сильній економіці (демократії – 42%). При цьому відповіді представників цієї групи статистично значимо не відрізнялися від відповідей, отриманих у всіх інших соціально-класових групах.

З іншого боку, тут спостерігаються істотні регіональні відмінності. Так, єдиним регіоном, де серед представників “ядра” середнього класу число тих, хто видає перевагу демократії перед сильною економікою, є Західний регіон (50% і 44%, відповідно). І так само лише на Заході спостерігається подібне співвідношення серед усіх опитаних (47% і 40%, відповідно). Тобто, в цьому випадку позиції представників “ядра” середнього класу значною мірою відбивають громадську думку в регіоні загалом.

Рівність. Представники “ядра” середнього класу дещо частіше, ніж представники нижчого класу та периферії середнього, погоджуються з думкою, що “рівність – це насамперед рівність можливостей виявити свої здібності та рівність усіх перед законом” (65%), на противагу судженню “рівність – це насамперед рівність доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх” (32%). Серед представників периферії середнього класу першу точку зору поділяють 60%, серед представників нижчого класу – 53%, представників вищого – 68%.

Серед представників “ядра” середнього класу частіше з першим судженням згодні жителі Західного (72%), Східного (68%) регіонів та Донбасу (85%).

Свобода/регламентація. Також частіше, ніж представники нижчого класу та периферії середнього класу, представники “ядра” середнього класу погоджуються з думкою, що “краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам” (40%), хоча більшість із них все ж погоджуються із думкою “краще жити в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності” (51%). Серед представників периферії середнього класу першу точку зору поділяють 34%, серед представників нижчого класу – 29%, вищого – 45%.

Серед представників “ядра” середнього класу частіше з першим судженням згодні жителі Заходу (51%) і Донбасу (50%), але в цьому випадку їх позиція істотно відрізняється від думки загалу жителів як Західного, так і Донецького регіонів, де з цим судженням згодні лише 39% і 26% усіх опитаних, відповідно.

Патерналізм. Рідше, ніж представники нижчого класу та периферії середнього класу, представники “ядра” середнього класу погоджуються з думкою, що “держава повинна забезпечити всім громадянам пристойний рівень життя, хай не дуже високий, але всім” (29%), більшість (67%) із них вважають, що “держава повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя”.

СЕРЕДНІЙ КЛАС: СТАВЛЕННЯ ДО НЕРІВНОСТІ

Представникам суб’єктивного середнього класу більшою мірою, ніж представникам нижчого класу, властиве переконання у справедливості соціальної нерівності, якщо ця нерівність має “меритократичний” характер, тобто зумовлена різним рівнем здібностей, освіти, вкладеної праці. Так, 44% представників суб’єктивного середнього класу вважають справедливою нерівність житлових умов, залежно від фінансових можливостей, – проти 30% тих, хто відніс себе до нижчого класу (таблиця “Справедливими чи не справедливими є...?”). Також 64% представників середнього класу вважають справедливою нерівну оплату праці, залежно від характеру праці, міри відповідальності на робочому місці, необхідності вищої освіти (серед представників нижчого класу – 56%), підтверджують нерівні розміри пенсій, залежно від характеру праці і тривалості трудового стажу 62% і 51%, відповідно.

Справедливими чи не справедливими є такі види соціальної нерівності? % опитаних

Нерівна оплата праці, залежно від характеру праці, міри відповідальності на робочому місці, необхідності вищої освіти			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Справедливо	59,2	63,6	56,0
Несправедливо	31,7	27,8	36,0
Важко відповісти	9,1	8,5	8,0
Нерівні розміри пенсій, залежно від характеру праці і тривалості трудового стажу			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Справедливо	56,8	62,2	50,9
Несправедливо	34,3	28,3	42,3
Важко відповісти	8,9	9,6	6,9
Нерівність житлових умов залежно від фінансових можливостей			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Справедливо	37,3	43,7	29,7
Несправедливо	49,3	44,1	55,7
Важко відповісти	13,4	12,2	14,6
Нерівні розміри пенсій, залежно від статусу державного службовця, депутата тощо			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Справедливо	14,5	15,9	8,3
Несправедливо	73,1	70,3	81,4
Важко відповісти	12,5	13,8	10,3
Різна якість освіти, залежно від фінансових можливостей батьків			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Справедливо	11,3	14,6	7,4
Несправедливо	82,1	78,0	88,0
Важко відповісти	6,6	7,3	4,6
Різна якість медичного обслуговування, залежно від фінансових можливостей			
	Усі	Середній клас	Нижчий клас
Справедливо	7,5	9,3	6,6
Несправедливо	85,8	83,7	88,0
Важко відповісти	6,6	6,9	5,4

Липень 2014р.

Водночас, лише 15% представників середнього класу вважають справедливою різну якість освіти, залежно від фінансових можливостей батьків (хоча це дещо більше, ніж серед представників нижчого класу – 7%). Ще менша частка (9%) тих, хто відносить себе до середнього класу, дотримуються думки, що справедливою є різна якість медичного обслуговування, залежно від фінансових можливостей людей.

З яким із наведених тверджень Ви згодні більшою мірою?
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Рівність – це насамперед рівність можливостей виявити 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
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Головне, першорядне – це демократія, верховенство права (правосуддя)	39,7	40,1	40,2	41,9	39,6	40,1
Головне, першорядне – це сильна економіка	51,0	55,1	52,8	52,5	52,9	50,7
Важко відповісти	9,3	4,9	7,0	5,6	7,6	9,2
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
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
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
Важко відповісти	13,4	13,1	10,9	8,7	11,8	12,0
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Відносини між людьми повинні визначатися традицією, “неписаними правилами”	26,9	39,0	28,7	29,6	28,4	26,3
Відносини між людьми повинні визначатися писаним правом (законом)	62,1	54,1	61,9	63,3	61,3	63,0
Важко відповісти	11,0	6,9	9,4	7,1	10,3	10,7
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
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
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
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
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
Важко відповісти	7,9	7,9	5,8	4,4	6,4	7,4

З яким із наведених тверджень Ви згодні більшою мірою?
% опитаних

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
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
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
	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
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

Серед представників периферії середнього класу цю точку зору поділяють 56%, нижчого класу – 49%, вищого – 60%.

Закон/неписані правила. Вибираючи між судженнями “відносини між людьми повинні визначатися традицією, “неписаними правилами” і “відносини між людьми повинні визначатися писаним правом (законом)”, більшість респондентів у всіх соціально-класових групах віддають перевагу другому судженню, хоча представники вищого класу все ж рідше (54%), ніж представники інших соціально-класових груп (від 61% до 63%). Певною мірою така дещо відмінна позиція вищого класу може відбивати поширену сьогодні в середовищі української еліти практику “вирішувати питання за взаємною згодою”.

З тим, що “відносини між людьми повинні визначатися традицією, “неписаними правилами”, дещо частіше погоджуються представники “ядра” середнього класу в Західному та Центральному регіонах (відповідно 31% і 37%), порівняно з Півднем, Сходом і Донбасом (від 20% до 23%).

Толерантність. Представники “ядра” середнього класу та його периферії частіше, ніж представники нижчого класу погоджуються з тим, що **“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”**. Серед представників “ядра” середнього класу цю точку зору поділяють 62%, серед його периферії – 60%, нижчого класу – 54%, вищого – 55%. Альтернативну точку зору “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”, поділяють 30% представників “ядра” середнього класу та його периферії і 34% представників нижчого і вищого класів.

З першим судженням згодні більшість представників “ядра” середнього класу в усіх регіонах, але найчастіше – в Донбасі (72%). Серед населення загалом Донбас також належить до регіонів, де це судження підтримують найчастіше.



Узагальнюючи наведене, можна відзначити, що представники “ядра” середнього класу демонструють загалом більшу (ніж представники його периферії і нижчого класу) міру прихильності до демократичних цінностей, особистої свободи та відповідальності, верховенства права (закона), толерантності. Водночас, у співвідношенні “демократія/економіка” вони (як і представники всіх інших

соціально-класових груп) надають першорядної значимості економіці – попри ту обставину, що, зокрема в Україні економічний розвиток гальмується саме браком верховенства права (правосуддя), демократичних норм і стандартів в економічних і суспільно-політичних відносинах, в яких домінує корупція і практика “вирішення питань” не за законом, а “за домовленістю”.

Учасники фокус-груп про життєві цінності⁵

Судячи з висловлювань учасників дискусій, життєві цінності представників українського середнього класу пов'язані з тим, що, власне, наповнює їх життя, – сім'єю і роботою. Сім'я, діти, здоров'я і добробут сім'ї, робота, яка цей добробут забезпечує, – переважно навколо цих речей зосереджений світ людини середнього класу, в них вона вбачає свої орієнтири та життєві цілі та досягнення, їх вона прагне і вважає щастям.

Імовірно, з огляду на ситуацію у країні, до кола першорядних цінностей вийшли стабільність, мир і спокій. Інші названі учасниками дискусій цінності, життєві цілі, орієнтири середнього класу розташовуються в цьому своєрідному рейтингу на наступних, нижчих позиціях.

Сім'я, сімейні цінності називалися першими в усіх без винятку фокус-групах. Мірою розгортання дискусій, порівнюючи життєві цінності різних соціальних класів, учасники фокус-груп знаходили також інші характеристики та переваги середнього класу, вказуючи, що йому більшою мірою притаманні такі цінності та чесноти, як **патріотизм, духовність, моральність, здатність до співчуття, прагнення допомагати слабшим, відповідальність** тощо.

У результаті, вимальовується портрет представника середнього класу як чи не ідеальної людини, що, однак, не дуже узгоджується з іншими висловлюваннями респондентів, іноді досить неочікуваними. Так, в одній із груп вищий рівень патріотизму представників середнього класу був пояснений наступним чином: “Потому что они сидят на госзарплатах, они боятся потерять свою работу” (Одеса).

“Семейные ценности, здоровье... Семья. Важнее ничего нет” (Київ-2).

“Стабильная политическая обстановка в стране” (Київ-2).

“Духовность и культура. Его воспитали – и он не может украсть, убить, обидеть. Низший класс не может себе этого позволить, [высший – может оправдать]. Культура, духовность – это сочувствие, радоваться за кого-то – духовность, сопереживание” (Київ-1).

“Я думаю, з цим погоджуються всі – що здоров'я в першу чергу. І відповідно – людина задумується, щоб були якісь прибутки” (Львів-1).

“[Средний класс дорожит] семьей... Работой...Здоровьем” (Одеса).

“Он дорожит своей репутацией” (Одеса).

“Відповідальність... Перед рідними в першу чергу... І перед державою і перед замовниками. З ким ти співпрацюєш” (Львів-1).

З окресленим розумінням цінностей цілком корелює і розуміння учасниками дискусій того, що є досягненням

для середнього класу, що є для нього престижним, якими орієнтирами і принципами він керується в житті та якими є ознаки його успішності – все це так само пов'язане з сім'єю, роботою і добробутом.

Так, насамперед із сім'єю для переважної більшості учасників дискусій пов'язується **відчуття щастя** – з народженням дітей, їх здоров'ям, навчанням, успіхами: “В дітях наше щастя” (Львів-1). Досить часто відчуття щастя дарує робота – успіхи в ній, премії, визнання тощо.

Крім цього, щастям для багатьох виявилися зарубіжні подорожі – часто так само з сім'єю, з дітьми. Згадувалися побутові речі – “кішка втекла – і знайшлася”, “смачний торт, схід сонця”, “щось дуже боліло – і перестало”. Іноді у висловлюваннях простежувалися спогади про недавню бідність: “Если я не отрываю какой-то суммы от еды, а могу отложить на [какую-то поездку с семьей] – это уже... большое счастье, да”.

Зрідка викликають почуття щастя зміни у країні, або, як данина нинішньому воєнному часу, повідомлення на зразок: “Новость в Интернете, что сегодня наши уничтожили 40 боевиков” (Київ-2).

Першорядна цінність для учасників дискусій сім'ї і дітей виявляється, природно, і в їх розумінні **“життя, яке вдалося”**. Однак, примітно, що для багатьох “життя вдалося” – не лише пов'язане з дітьми, але й з вирішенням проблем цілком дорослих дітей, що є характерним для українського укладу життя: “Как говорят: родители заботятся о детях до пенсии. До пенсии детей” (Одеса).

Водночас, у міркуваннях про життя, яке вдалося, задується й те, чого, ймовірно, не вистачає респондентам сьогодні, що не збулося наразі й невідомо, чи збудеться в майбутньому в їх житті. Найчастіше в цьому контексті йшлося про впевненість у собі та в майбутньому. Учасники дискусій торкалися теми впевненості неодноразово, їх висловлювання стосовно цієї теми були переважно песимістичними.

“Жизнь удалась – это решение вопросов детей. Социальных вопросов, когда дети вышли замуж, женились – и при этом вы обеспечили их жильем. И еще внуки родились” (Одеса).

“Это когда у твоей семьи все хорошо. Всем всего хватает, все довольны, спокойны” (Харків).

“Это семья. И дети выучились, этап какой-то...” (Київ-2).

“Встал – и чувствуешь себя уверенно в своей жизни” (Київ-2).

“Коли ти і твої родичі – всі щасливі...” (Львів-2).

“Це будинок, машина і здорові родичі... всі кругом тебе.... Не десь там, а тут-во” (Львів-2).

“І, вам скажу, – впевненість у завтрашньому дні” (Львів-2).

⁵ Докладно див.: Український середній клас очима його представників..., с.54-58

3.3. СОЦІАЛЬНА ПОВЕДІНКА

Ціннісні орієнтації соціальних груп можна з'ясувати за особливостями їх соціальної поведінки часто більш адекватно, ніж на основі прямих відповідей респондентів про значимість для них тих чи інших аспектів життєдіяльності.

Важливі події у ближчому минулому. Про те, якою мірою ціннісні орієнтації відбиваються на соціальній поведінці, можна судити, зокрема, за відповідями на питання: *“Що з наведеного сталося з Вами упродовж останніх 10 років?”*. Представники “ядра” середнього класу частіше, ніж представники його периферії і нижчого класу (хоча й рідше, ніж представники вищого класу) відповідали, що вони підвищили рівень освіти, кваліфікації, оволоділи іншою професією. Тобто, якщо на декларативному рівні представники “ядра” середнього класу говорять про важливість освіти не набагато частіше, ніж представники його периферії і нижчого класу, то на рівні реальної поведінки відмінності з нижчим класом набагато більш помітні – серед представників “ядра” середнього класу 32% зазначили, що вони впродовж останніх 10 років підвищили рівень освіти, кваліфікації, оволоділи іншою професією, тоді як серед представників периферії – 21%, а нижчого класу – лише 9% (серед представників вищого класу – 42%). Також дещо частіше, ніж представники нижчого класу, респонденти, які належать до “ядра” середнього класу, відповідали, що вони оволоділи іноземною мовою – 8% проти 1% (серед представників вищого класу – 11%).

Оцінки соціальної поведінки найближчого соціального оточення. Особливості соціальної поведінки різних соціальних груп розкривають також відповіді на питання: *“Якій частині серед тих людей, з якими Ви безпосередньо спілкуєтеся, властиве наступне?”*. Слід нагадати, що до “ядра” середнього класу віднесені лише ті респонденти, в найближчому соціальному оточенні яких переважають саме представники



середнього класу, тобто їх відповіді на це питання описують характеристики саме середнього класу.

Описуючи поведінку та характеристики інших людей, респонденти значною мірою описують особливості власної поведінки і власні особистісні характеристики, оскільки в цьому випадку значний вплив на відповіді респондентів здійснює психологічний механізм проєкції⁶. Аналізуючи подібні оцінки, важливо звертати увагу на характеристики, які респонденти частіше приписують “більшості”, оскільки психологічно саме на “більшість” (так, як її уявляє респондент) інших людей спрямована психологічна проєкція. Оскільки для цієї більшості практично неможливо скласти якусь єдину характеристику, то ймовірність приписування їй власних якостей є вищою, ніж у випадку характеристики якоїсь конкретної людини. До того ж, у процесі характеристики інших людей може бути подоланий (або, принаймні значно зменшений) вплив самоцензури (тобто прагнення респондента уникати відповідей, які не

Що з наведеного сталося з Вами упродовж останніх 10 років?
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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

⁶ “Проекція – це приписування іншій людині, предметам якостей, почуттів і намірів, що укорінені у самій особистості... У проєкції те, що ми не розрізняємо і не сприймаємо у власній особистості, бачиться нам яскравим і помітним в інших людях”. Див.: Копець Л.В. Психологія особистості. – Київ, 2007, с.208.

Якій частині серед тих людей, з якими Ви безпосередньо спілкуєтесь, властиве наступне?
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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
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
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
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
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
Намагання різними способами 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
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

* Сума варіантів відповіді “властиво всім або майже всім” та “властиво більшості з них”.

** Сума варіантів відповіді “властиво меншості” та “(майже) нікому не властиво”.

відповідають соціальним нормам, або навпаки – приписувати індивіду чи групі соціально бажані, соціально схвалювані характеристики, якими вони насправді не володіють).

Як свідчить практика соціологічних досліджень, респонденти рідше схильні приписувати соціально схвалювані характеристики більшості представників їх соціального оточення, ніж собі. Отже оцінка інших людей (представників найближчого соціального

оточення) дає можливість отримати більш об'єктивну картину рівня вираженості в тій чи іншій групі соціальних якостей і характеристик, ніж самооцінка респондентами їх вираженості у самих себе.

Так, якщо серед представників “ядра” середнього класу 27% відповідають, що їм властива активна громадянська позиція, то лише 16% представників цієї групи приписують цю характеристику більшості⁷ людей, з якими вони безпосередньо спілкуються. Так

⁷ Тобто “всім”, “майже всім” і “більшості” тих людей, з якими респонденти безпосередньо спілкуються.



само законотворчість приписують собі 73% представників “ядра” середнього класу – тоді як прагнення жити, не порушуючи закон, бачать у більшості людей, з якими вони спілкуються, лише 60%⁸.

Отже, для отримання більш об’єктивної картини є сенс розглянути особливості соціальної поведінки найближчого соціального оточення респондентів на основі їх оцінок. Як зазначалося вище, 16% представників “ядра” середнього класу відповіли, що більшості тих людей, з якими вони безпосередньо спілкуються, властива **активна громадянська позиція**. Це трохи більше, ніж серед представників нижчого класу (11%).

Так само у представників “ядра” середнього класу дещо вищими, порівняно з нижчим класом, є показники **участі в діяльності громадських і волонтерських об’єднань** (8% і 4%, відповідно), **надання благодійної допомоги** (15% і 8%, відповідно). Найвищими ці показники є у представників вищого класу: 23% з-поміж них відзначили наявність у більшості свого соціального оточення активної громадянської позиції та участь представників цієї більшості в діяльності громадських і волонтерських об’єднань, 22% – в наданні благодійної допомоги.

Прагнення захищати і втілювати в життя демократичні цінності у представників найближчого соціального оточення помітили 42% представників “ядра” середнього класу, 33% представників нижчого та 41% – вищого класу.

Представники “ядра” середнього класу досить високо оцінюють **моральні якості** свого соціального оточення. Так, 60% представників “ядра” середнього класу зазначили, що більшості тих людей, з якими вони безпосередньо спілкуються, властиве намагання жити, не порушуючи закон, – що більше, ніж серед представників нижчого (50%) і вищого (40%) класів. 64% представників “ядра” середнього класу повідомили, що більшості їх соціального оточення властиво жити, не порушуючи норми моралі (серед нижчого класу – 54%, вищого – 53%).

Разом з тим, представники “ядра” середнього класу дещо частіше, ніж представники нижчого, відзначають, що людям, які належать до їх найближчого соціального оточення, властиве звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до/через впливових знайомих (14% і 10%, відповідно), найбільше ж таких – серед представників вищого класу (23%). Стосовно таких характеристик, як намагання різними способами ухилитися від сплати податків, давання хабарів

посадовим особам для вирішення своїх проблем у державних чи інших установах, то лише незначна частка (від 4% до 9%) представників як “ядра” середнього класу, так і нижчого класу вказують, що це властиво більшості тих, з ким вони спілкуються. Найбільше таких – серед представників вищого класу. Наприклад, давання хабарів посадовим особам назвали 18% респондентів, які належать до вищого класу.

За окремими згаданими вище показниками спостерігаються **регіональні відмінності**. Так, представники “ядра” середнього класу – жителі Західного регіону, частіше, ніж представники цієї соціально-класової групи загалом, відповідають, що більшості людей, з якими вони спілкуються, властива активна громадянська позиція (23% і 16%, відповідно). Про надання благодійної допомоги як властиве більшості їх оточення говорять частіше представники “ядра” середнього класу Західного й Центрального регіонів (відповідно 20% і 19%, тоді як у цій групі загалом – 15%).

ВИСНОВКИ

На основі викладеного можна констатувати: попри те, що представники “ядра” середнього класу загалом вище, ніж представники нижчого класу (але рідше, ніж представники вищого), оцінюють моральні якості свого соціального оточення, але водночас вони частіше, ніж представники нижчого класу, бачать у цьому оточенні прояви корупційної поведінки. Однак, не виключено, що така ситуація складається через те, що у людей з нижчим соціальним статусом просто рідше є можливість вирішувати проблеми корупційним шляхом.

На думку представників “ядра” середнього класу, для досягнення успіху в житті необхідно, перш за все, мати хороші здібності та наполегливо працювати, хоча везіння та потрібні зв’язки також вважаються необхідними елементами успіху.

Респонденти вважають, що представник середнього класу повинен володіти насамперед такими матеріальними цінностями, як стабільний дохід і комфортне житло, а також такими особистісними якостями, як високий рівень освіти, прагнення добробуту за рахунок власної праці, високий культурний рівень, самоповага. Представники “ядра” середнього класу частіше, ніж представники нижчих прошарків, здійснювали реальні дії для підвищення свого освітнього або кваліфікаційного рівня.

На обов’язковість для середнього класу таких характеристик, як громадянська активність та прихильність до демократичних цінностей вказують меншість респондентів, а притаманність таких характеристик собі відзначають меншість представників середнього класу.

На рівень задоволеності життям представників усіх класів (крім вищого) найбільшою мірою впливають житлові умови. Для представників “ядра” середнього класу також дуже важливим є рівень свободи дій, що й відрізняє їх від представників інших соціально-класових груп.

Рівень патерналізму серед громадян знижується разом з підвищенням їх соціального статусу, більшість представників усіх соціально-класових груп вважають сильну економіку важливішою, ніж демократія.

⁸ Виняток становить лише порівняння самооцінки наявності у представників “ядра” середнього класу якості “прихильності до демократичних цінностей і готовності їх захищати, в т.ч. від свавілля держави” (30% констатують наявність її у себе), тоді як якості “прагнення захищати та втілювати в життя демократичні цінності” приписують більшості свого соціального оточення 42% представників цієї соціально-класової групи. Але тут причина, найімовірніше, в тому, що формулювання оцінюваних якостей не є ідентичними, оскільки в першому формулюванні вживається фраза “захищати від свавілля держави”, якої немає у другому формулюванні.

4. СЕРЕДНІЙ КЛАС: ГРОМАДСЬКА АКТИВНІСТЬ, ГОТОВНІСТЬ ДО АСОЦІАЦІЇ І ПРОСУВАННЯ ДЕМОКРАТИЧНИХ СТАНДАРТИВ

Соціальна чи соціально-класова група може існувати як соціальна спільнота лише за умови, коли вона організована як суб'єкт соціальної дії. Це, однак, не означає, що вона має бути гомогенною, а також що єдність інтересів цього суб'єкта соціальної дії має бути побудована на відстоюванні класових інтересів у марксистському розумінні цього слова, а саме – економічних інтересів у їх протистоянні з економічними інтересами інших класів чи соціально-класових груп. Можна погодитися з П.Бурдьє, який писав, що “недостатність марксистської теорії класів, та особливо її нездатність враховувати всю множину об'єктивно реєстрованих відмінностей, є результатом зведення соціального світу до одного лише економічного поля..., та ігнорування позицій, що займаються в різних полях і субполях, зокрема, у відносинах культурного виробництва”¹ (сюди П.Бурдьє відносив і формування цінностей).

Середній клас інтегрується як соціальна спільнота на основі усвідомлення спільності інтересів його членів, але цю спільність інтересів не обов'язково слід розуміти як спільність економічних інтересів. Якщо точніше, то спільність економічних інтересів середнього класу проявляється вкрай рідко в силу гетерогенності його соціально-професійної структури. Якщо солідарність економічних інтересів і проявляється, то лише на рівні окремих соціально-професійних груп, що належать до його складу. Як зазначає О.Куценко, “накопичення в суспільстві системи постматеріальних цінностей, а на цьому ціннісному ґрунті, що зазнав змін, – зростання нових соціальних рухів, розвиток протестної культури поза домінуючими класовими стосунками стають, своєю чергою, конституючими елементами нового середнього класу, що виникає”².

Інтегрування, асоціація нових соціальних спільнот неминуче актуалізує проблему довіри в різних її аспектах – довіри до влади, державних і соціальних інститутів, до членів суспільства, з якими індивід взаємодіє чи потенційно може взаємодіяти.

Проблема спільності інтересів і проблема довіри є взаємопов'язаними – довіра підтримується уявленнями про спільність інтересів, і навпаки, без довіри неможливе усвідомлення близькості інтересів, а тим більше реалізація спільних інтересів через громадянську активність.

4.1. ДОВІРА ДО СОЦІАЛЬНОГО ОТОЧЕННЯ, СОЦІАЛЬНИХ ІНСТИТУТІВ, ВЛАДИ ТА СУСПІЛЬСТВА

Довіра в суспільстві, з одного боку, має багато складових і рівнів: мікрорівень – сім'я, родичі, друзі, знайомі; мезорівень – довіра до організацій, в яких громадянин працює, навчається; довіра до людей, з якими громадянин належить до одних і тих самих великих спільнот, але з якими безпосередньо може не контактувати (наприклад, жителі одного міста); макрорівень – довіра до соціальних інститутів, органів влади, суспільства в цілому.

З іншого боку, довіра є інтегральною характеристикою суспільства – різні рівні та сфери довіри є взаємопов'язаними, зниження довіри в одній сфері неминуче з часом призводить до зниження довіри в іншій.

Інтегральний індекс довіри. У процесі дослідження респондентам пропонувалося оцінити, якою мірою вони довіряють органам влади та соціальним інститутам, організаціям, в яких вони працюють чи навчаються, членам сім'ї, родичам, жителям їх населеного пункту тощо³ (таблиця “Наскільки Ви в цілому довіряєте таким людям і соціальним інститутам?”, с.56).

На основі відповідей респондентів був побудований **Інтегральний індекс довіри**, який охоплює такі складові (т. зв. профільні індекси довіри – вирізка “Методика розрахунку...”, с.56):

- індекс довіри до державних і суспільних інститутів (охоплює показники довіри до центральної влади України, місцевої влади, Національного банку, комерційних банків, страхових компаній);

¹ Бурдьє П. Социология социального пространства – Санкт-Петербург, 2007, с.35.

² Куценко О.Д. Общество неравных. Классовый анализ неравенств в современном обществе: попытки западной социологии. – Харьков, 2000, с.186.

³ Довіра оцінювалася за шкалою від “0” – “зовсім не довіряю” до “10” – “повністю довіряю”.

Наскільки Ви в цілому довіряєте таким людям і соціальним інститутам?*
середній бал

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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 неформальна 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”.

- до найближчого соціального оточення (охоплює показники довіри до членів родини респондента, родичів, сусідів, друзів);
- до людей, які не належать до найближчого соціального оточення (довіра до незнайомої людини; до жителів міста чи села, де живе респондент);
- до організацій, установ і соціального оточення за місцем роботи чи навчання (довіра до формальної чи неформальної організації, де респондент працює, навчається чи займається іншою діяльністю; а також довіра до колег по роботі, навчанню, іншій організованій діяльності);
- до суспільства в цілому (один показник “наскільки Ви довіряєте суспільству в цілому?”).

Значення Інтегрального індексу довіри (таблиця “Індекс довіри”) є статистично значимо нижчим у представників нижчого класу, порівняно з усіма іншими соціально-класовими групами (значення Інтегрального індексу довіри у вищому класі, “ядрі” середнього класу та в його периферії статистично значимо не відрізняються).

Так само значення всіх без винятку профільних індексів довіри статистично значимо відрізняються

Методика розрахунку профільних індексів довіри та інтегрального індексу довіри

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. Наприклад, якщо індекс довіри до найближчого соціального оточення охоплює показники довіри до членів родини респондента, до родичів, до сусідів, до друзів (тобто чотири показники), то значення індексу довіри для кожного респондента вираховується як сума балів, які він вибрав, відповідаючи на кожне з питань (показників), поділена на 4.

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.

в нижчому класі, порівняно з “ядром” і периферією середнього класу, а також з вищим класом за індексами довіри до державних і суспільних інститутів, до організацій та установ, соціального оточення за місцем роботи чи навчання, до суспільства в цілому.

Слід зазначити, що всі без винятку профільні індекси довіри в “ядрі” середнього класу та його

Індекс довіри

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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
організацій 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

периферії (які разом складають суб'єктивний середній клас) не відрізняються на статистично значимому рівні. Вищий і суб'єктивний середній класи відрізняються лише за значеннями двох профільних індексів – довіри до державних і суспільних інститутів (вона є вищою у вищому класі – 4,0 і 3,2 бала, відповідно) та довіри до найближчого соціального оточення: вона є вищою у представників суб'єктивного середнього класу (7,6 і 7,9 бала, відповідно). **Отже, рівень довіри до найближчого соціального оточення у представників суб'єктивного середнього класу є найвищим серед усіх соціально-класових груп.**

Довіра до державних і суспільних інститутів. Серед усіх профільних індексів довіри найнижчі значення у всіх без винятку групах має індекс довіри до державних і суспільних інститутів. Однак, його значення зростає від 2,7 бала в нижньому класі до 3,2 бала в суб'єктивному середньому класі та 4 балів – у вищому класі.

Доречно зауважити, що **рівень довіри до влади та суспільних інститутів є одним з показників легітимності суспільно-політичного режиму, який існує в країні.** Так, С. Ліпсет характеризує легітимність як “здатність системи створити і підтримати у людей переконання в тому, що існуючі політичні інститути є найкращими серед можливих для суспільства”⁴. М.Вебер писав, що необхідною умовою соціальної стабільності є визнання більшістю населення легітимного характеру влади та її дій⁵. “Унаслідок дедалі зростаючої ролі, яку набуває держава у сфері економіки, легітимність режиму значною мірою визначається її економічною ефективністю”, однак, разом з тим, “у випадку кризи ефективності, що спостерігається, наприклад, за економічної депресії, збереження режиму, його виживання залежить значною мірою від ступеню легітимності”⁶, – зазначає М.Доган. **Отже, низький рівень легітимності владних і суспільних інститутів в умовах соціально-економічної кризи є додатковим чинником, що дестабілізує суспільство.**

За результатами дослідження, навіть у тих регіонах, де значення індексу довіри до державних і суспільних інститутів серед населення загалом є дещо вищим (Захід і Центр країни), воно не перевищує 3,3 бала. Щоправда, попри, наприклад, дуже низьке (2,6 бала) значення індексу довіри у Східному регіоні загалом серед населення, серед представників “ядра” середнього класу значення цього індексу довіри є вищим (3,5 бала), тобто таке саме, що й серед

представників “ядра” середнього класу в Західному регіоні. Отже, можна говорити про те, що в середовищі середнього класу існує певний потенціал підтримки суспільно-політичної системи, що складається наразі в країні, але чи розвиватиметься він (чи, навпаки, буде зведений нанівець) – залежатиме насамперед від того, яку політику здійснюватиме влада, якою мірою ця політика відповідатиме інтересам суспільства.

Спостерігаються відмінності за окремими показниками, які формують індекс довіри до державних і суспільних інститутів. Так, рівень довіри до фінансових установ є ще нижчим, ніж рівень довіри до влади. Довіра до місцевої влади оцінюється представниками “ядра” середнього класу у 3,9 бала, до центральної влади – 3,7 бала, тоді як рівень довіри до комерційних банків – 2,6, до страхових компаній – 2,7 бала.

Оцінка політики влади. У ставленні до соціальної політики влади переважають негативні оцінки. Так, лише 16% представників “ядра” середнього класу, 14% представників його периферії, 8% представників нижчого класу і 28% – вищого класу вважають, що соціально-економічна політика влади спрямована на формування та підтримку середнього класу (таблиця “На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади?”).



На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади?

динаміка (2005-2014рр.)						
	Усі опитані			Суб'єктивний середній клас		
	2005	2008	2014	2005	2008	2014
Формування і підтримку середнього класу	10,0	12,4	11,7	13,0	16,4	14,9
Підтримку малозабезпечених і незабезпечених (нижчого класу, бідних)	16,0	18,4	10,6	16,0	19,1	11,5
Підтримку крупного капіталу (багатих, олігархів)	48,2	47,4	54,6	45,3	42,7	52,5
Важко відповісти	25,8	21,9	23,2	25,6	21,7	21,1
регіональний зріз, % представників “ядра” середнього класу						
	Україна	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
Формування і підтримку середнього класу	16,1	18,6	15,0	6,3	15,5	20,4
Підтримку малозабезпечених і незабезпечених (нижчого класу, бідних)	12,1	15,3	10,6	5,4	19,2	6,1
Підтримку крупного капіталу (багатих, олігархів)	52,8	48,6	54,3	61,3	49,8	55,6
Важко відповісти	19,0	17,5	20,2	27,0	15,5	17,9

⁴ Lipset S.M. Political man. The social basis of politics. - New York, Doubleday, 1959. - P.77.

⁵ Weber M. Economy and society. - Berkely, 1978, p.215.

⁶ Доган М. Легітимність режимів і кризис довіри. – Социологические исследования, 1994, №6, с.154.

Більшість представників усіх груп (крім вищого класу) вважають, що політика влади спрямована насамперед на підтримку крупного капіталу (багатих, олігархів): серед представників “ядра” середнього класу – 53%, його периферії – 52%, серед представників нижчого класу – 60%, вищого – 37%. Ця точка зору є переважальною в усіх регіонах. Так, серед представників “ядра” середнього класу її поділяють від 49% жителів Західного регіону до 61% жителів Півдня (таблиця “На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади? (регіональний зріз)”, с.57).

Упевненість у цьому впродовж останнього десятиліття тільки посилювалася (як у суспільстві загалом, так і серед представників суб’єктивного середнього класу). Якщо у 2005р. серед усіх опитаних так вважали 48%, у 2008р. – 47%, то у 2014р. – 55%; серед представників суб’єктивного середнього класу – 45%, 43% і 53%, відповідно (таблиця “На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади? (динаміка)”, с.57).

Та обставина, що представники суб’єктивного середнього класу (особливо його “ядра”) є більш соціально захищеними (вони частіше, порівняно з нижчим класом, мають трудові договори за місцем роботи, мають гарантії відпустки, лікарняних і пенсійних виплат (таблиця “Чи маєте Ви за місцем роботи...?”), навряд чи є результатом політики влади. Радше це результат більшої конкурентоспроможності представників середнього класу на ринку праці (що дозволяє їм займати більш соціально захищені робочі місця).

Ставлення до політики держави розкривається у відповіді на питання: “Що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки?”. Відносна більшість представників “ядра” середнього класу повідомили, що мають відчуття того, що “все одно ці гроші будуть розкрадені чиновниками” (30%), “гроші платників податків не крадуть, але розподіляють неправильно” (21%), “у мене

відбирають чесно зароблені гроші” (15%). Позитивні відчуття представники “ядра” середнього класу відчувають рідше: “ці гроші – запорука мого соціального захисту в майбутньому” – 13%, “ці гроші повернуться до мене та моїх близьких через державну систему соціального забезпечення” – 12%, “відчуваю себе частинкою єдиної фінансової системи країни” – 12%, “підтримую тих, хто потребує цих грошей більше, ніж я” – 8%. Загалом відчуття позитивного спектру відчувають 36% представників “ядра” середнього класу, негативного спектру – 52%. Негативні відчуття з цього приводу переважають над негативними також у представників периферії середнього класу (32% і 52%, відповідно) і представників нижчого класу (24% і 53%, відповідно). Лише серед представників вищого класу частки тих, хто відчуває позитивні (48%) і негативні (41%) відчуття статистично значимо не відрізняються (48% і 41%, відповідно).

Взаємозв’язок довіри і соціальної комунікації. Теза про взаємопов’язаність довіри в різних сферах і на різних рівнях підтверджується тим, що представники “ядра” середнього класу в тих регіонах, де наприклад, висловлюється вища довіра до владних і суспільних інститутів (Західний і Східний регіони) також демонструють вищі, ніж в інших регіонах, показники довіри в інших сферах, наприклад, частіше висловлюють довіру людям, які не належать до найближчого соціального оточення та довіру до суспільства в цілому.

Загалом, як у суспільстві в цілому, так і серед представників “ядра” середнього класу найбільшою є довіра до представників найближчого соціального оточення (індекс довіри становить 7,8 і 7,9 бала, відповідно). На другому місці – організації і соціальне оточення за місцем роботи чи навчання (5,7 та 6 балів, відповідно). Отже, найвищий рівень довіри спостерігається там, де відбуваються безпосередні контакти респондентів, їх спілкування⁷.

Чи маєте Ви за місцем роботи...? % працюючих

Трудовий договір						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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	“Ядро” середнього класу	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	“Ядро” середнього класу	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	“Ядро” середнього класу	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

⁷ Як один із засобів підвищення рівня довіри в суспільстві, а також довіри до владних і суспільних інститутів може бути запропонована інтенсифікація комунікації, побудова каналів обміну інформацією між різними сегментами суспільства, між владою і громадянами. До того ж, сучасні інформаційні технології (наприклад, механізми електронного врядування) цілком дозволяють це реалізувати.

Що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки?
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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

Поки що ж високий рівень довіри обмежується відносно вузьким колом соціального оточення громадян і недостатньо поширюється на суспільство загалом. Про це свідчать, зокрема, відповіді на питання стосовно того, чи можна довіряти більшості людей. Лише 27% усіх опитаних і 28% представників “ядра” середнього класу вважають, що більшості людей можна довіряти, – тоді як 58% і 60%, відповідно, вважають, що “потрібно бути дуже обережними у відносинах з людьми” (таблиця “Більшості людей можна довіряти...?”).

Отже, серед усіх профільних індексів довіри найнижчі значення в усіх без винятку соціально-класових групах має індекс довіри до державних і суспільних інститутів. Оскільки рівень довіри до влади та суспільних інститутів є одним з показників легітимності суспільно-політичного режиму, то в умовах соціально-економічної кризи це є чинником, що дестабілізує суспільство.

Середній клас відзначається найвищою серед соціально-класових груп довірою до найближчого соціального оточення, що може бути однією з передумов його соціальної інтеграції. У середовищі середнього класу існує певний потенціал підтримки суспільно-політичної системи, що складається наразі в країні. Чи буде реалізований цей потенціал, чи зведений нанівець – залежить насамперед від того, якою мірою політика влади відповідатиме інтересам суспільства.

4.2. ТОЛЕРАНТНІСТЬ ДО ПРЕДСТАВНИКІВ ІНШИХ СОЦІАЛЬНИХ І СОЦІАЛЬНО-КЛАСОВИХ ГРУП

Проблема довіри в суспільстві тісно пов'язана з проблемою толерантності, яка полягає в терпимості до *Іншого*, “до чужого способу життя, поведінки, чужих звичаїв, почуттів, вірувань, ідей”⁸. Ця терпимість

ґрунтується насамперед на довірі, тобто на вірі в те, що толерантне ставлення до представників інших груп буде взаємним, тобто ті групи, до яких проявляється толерантність, будуть так само толерантними й не завдаватимуть шкоди інтересам тієї групи, до якої належу Я, і моїм інтересам. Можна сказати, що толерантність є найвищим проявом довіри в суспільстві, тобто довіри до тих людей і груп, які є дистанційованими та несхожими на індивіда й на групу, до якої він належить.

Про рівень толерантності чи соціального дистанціювання свідчать відповіді респондентів на питання стовно того, якою мірою представники тієї чи іншої групи готові прийняти як члена своєї родини представників інших груп (таблиця “Як би Ви поставилися...?”, с.61).

Рівень толерантності до груп, виокремлених за культурною чи релігійною ознакою, є досить високим. Про це свідчить те, що сумарна частка респондентів, які до можливості шлюбу члена їх родини з носієм іншої культури, іншої мови, прихильником іншої церкви чи релігії, громадянином іншої держави або ставляться позитивно, або зазначені чинники для них є зовсім не важливими, становить понад половини опитаних у всіх соціально-класових групах. (За винятком дещо нижчої частки серед представників вищого класу тих, хто толерантно ставиться до входження до їх родини прихильників іншої церкви або релігії – вона становить трохи менше половини (45%) цієї групи).

Можна також констатувати зростання частки тих, хто позитивно ставиться до входження до їх родини носія іншої мови: ця частка зростає з підвищенням статусу соціально-класової групи (від 24% представників нижчого класу до 28% представників “ядра” середнього класу і 34% – представників вищого, а також аналогічне зростання позитивного ставлення до входження до родини громадянина іншої держави – 28%, 34% та 46%, відповідно).

Більшості людей можна довіряти чи потрібно бути дуже обережним у відносинах з людьми?
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Більшості людей можна довіряти	26,6	27,8	27,7	28,4	27,4	26,2
Потрібно бути дуже обережним у відносинах з людьми	57,9	55,1	58,4	59,6	58,0	59,9
Важко відповісти	15,6	17,1	13,9	12,0	14,6	13,9

⁸ Соціологія. Енциклопедія. – Минск, 2003, с.1128.



Як би Ви поставилися до того, що до Вашої сім'ї, наприклад,
через одруження Ваше чи Ваших дітей (внуків) ввійшов би...?
% опитаних

Представник вищого класу						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	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						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
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						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
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
Носій іншої культури						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
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						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
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
Носій іншої мови						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
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						
	Усі опитані	Вищий клас	Середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
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						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
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						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
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

Разом з тим, із зростанням статусу соціально-класової групи дещо зростає негативне ставлення до входження до родини прихильників іншої церкви чи релігії (25%, 29% і 34%, відповідно). Також представники вищого класу дещо частіше, ніж представники інших соціально-класових груп, висловлюють негативне ставлення до входження до їх родини носіїв іншої культури (29%), тоді як в інших соціально-класових групах цей показник становить від 18% до 23%.

Із зростанням статусу соціально-класової групи дещо зростає позитивне ставлення до входження до родини жителя міста (від 53% представників нижчого класу до 64% – вищого), що, ймовірно, зумовлено, насамперед, більшою часткою містян серед представників вищого та середнього класів, порівняно з нижчим. Цим же зумовлюється і зростання частки тих, хто негативно ставиться до входження до родини сільського жителя (від 4% представників нижчого класу до 16% – вищого).

Переважає більшість представників усіх соціально-класових груп позитивно ставляться до входження до родини представника середнього класу (від 64% представників нижчого класу до 74% представників “ядра” середнього класу). До входження до родини представника вищого класу позитивно ставляться 67% представників “ядра” середнього класу, 62% – його периферії, 79% представників вищого класу, але лише 48% представників нижчого класу. Хоча лише 11% представників нижчого класу ставляться до цього негативно, таку ситуацію вони розглядають радше як аж занадто гіпотетичну.

Частка тих, хто поставився б негативно до входження до родини представників нижчого класу, зростає з 13% представників нижчого класу до 35%

представників “ядра” середнього класу та 45% – представників вищого класу. Очевидно, це зумовлено тим, що така перспектива розглядається багатьма представниками середнього й вищого класів як зниження соціального статусу їх родини. Слід зазначити, що й серед представників нижчого класу лише 38% поставилися б позитивно до шлюбу когось із членів родини з представником нижчого класу, тобто, вони також віддали б перевагу входженню до їх родини людини з вищим, ніж у них самих, соціальним статусом.

Отже, наведені дані свідчать про те, що **попри досить високий рівень соціальної і соціокультурної толерантності для українського суспільства характерний і певний рівень соціального дистанціювання, насамперед за соціально-статусними ознаками. Це впливає як на формування громадської і політичної активності, так і на готовність до об’єднання зусиль для просування загально-суспільних інтересів (наприклад, принципів верховенства права).**

4.3. УЯВЛЕННЯ ПРО СПІЛЬНІСТЬ ІНТЕРЕСІВ З ІНШИМИ СУСПІЛЬНИМИ ГРУПАМИ

Результати дослідження дозволяють проаналізувати, якою мірою представники середнього класу та його “ядра” відчують спільність інтересів з представниками різних груп українського суспільства.

Як впливає з даних, наведених у таблицях “Якою мірою Ваші особисті інтереси близькі до інтересів кожної з наведених груп” та “З представниками якої з наведених соціальних груп Ви найбільшою мірою відчуваєте спільність інтересів?”, у всіх соціальних групах виражене насамперед відчуття спільності інтересів саме із своєю групою. Так само в усіх групах

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

	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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.

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

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



Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, що належать...?
% опитаних

До вищого класу						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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	“Ядро” середнього класу	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	“Ядро” середнього класу	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	“Ядро” середнього класу	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
До числа людей, які можуть надати необхідну підтримку при вирішенні тих чи інших проблем по роботі, у взаєминах з органами влади тощо						
	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Ні, не маю	19,8	11,0	14,9	11,1	16,4	31,3
Маю 1-2 таких близьких знайомих	38,5	27,6	44,9	51,7	42,1	31,6
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	22,7	52,4	24,3	23,1	24,8	19,7
Важко відповісти	19,0	9,1	15,9	14,2	16,6	17,4

Представники якої з наведених соціальних груп найчастіше належать до числа Ваших друзів, близьких знайомих?
% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас
Середнього класу	46,8	42,8	73,9	100	63,2	15,4
Робітничого класу	30,8	8,2	18,3	-	25,8	44,9
Нижчого класу	11,3	0,8	1,5	-	2,2	30,5
Вищого класу	1,0	35,8	0,6	-	0,9	0,2
Важко відповісти	10,1	12,4	5,6	-	7,9	9,0

досить значним є відчуття спільності інтересів з представниками своєї національності та жителями свого регіону. Його рівень або лише деякою мірою нижчий від уявлення про спільність інтересів із своєю соціальною групою (як у представників “ядра” середнього класу), або статистично значимо не відрізняється від нього (як у представників периферії середнього класу та у представників нижчого та вищого класів).

Серед соціальних груп, виокремлених не за територіальною або етнічною, а соціально-класовою (стратифікаційною) ознакою, представники суб’єктивного середнього класу, “ядра” середнього класу (та особливо його периферії) і нижчого класу високою мірою відчувають спільність інтересів з робітничим класом. А найбільш дистанційованими всі названі групи є від представників вищого класу (тоді як його представники відчувають спільність інтересів із середнім класом так само часто, як і з вищим).

Чим частіше респонденти спілкуються з представниками певної групи, тим частіше вони констатують спільність інтересів з цією групою. Так, 78% представників “ядра” середнього класу найчастіше відповідають, що вони мають багато близьких знайомих, які належать до робітничого класу, 41% – які належать до нижчого класу, і лише 13% – що вони мають багато близьких знайомих, які належать до вищого класу (таблиця “Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, що належать...?”). Це значною мірою пояснює уявлення представників “ядра” середнього класу про близькість їх інтересів з робітничим класом і слабе відчуття такої близькості з вищим.

Однак, представники суб’єктивного середнього класу все ж найчастіше спілкуються з тими, кого вони також відносять до середнього класу – 74% з-поміж них відповіли, що до числа їх друзів, близьких знайомих найчастіше належать саме представники середнього класу (таблиця “Представники якої з наведених соціальних груп найчастіше належать до числа Ваших друзів, близьких знайомих?”). Представники вищого класу однаково часто відносять до свого найближчого соціального оточення представників середнього (43%) та вищого (36%) класів, представники ж нижчого класу найчастіше називають тих, кого вони відносять до робітничого класу (45%), і лише 31% повідомили, що найчастіше належать до числа їх друзів і близьких знайомих представники нижчого класу.

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, в 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 “ядра” середнього та вищого класів найвищою є частка тих, хто, вибираючи між різними варіантами самоідентифікації (як жителя села, регіону, громадянина України, колишнього Радянського Союзу, Європи, світу, представника свого етносу, нації), обирають варіант “громадянин України”: серед представників вищого класу та “ядра” середнього – 72%, периферії середнього класу – 67%, нижчого класу – 55% (таблиця “Ким Ви себе перш за все вважаєте?”).

Ким Ви себе перш за все вважаєте?

% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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 “ядра” 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

Найбільше “громадян України” серед тих представників “ядра” середнього класу, які живуть у Західному (79%) і Центральному (80%) регіонах, найменше – в Донбасі (52%). В Донбасі та у Східному регіоні частіше, ніж загалом по країні, представники “ядра” середнього класу вважають себе насамперед жителями регіону: 20%, 12% і 7%, відповідно (таблиця “*Ким Ви себе перш за все вважаєте? (регіональний зріз)*”).

Отже, самоідентифікацію представників “ядра” середнього класу насамперед як громадян України можна розглядати як прояв громадянської позиції, відповідальності не лише за себе, свою родину, регіон чи соціальну групу, але й за долю країни в цілому. Разом з тим, відносно висока частка серед жителів Сходу та особливо жителів Донбасу тих, хто ідентифікує себе не з країною, а з регіоном, свідчить про наявність значних проблем з формуванням громадянської свідомості та, відповідно – політичної нації і громадянського суспільства (таблиця “*Ким Ви себе перш за все вважаєте? (серед представників “ядра” середнього класу)*”, с.63).

Ці проблеми, як і будь-які проблеми, пов’язані із станом суспільної свідомості, не можуть бути розв’язані у стислі терміни. Зміни у суспільній свідомості відбуваються у процесі змін всіх суспільних сфер. З іншого боку, суспільні зміни є результатом соціальної активності. Очевидно, що насамперед таку активність мають проявляти ті соціальні чи соціально-класові групи, які мають відповідний потенціал, а саме здатність до асоціації, соціальної інтеграції, усвідомлення проблем, наявних у суспільстві, і сприйняття цих проблем як таких, що перешкоджають і самореалізації представників цієї групи, і розвитку суспільства загалом.

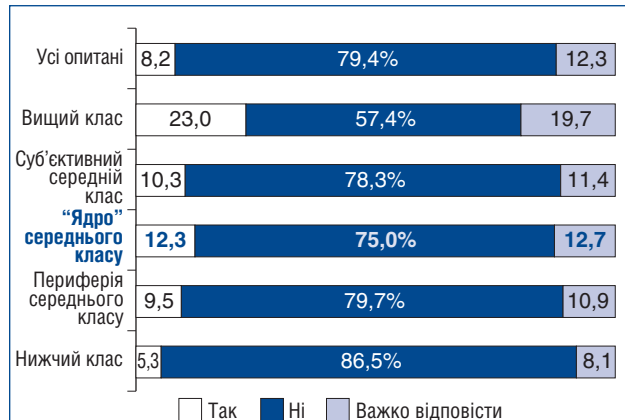
4.4. ГРОМАДСЬКА АКТИВНІСТЬ

Згідно з результатами опитування, значна частина громадян упевнені, що для віднесення людини до середнього класу потрібно, щоб вона володіла такими характеристиками, як “громадянська активність” (цю позицію відзначили 42% респондентів), а також “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави” (42%). Серед представників “ядра” середнього класу так вважають 47% (стосовно обох якостей), серед представників його периферії 44% і 42%, відповідно, серед представників нижчого класу – по 41% стосовно обох якостей, вищого класу – 35% і 34%, відповідно. Дані соціологічного опитування 2014р. стосовно громадської активності “ядра” середнього класу узагальнені на діаграмі “*Характеристики громадської активності ...*” (с.67).

Водночас, засвідчили, що їм особисто притаманні ці якості, значно менші частки опитаних: серед представників “ядра” середнього класу – 26% і 27%, відповідно; серед представників його периферії – по 26% стосовно обох якостей, представників нижчого класу – 17% і 21%, відповідно, вищого – 29% і 28%, відповідно (таблиця “*Які характеристики та якості Вам властиві?*”, с.44).

Залученість до громадської діяльності. Позитивну відповідь на питання, чи залучені вони особисто до активної громадської діяльності (тобто коли йшлося вже про конкретну діяльність, а не про дещо невизначену “громадську активність”) дають вже помітно менше респондентів – 12% представників

Чи можете Ви сказати, що Ви залучені до активної громадської діяльності? % опитаних



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

“ядра” середнього класу, 10% – його периферії, 5% – нижчого класу, 23% – вищого (таблиця “*Чи можете Ви сказати, що Ви залучені до активної громадської діяльності?*”).

Якщо порівнювати, наскільки змінилася громадянська активність за останні роки (є можливість зробити таке порівняння для групи суб'єктивного середнього класу), то, порівняно з 2008р., частка представників суб'єктивного середнього класу, які відповіли, що залучені до активної громадської діяльності, знизилася з 16% до 10%. Це відповідає загальній тенденції у суспільстві – по масиву опитаних загалом ця частка знизилася з 12% до 8% (таблиця “*Чи можна про Вас сказати, що Ви залучені...*”).

Інтерес до політики та політичного життя. Зацікавленість політикою є чинником, який певною мірою впливає на громадську активність. Так, серед тих представників “ядра” середнього класу, які цікавляться політикою, повідомляють, що залучені до активної громадської діяльності, 14%, тоді як серед тих, хто політикою не цікавиться, – 9%. Серед представників “ядра” середнього класу, які мають стійкі політичні переконання, залучені до активної громадської діяльності 17%, тоді як серед тих, хто таких переконань не має, – 9%.

За останні роки число представників суб'єктивного середнього класу, які цікавляться політикою і мають стійкі політичні переконання, не змінилося, але помітно більше стало тих, хто постійно слідує за подіями політичного життя України (їх частка в цій соціально-класовій групі зросла з 45% у 2008р. до 59% у 2014р. (таблиця “*Чи можна про Вас сказати, що Ви...*”). Однак, судячи з того, що частка людей, залучених до активної громадської діяльності, за цей же період знизилася, це “стеження за політичними подіями” має все ж переважно пасивно-споглядальний характер.

Чи можна про Вас сказати, що Ви...?								
% опитаних								
Цікавитесь політикою							% представників "ядра" середнього класу	
	Усі опитані	Вищий клас	Середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас	Жінки	Чоловіки
Так	55,6	73,0	60,3	64,3	58,7	52,8	59,8	68,8
Ні	38,2	22,9	34,3	31,6	35,5	42,3	35,8	27,2
Важко відповісти	6,2	4,2	5,4	4,2	5,9	5,0	4,4	4,0
Постійно слідкуєте за подіями політичного життя України							% представників "ядра" середнього класу	
	Усі опитані	Вищий клас	Середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас	Жінки	Чоловіки
Так	53,8	70,2	58,7	59,0	58,6	52,2	56,0	62,2
Ні	40,3	29,8	36,4	37,0	36,2	42,7	40,4	33,5
Важко відповісти	5,9	0,0	4,9	4,0	5,2	5,1	3,6	4,3
Маєте стійкі політичні переконання							% представників "ядра" середнього класу	
	Усі опитані	Вищий клас	Середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас	Жінки	Чоловіки
Так	39,8	57,0	43,8	44,7	43,4	37,0	40,0	49,6
Ні	47,5	38,4	43,8	43,8	43,8	52,4	47,3	40,2
Важко відповісти	12,8	4,6	12,4	11,5	12,8	10,6	12,7	10,3
Берете участь у діяльності громадських організацій							% представників "ядра" середнього класу	
	Усі опитані	Вищий клас	Середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас	Жінки	Чоловіки
Так	7,3	19,6	9,4	10,0	9,1	4,5	7,5	12,5
Ні	88,0	76,0	86,4	86,0	86,5	91,6	87,8	84,2
Важко відповісти	4,6	4,4	4,2	4,0	4,3	3,9	4,7	3,3

Серед представників "ядра" середнього класу 64% зазначили, що вони цікавляться політикою, серед представників його периферії – 59%, нижчого класу – 53%, вищого – 73%; постійно стежать за подіями політичного життя України – 59%, 59%, 52% та 70%, відповідно; мають стійкі політичні переконання – 45%, 43%, 37% і 57%, відповідно.

Участь у діяльності громадських організацій. Беруть участь у діяльності громадських організацій 10% представників "ядра" середнього класу, 9% – його периферії, 5% представників нижчого класу і 20% – вищого (таблиця "Чи можна про Вас сказати, що Ви берете участь у діяльності громадських організацій?"). При цьому, множини тих, хто відповідає, що бере участь цій у діяльності, і тих, хто відповідає, що залучений до активної громадської діяльності, лише частково перетинаються. Так, серед представників "ядра" середнього класу, які відповіли, що залучені до активної громадської діяльності, лише 56% вказали, що беруть участь у діяльності громадських організацій, а серед тих, хто бере участь у діяльності громадських організацій, також далеко не всі (69%) залучені до активної громадської діяльності. Різниця у відповідях на ці питання, швидше за все, зумовлена тим, що не всі респонденти сприймають участь у діяльності громадських організацій як "активну громадську діяльність" (і навпаки).

Якщо вирахувати сумарну частку тих, хто залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій, то серед представників "ядра" середнього класу вони становлять 15%, його периферії – 14%, нижчого класу – 7%, вищого – 32% (таблиця "Сумарна частка тих,

Чи можна про Вас сказати, що Ви...?				
% опитаних				
Цікавитесь політикою				
	Усі опитані		Суб'єктивний середній клас	
	2008	2014	2008	2014
Так	55,0	55,6	62,0	60,3
Ні	40,0	38,2	33,4	34,3
Важко відповісти	5,0	6,2	4,7	5,4
Постійно слідкуєте за подіями політичного життя України				
	Усі опитані		Суб'єктивний середній клас	
	2008	2014	2008	2014
Так	41,1	53,8	44,6	58,7
Ні	54,1	40,3	50,4	36,4
Важко відповісти	4,9	5,9	5,0	4,9
Маєте стійкі політичні переконання				
	Усі опитані		Суб'єктивний середній клас	
	2008	2014	2008	2014
Так	36,9	39,8	42,4	43,8
Ні	51,8	47,5	46,6	43,8
Важко відповісти	11,2	12,8	11,0	12,4

хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій").

Участь у волонтерських акціях і рухах, допомога Майдану/Антимайдану. Беруть (чи брали раніше) участь у волонтерських акціях і рухах помітно більше представників усіх соціально-класових груп, ніж в активній громадській діяльності чи в діяльності громадських організацій. Дані соціологічного опитування 2014р. стосовно участі “ядра” середнього класу у волонтерських рухах, а також допомоги Майдану узагальнені на діаграмі “Характеристики участі...” (с.69). Так, участь у них беруть (брали) 19% представників “ядра” середнього класу, 14% – його периферії, 8% – нижчого класу і 33% – вищого (таблиця “Чи берете (брали) Ви особисто участь...?”, с.68).

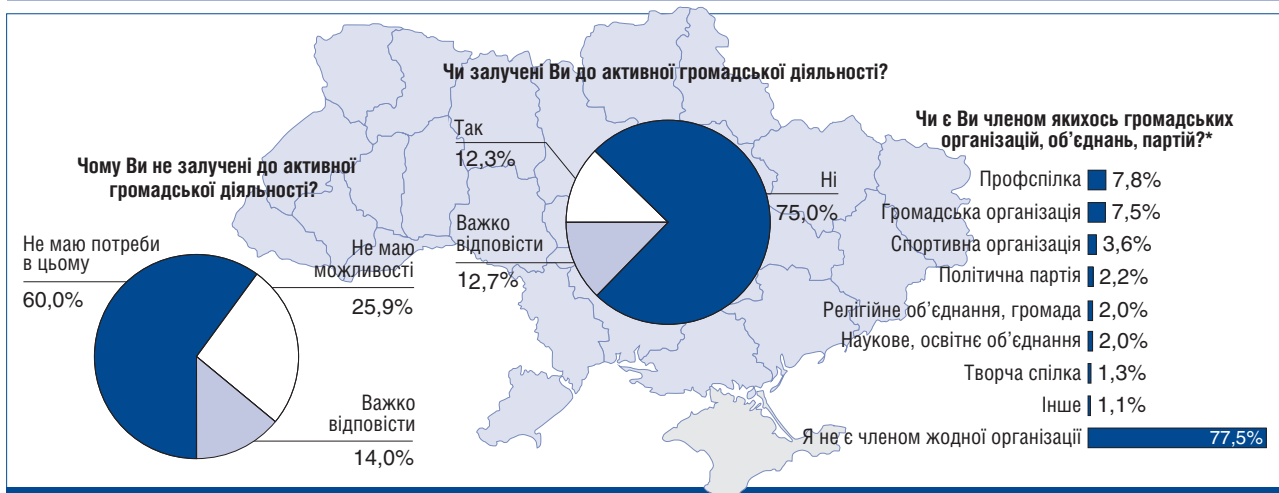
Серед тих, хто бере чи брав участь у волонтерських акціях і рухах, лише 42% відповіли, що залучені до активної громадської діяльності або беруть участь у діяльності громадських організацій. А серед тих, хто або залучений до активної громадської діяльності, або бере участь у діяльності громадських організацій, лише 46% беруть чи брали участь у волонтерських акціях і рухах.

Сумарна частка тих, хто залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або у волонтерських акціях і рухах, становить 26% представників “ядра” середнього класу, 22% – його периферії, 13% – нижчого класу і 46% – вищого (таблиця “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”, с.68).

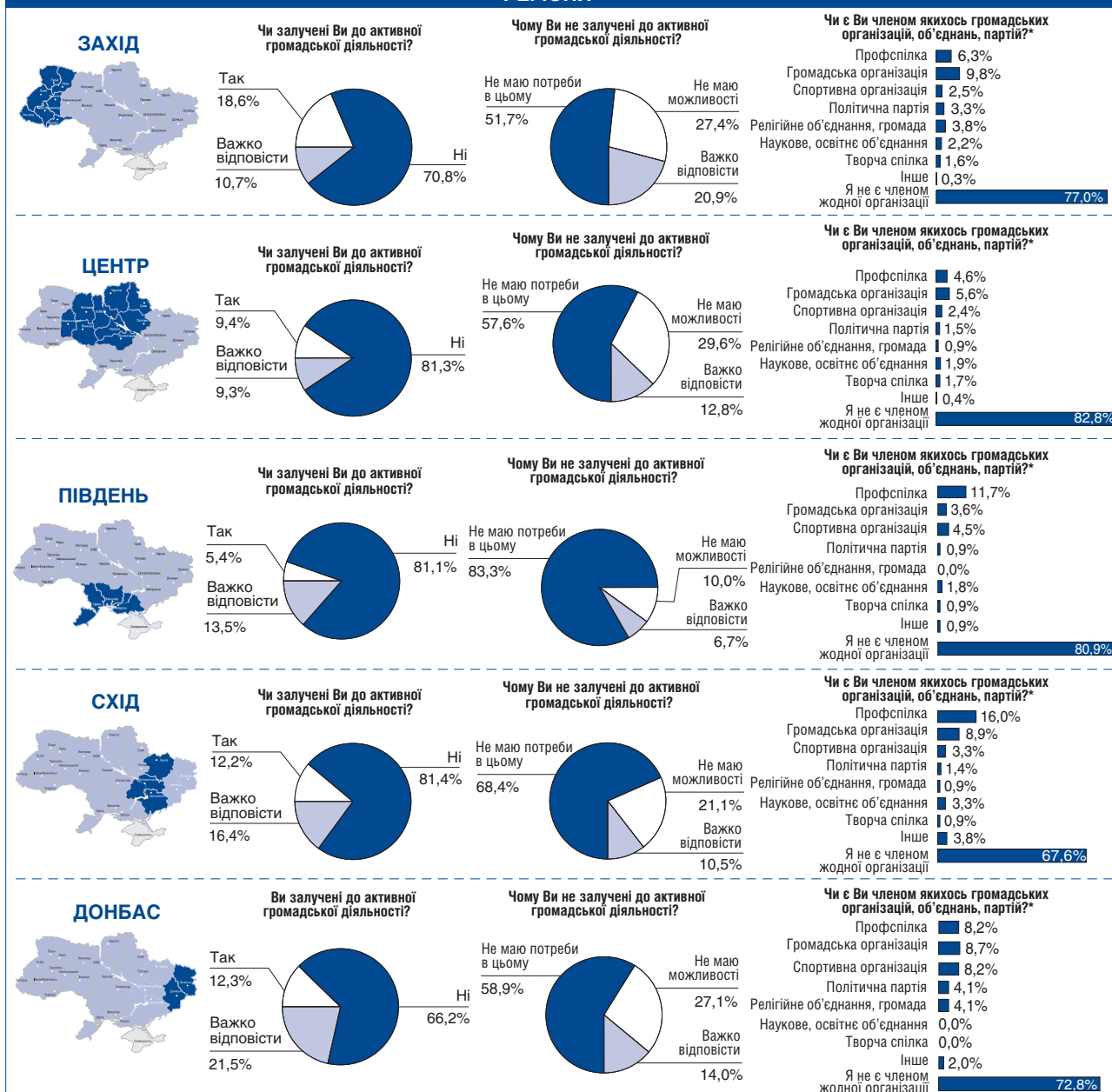
Зазначили, що надавали допомогу учасникам Майдану 30% представників “ядра” середнього класу, 21% – його периферії, 15% – нижчого класу і 30% – вищого; брали участь у збиранні коштів на потреби військових формувань, відповідно 48%, 39%, 28% і 49%. Примітно, що серед представників як середнього, так і нижчого класів дуже мала частка тих, хто брав участь у допомозі учасникам Антимайдану (1-2%), дещо вищою є ця частка серед представників вищого класу (12%).

Чи берете (брали) Ви особисто участь у...? % опитаних								
Збиранні коштів на потреби військових формувань							% представників “ядра” середнього класу	
	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас	Жінки	Чоловіки
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
Допомозі учасникам Майдану							% представників “ядра” середнього класу	
	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас	Жінки	Чоловіки
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
Волонтерських акціях чи рухах							% представників “ядра” середнього класу	
	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас	Жінки	Чоловіки
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
Допомозі учасникам Антимайдану							% представників “ядра” середнього класу	
	Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	Нижчий клас	Жінки	Чоловіки
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
Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності, або бере участь у діяльності громадських організацій								
Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас		“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу		Нижчий клас	
11,3	32,3	14,0		15,4	13,5		7,2	
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								
Усі опитані	Вищий клас	Суб’єктивний середній клас		“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу		Нижчий клас	
18,6	46,1	22,9		26,2	21,5		12,5	

Характеристики громадської активності представників “ядра” середнього класу



РЕГІОНИ**



* 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.

Регіональні відмінності. Результати опитування свідчать, що найбільшою мірою громадська активність представників “ядра” середнього класу проявляється в Західному регіоні, найменшою – в Південному. Так, відповіли, що залучені до активної громадської діяльності, на Заході країни – 19%, на Півдні – 5%, у Центральному, Східному регіонах та в Донбасі – від 9% до 12% (діаграма “Характеристики громадської активності...”, с.67).

Частково ці відмінності відбивають різницю в рівні громадської активності всього загалу жителів цих регіонів. Так, рівень громадської активності жителів Півдня – також найнижчий у країні (4%). Однак, у всіх інших регіонах (включно із Західним) рівень залучення до громадської діяльності є майже однаковим – 8-10%. Тобто, стосовно Західного регіону можна сказати, що громадська активність “ядра” середнього класу тут вища, ніж серед жителів регіону загалом.

Беруть участь у діяльності громадських організацій в Західному регіоні 12% представників “ядра”

середнього класу, в Центральному – 6%, Південному – 4%, Східному – 13%, у Донбасі – 18% (за цим показником статистично значимою є різниця лише між Західним і Центральним регіонами). Беруть чи брали особисто участь у волонтерських акціях і рухах: у Західному регіоні – 25%, у Центральному – 19%, Південному – 11%, Східному – 17%, у Донбасі – 13%.

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, є найбільшою в Західному регіоні (33%), найменшою – на Півдні (15%). У Центральному, Східному регіонах та в Донбасі вона становить від 24% до 26%.

Брали участь у допомозі учасникам Майдану: в Західному регіоні – 48%, у Центральному – 35%, Південному – 7%, Східному – 15%, у Донбасі – 12%. Участь у допомозі учасникам Антимайдану була дуже низькою у всіх регіонах – від 0% до 3%.

Чи можете Ви сказати, що Ви залучені до активної громадської діяльності?

% представників “ядра” середнього класу

	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

Чи можна про Вас сказати, що Ви берете участь у діяльності громадських організацій?

% представників “ядра” середнього класу

	Україна	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
Так	10,0	11,7	6,3	3,6	12,6	18,4
Ні	86,0	84,2	89,4	91,9	83,6	78,1
Важко відповісти	4,0	4,1	4,3	4,5	3,7	3,6

Чи берете (брали) Ви участь у волонтерських акціях чи рухах?

% представників “ядра” середнього класу

	Україна	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
Так	18,6	24,6	18,7	10,8	17,4	13,3
Ні	79,9	74,3	78,7	87,4	81,7	86,7
Важко відповісти	1,5	1,1	2,6	1,8	0,9	0,1

Сумарна частка тих, що відповіли, що залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або бере (брав) участь у волонтерських акціях і рухах,

% представників “ядра” середнього класу

Україна	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
26,2	32,8	25,0	15,3	25,8	24,0

Чи берете (брали) Ви участь у допомозі учасникам Майдану?

% представників “ядра” середнього класу

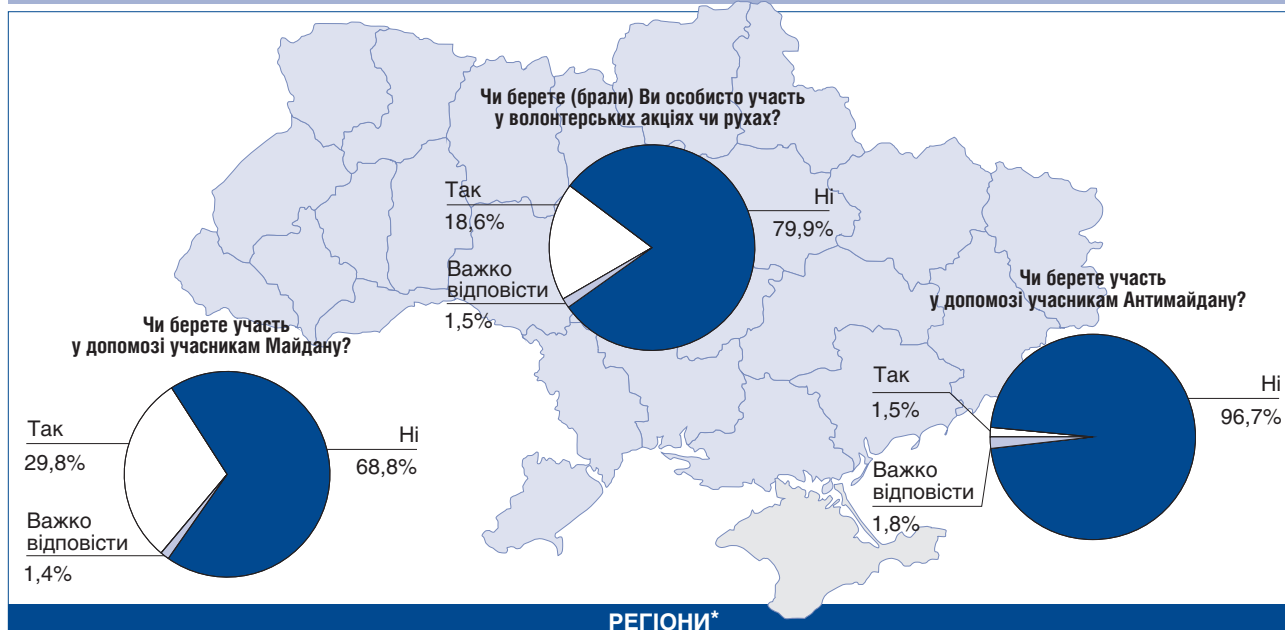
	Україна	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
Так	29,8	47,8	34,8	7,3	14,6	11,7
Ні	68,8	51,1	63,0	90,9	84,5	88,3
Важко відповісти	1,4	1,1	2,2	1,8	0,9	0,0

Чи берете (брали) Ви участь у допомозі учасникам Антимайдану?

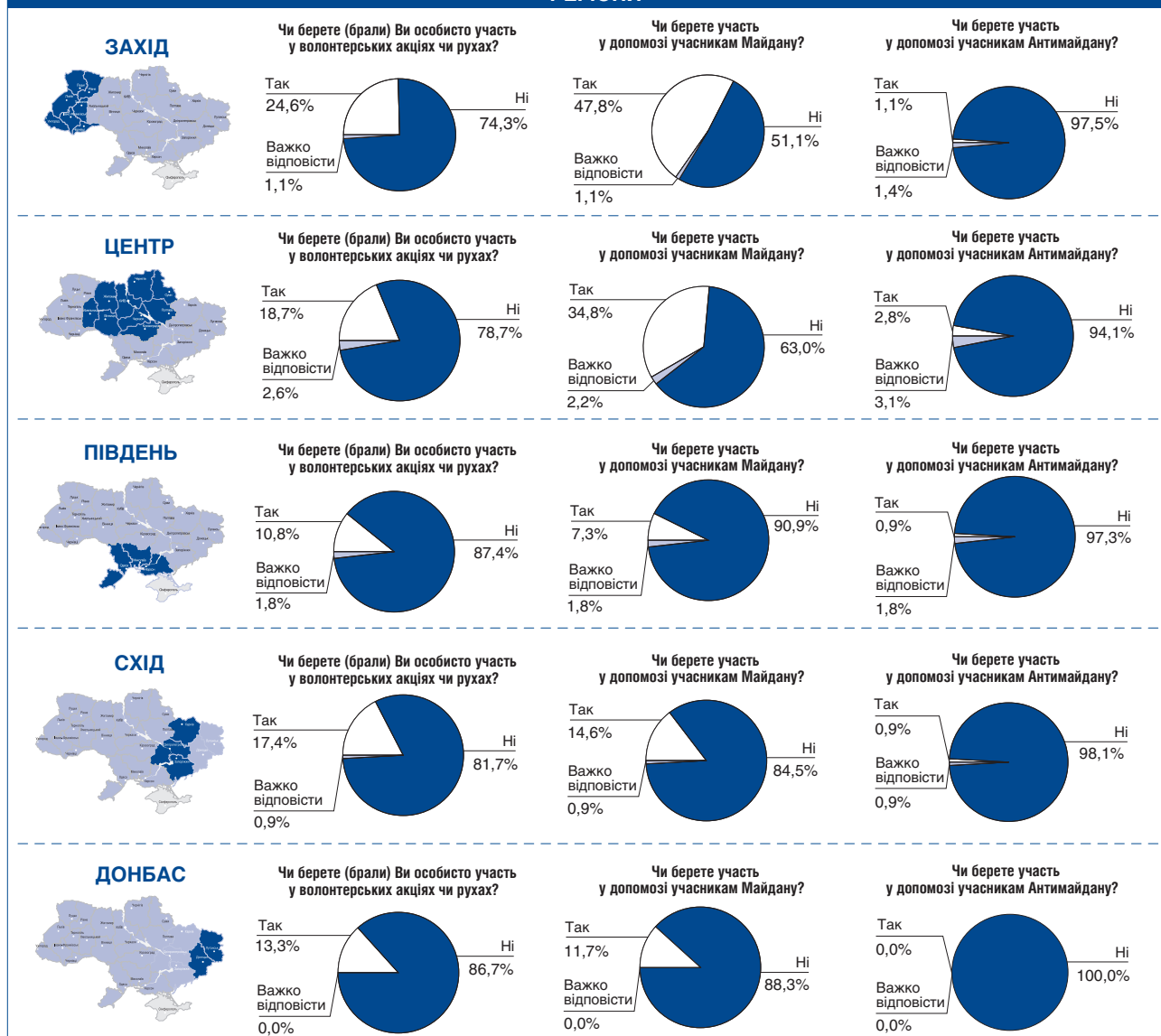
% представників “ядра” середнього класу

	Україна	Захід	Центр	Південь	Схід	Донбас
Так	1,5	1,1	2,8	0,9	0,9	0,0
Ні	96,7	97,5	94,1	97,3	98,1	100,0
Важко відповісти	1,8	1,4	3,1	1,8	0,9	0,0

Характеристики участі представників “ядра” середнього класу у волонтерських акціях чи рухах, допомозі Майдану / Антимайдану



РЕГІОНИ*



* 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.

Гендерні відмінності. Як і загалом у суспільстві, серед представників “ядра” середнього класу спостерігаються гендерні відмінності в рівні громадської активності. Так, жінки, що належать до “ядра” середнього класу, рідше, ніж чоловіки, беруть участь у діяльності громадських організацій (8% і 13%, відповідно), волонтерських акціях і рухах (15% і 22%, відповідно), також рідше проявляють інтерес до політики: серед жінок цікавляться політикою 60%, серед чоловіків – 69%, постійно стежать за подіями політичного життя – 56% і 62%, відповідно (таблиця “*Чи можна про Вас сказати, що Ви...?*”, с.65).

Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або бере (брали) участь у волонтерських акціях і рухах, серед чоловіків становить 30%, тоді як серед жінок – лише 22%.

Сумарна частка тих, що відповів, що залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або бере (брав) участь у волонтерських акціях і рухах, % представників “ядра” середнього класу

Жінки	Чоловіки
22,4	30,2

Членство у громадських організаціях. 51% представників “ядра” середнього класу дотримуються думки, що коли люди мають спільні цілі та хочуть їх досягти, їм краще створити громадську організацію або приєднатися до вже діючої (серед представників периферії середнього класу так вважають 47%, представників нижчого класу – 45%, вищого – 49% (таблиця “*Якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти...?*”).

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	“Ядро” середнього класу	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 організацій)	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	“Ядро” середнього класу	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

Є членами громадської організації 8% представників “ядра” середнього класу, серед представників периферії середнього класу – 5%, нижчого класу – 2%, вищого – 18%); членами профспілок – 8%, 6%, 3% і 8%, відповідно, політичних партій – 2%, 3%, 2% і 6%, відповідно. Повідомили, що не є членами жодного з громадських об’єднань – 78% представників “ядра” середнього класу, 83% – його периферії, 90% – представників нижчого класу та 62% – вищого (таблиця “*Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об’єднань, партій?*”).

Найрідше засвідчують членство громадської організації представники “ядра” середнього класу, які живуть на Півдні країни (4%) – що узгоджується із загальним низьким рівнем громадської активності представників цієї соціально-класової групи в Південному регіоні. Частка тих, хто є членом громадських організацій, серед чоловіків є дещо більшою, ніж серед жінок 9% і 6%.

Слід зазначити, що членство у громадських організаціях досить часто є формальним. Так, серед тих представників “ядра” середнього класу, які зазначили, що є членами громадської організації, 44% повідомили, що не беруть участі в її діяльності.

Мотивація громадської діяльності і причини відмови від участі в ній. Відповідаючи на питання, чому вони займаються громадською діяльністю, представники усіх соціально-класових груп найчастіше називають те, що ця діяльність відповідає їх переконанням (таку відповідь дають від 42% до 49% тих представників соціально-класових груп, які займаються громадською діяльністю). На другому місці за частотою називання – те, що ця діяльність їм цікава (від 27% до 33%). Від 8% до 11% займаються цією діяльністю тому, що отримують за це гроші, від 4% до

9% – що ця діяльність допомагає їм вирішити їх особисті проблеми (таблиця “Чому Ви займаєтеся цією діяльністю?”).

Чому Ви займаєтеся цією діяльністю?*
% тих, хто займається громадською діяльністю

	Усі опитані	Середній клас	“Ядро” середнього класу	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.

Доречним є порівняння результатів опитувань 2014р. та 2008р. Вони свідчать про **підвищення ролі “ідейно-політичного” мотиву участі в активній громадській діяльності**: серед представників суб’єктивного середнього класу частка тих, хто вибрав варіант відповіді “ця діяльність відповідає моїм переконанням”, зросла з 31% до 48%.

Чому Ви займаєтеся громадською діяльністю?
% серед тих, хто займається активною громадською діяльністю

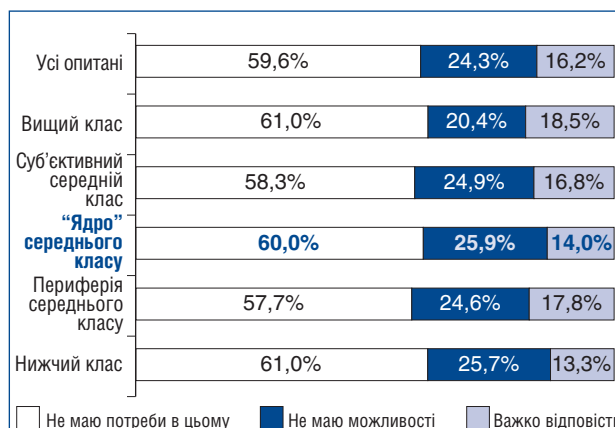
	Усі опитані		Суб’єктивний середній клас	
	2008	2014	2008	2014
Я одержую за це гроші	13,0	8,5	11,7	7,6
Ця діяльність допомагає мені вирішити мої особисті проблеми	16,4	8,4	16,1	8,9
Ця діяльність відповідає моїм переконанням	27,3	45,7	31,2	48,1
Ця діяльність мені цікава	37,5	29,4	36,3	28,3
Інше	2,3	2,3	2,1	1,3
Важко відповісти	3,4	5,8	2,5	5,8

Що стосується причин не залученості до громадської діяльності, то 60% представників “ядра” середнього класу, які до неї не залучені (приблизно стільки ж, скільки і представників інших соціально-класових груп) повідомили, що не мають у цьому потреби (діаграма “Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?”).

Цей мотив був так само домінуючим і в 2008р. (таблиця “Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності? (динаміка)”).

Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?

% тих, хто не залучений до громадської діяльності



Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?

% тих, хто не залучений до громадської діяльності

	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

Найчастіше про відсутність потреби участі у громадській діяльності заявляють представники “ядра” середнього класу в Південному регіоні (83%), найрідше – на Заході (52%) (діаграма “Характеристики громадської активності...”, с.67).

Відповідаючи на питання, за яких умов у них може з’явитися потреба в громадській активності, представники “ядра” середнього класу, які не мають потреби в ній (31%), найчастіше заявляють, що вона виникне тоді, коли така діяльність принесе конкретну користь їм або їх сім’ї, ще 19% обирають варіант відповіді “якщо така діяльність буде приносити конкретну користь суспільству”. Отже, можна зробити



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	Середній клас	“Ядро” середнього класу	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

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		Суб'єктивний середній клас	
	2008	2014	2008	2014
Якщо за це будуть платити гроші	21,9	19,8	20,6	19,0
Якщо така діяльність принесе конкретну користь мені або моїй сім'ї	37,1	29,4	41,8	30,5
Якщо така діяльність буде приносити конкретну користь суспільству	14,8	16,6	15,7	18,2
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 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



висновок, що головною причиною небажання виявляти громадську активність є те, що громадяни часто не бачать у ній користі (як для себе і своєї сім'ї, так і суспільства в цілому). Однак, число тих, хто обирає відповідь “якщо така діяльність принесе конкретну користь мені або моїй сім'ї”, помітно знизилася, порівняно з 2008р. (таблиця “У якому випадку у Вас може з'явитися потреба в активній громадській діяльності?”, с.72) – що можна розглядати як свідчення того, що уявлення про “відсутність користі” від громадської діяльності серед представників “ядра” середнього класу стали менш поширеними.

Ті респонденти, які відповідають, що не залучені до активної громадської діяльності через те, що не мають можливості, головною перешкодою називають брак вільного часу. Така відповідь переважає у всіх соціально-класових групах. Серед представників “ядра” середнього класу, які не мають можливості займатися активною громадською діяльністю, цю причину назвали 54%.

Що заважає Вашій громадській активності?*

* % тих, хто не залучений до громадської діяльності через те, що не має можливості

	Усі опитані	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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.

До яких заходів Ви б вдалися в першу чергу для захисту Ваших порушених прав?

% опитаних

	Усі опитані	Вищий клас	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	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

4.5. ПОТЕНЦІАЛ ПРОТЕСТНОЇ АКТИВНОСТІ

Як зазначалося вище, рівень довіри до владних і суспільних інститутів у всіх соціально-класових групах, у т.ч. серед представників середнього класу, є дуже низьким – так само, як низькою є оцінка діяльності державних інститутів. За таких умов можна говорити про високий протестний потенціал як суспільства загалом, так і середнього класу як однієї з найбільш активних груп.

Захист порушених прав. У ситуації низького рівня легітимності владних інститутів і поширених уявлень, що влада погано захищає інтереси громадян, важливим є спосіб, у який самі громадяни схильні захищати свої права.

У випадку порушення своїх прав представники “ядра” середнього класу частіше, ніж представники його периферії і нижчого класу, схильні насамперед звертатися до суду (51%, 41% і 30%, відповідно), до адвоката (41%, 31% і 19%, відповідно) чи до прокуратури (23%, 19% і 11%, відповідно) (таблиця “До яких заходів Ви б вдалися в першу чергу для захисту Ваших порушених прав?”). Наміри звернення до адвоката представники “ядра” середнього класу висловлюють рідше, ніж представники вищого класу (50%), за частотою висловлення намірів звертатися до суду і прокуратури ці дві групи на статистично значимому рівні не відрізняються. Отже представники “ядра” середнього класу і представники вищого



класу частіше, ніж представники периферії середнього класу та нижчого класу, схильні відстоювати свої права через суди.

20% представників “ядра” середнього класу (це більше, ніж серед представників його периферії (15%) і нижчого класу (11%)), але менше, ніж серед представників вищого класу (27%), готові для захисту своїх прав вдаватися до звернень до правозахисних організацій та інститутів (неурядових правозахисних організацій, міжнародних організацій, до Уповноваженого Верховної Ради з прав людини, до Європейського суду з прав людини).

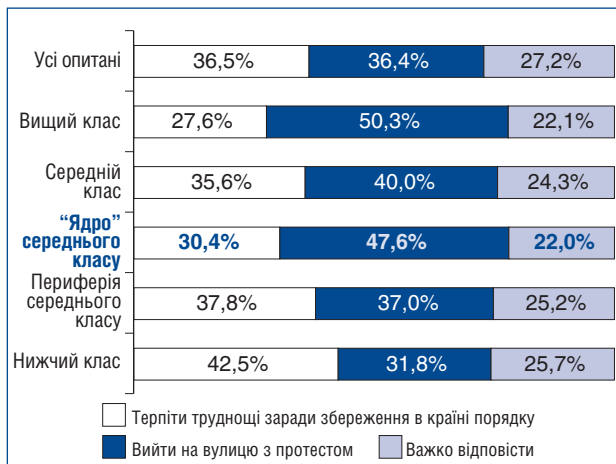
13% представників “ядра” середнього класу, 10% – його периферії, 9% представників нижчого класу та 11% – вищого зазначають, що мають намір звертатися насамперед до органів влади (включно з народними депутатами і Президентом).

Однак, слід зазначити, що 18% представників “ядра” середнього класу мають намір шукати в такій ситуації допомоги від впливових знайомих (серед представників периферії – 12%, представників нижчого класу – 9%, вищого – 14%). Це свідчить про те, що досить значній частині середнього класу притаманне застосування корупційних схем захисту своїх прав.

Удаться до акцій непокорі (пікетування, голодування) готові лише 3% представників “ядра” середнього класу (приблизно такими ж є показники в усіх інших соціально-класових групах). Це свідчить про те, що більшість представників як “ядра” середнього класу, так і інших соціально-класових груп не схильні вдаватися до радикальних засобів впливу для захисту своїх прав. Ескалація таких акцій можлива лише за умови повного ігнорування вимог людей, які намагаються захистити свої права в рамках закону чи застосування владою неадекватно жорстких заходів проти протестувальників (як це сталося наприкінці 2013р.).

Не мають наміру вдаватися до жодних дій для захисту порушених прав 9% представників “ядра” середнього класу та 8% представників вищого класу. Це менше, ніж серед представників периферії

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?

	Усі опитані		Суб’єктивний середній клас	
	2009*	2014	2009	2014
Терпіти труднощі заради збереження в країні порядку	34,8	36,5	30,1	35,6
Вийти на вулицю з протестом	46,5	36,4	50,1	40,0
Важко відповісти	18,7	27,2	19,9	24,3

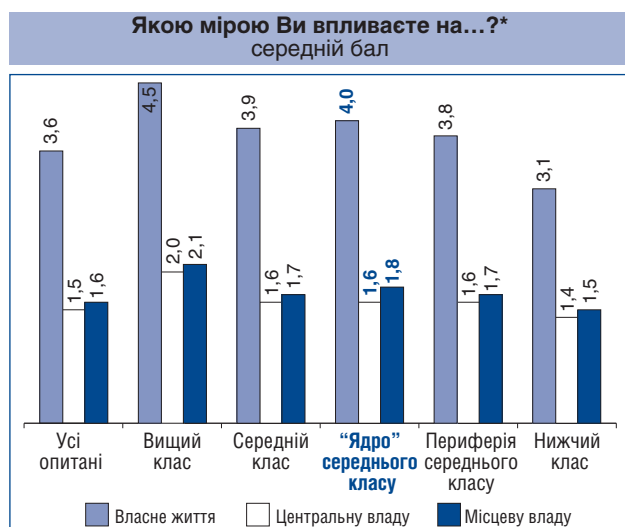
* Дослідження проведено соціологічною службою Центру Разумкова з 19 по 26 жовтня 2009р. Опитано 2010 респондентів у всіх регіонах України. Теоретична похибка вибірки – 2,3%.

середнього класу (16%) і нижчого класу (26%) – що свідчить про те, що “ядро” середнього класу, поряд із вищим класом (чи принаймні, його частиною), як суб’єкт соціальної дії, є потенційним лідером у справі захисту демократичних цінностей і громадянських прав.

Наміри участі у вуличних протестах. Попри низьку частку тих, хто готовий застосовувати акції непокорі як першочерговий спосіб захисту своїх прав, “ядро” середнього класу зберігає також потенційну готовність у разі необхідності вдаватися до вуличних протестів. Так, 48% представників цієї соціально-класової групи, обираючи між альтернативними твердженнями: “терпіти труднощі заради збереження в країні порядку” та “вийти на вулицю з протестом”, віддають перевагу першому (з другим погодилися лише 30%) (таблиця “Що краще – терпіти..?”). Схожою є позиція представників вищого класу (50% і 28%, відповідно). Серед представників периферії середнього класу обидва твердження підтримуються однаковою мірою (по 37%), тоді як представники нижчого класу частіше схильються до того, що “краще терпіти труднощі” – 32% і 43%, відповідно.

Тобто, чим нижчою є позиція соціально-класової групи в соціальній ієрархії (та об'єктивно гіршим – її соціальне становище), тим меншою мірою її представники готові вдаватися до протестних акцій. Це суперечить тезі про те, що найбільшії верстви населення мають найбільший протестний потенціал, і підтверджує тезу, що в сучасному суспільстві суб'єктом соціальних перетворень (у т.ч., за необхідності, і шляхом застосування протестних дій), є саме середній клас.

Вплив інтернальності-екстернальності на протестну активність. Загалом більш високий (порівняно з нижчим класом) рівень громадської активності середнього класу та, особливо – його “ядра”, може бути пов'язаний з вищим рівнем інтернальності: як зазначалося вище, визначаючи рівень власного впливу на перебіг свого життя за п'ятибальною шкалою, представники “ядра” середнього класу оцінюють його у 4 бали, представники нижчого класу – у 3,1 бали. Найвищий показник інтернальності – у представників вищого класу (4,5 бала) (діаграма “Якою мірою Ви впливаєте ...?”). Разом з тим, представники середнього класу (як і інших груп) низько оцінюють свою спроможність впливати на центральну та місцеву владу (відповідні оцінки становлять лише 1,6 та 1,8 бала).



* За п'ятибальною шкалою від 1 до 5, де “1” означає, що зовсім не впливаєте, а “5” – сильно впливаєте.

Посидання високого рівня інтернальності з усвідомленням низької спроможності впливати на діяльність владних структур також є чинником формування протестного потенціалу соціальної спільноти.



ВИСНОВКИ

Узагальнюючи викладене, можна констатувати, що “ядро” середнього класу (та його периферія) характеризується більш високим, ніж у нижчого класу, рівнем довіри до соціального оточення, суспільства загалом, до державних і суспільних інститутів. Переважна більшість представників “ядра” середнього класу (так само, як його периферії і вищого класу) ідентифікують себе насамперед як громадяни України. Ці чинники позитивно впливають на готовність середнього класу до громадської активності, спрямованої на реалізацію не лише вузькогрупових, але й суспільно значимих цілей.

Представники “ядра” середнього класу (як і вищого) виявляють вищий інтерес до політики і громадської діяльності, порівняно з нижчим класом. Так само вищим, порівняно з представниками нижчого класу, є рівень їх залученості до активної громадської діяльності. Останніми роками зростає частка тих представників середнього класу, які мотивують свою участь у громадській діяльності ідейно-політичними переконаннями.

Однак, громадська активність все ж залишається характерною лише для меншої частини представників цієї соціально-класової групи. Хоча слід зазначити, що той соціально активний прошарок середнього класу, який залучений до активної громадської діяльності, є досить впливовим у сучасному українському суспільстві і значною мірою саме він формує імідж середнього класу і стандарти соціальної поведінки цієї соціально-класової групи.

Найчастіше небажання бути залученим до громадської діяльності пов'язане з тим, що респонденти не бачать користі від неї. Водночас, упродовж останніх років уявлення про “відсутність користі” від громадської діяльності стали менш поширеними серед представників середнього класу.

Більш високий (порівняно з нижчим класом) рівень громадської активності представників “ядра” середнього класу пов'язаний з вищим рівнем інтернальності (уявленнями про те, що вони самі здатні визначати перебіг свого життя).

Громадська активність “ядра” середнього класу значною мірою розвивається як протестна. Очевидно, це пов'язано з особливостями сучасної соціально-політичної та соціально-економічної ситуації, яка склалася в країні, відсутністю налагоджених, стабільних каналів комунікації між різними сегментами українського суспільства, насамперед між владою і громадянським суспільством, низьким рівнем довіри до влади.

Порівняно з нижчим класом, представники “ядра” середнього класу (і вищого класу) частіше готові у випадку порушення своїх прав захищати їх у суді, через звернення до правозахисних організацій та інститутів, а також брати участь у протестних акціях. Однак, для значної частини “ядра” середнього класу (як і для вищого класу) притаманне застосування корупційних схем захисту своїх прав.

За згаданого низького рівня довіри до влади “ядро” середнього класу (і вищого класу) зберігають певний потенціал підтримки суспільно-політичної системи, що складається наразі у країні.

5. ВИСНОВКИ

Завдання проекту полягало насамперед у з'ясуванні, по-перше, наявності в нинішньому українському суспільстві соціальної (соціально-класової) групи, яка найбільшою мірою відповідає уявленням про середній клас (“ядро” середнього класу), по-друге – міри готовності представників цієї групи до сприйняття, просування і захисту демократичних цінностей, норм і стандартів. Відповідно, були обрані методи дослідження – соціологічні опитування та групові інтерв'ю, а також – критерії, які базуються насамперед на самоідентифікації і самооцінках респондентів (самоідентифікаційні критерії)¹.

З використанням критеріїв стійкої ідентифікації (віднесення себе респондентом до середнього класу за тричленною, чотиричленною шкалами та за тестом інтегральної самооцінки становища людини в суспільстві), відносно високого рівня добробуту (не нижче “в цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку викликає труднощі”), високого рівня освіти (не нижче середньої спеціальної), кола спілкування, в якому переважають представники середнього класу, та відчуття спільності інтересів з представниками середнього класу, було виокремлене “ядро” середнього класу, яке становить 14% громадян країни, та периферія середнього класу (35%). До нижчого класу віднесли 31% опитаних, до вищого – дещо більше 1%.

Характеристики респондентів, які віднесли себе до вищого класу, дозволяють припустити, що це переважно представники т.зв. нижчої страти вищого класу². При цьому, за деякими соціальними характеристиками (в т.ч. рівнем громадської активності) вищий клас є ближчим до уявлень про “класичний” середній клас, ніж “ядро” середнього класу.

У соціальній структурі “ядра” середнього класу найчисельнішими групами є фахівці (28%), підприємці та управлінці (по 11%), кваліфіковані робітники (15%), службовці та пенсіонери (по 9%). Отже, більшість “ядра” середнього класу складають наймані працівники. У соціальній структурі вищого класу найбільш чисельні групи – це підприємці (18%), кваліфіковані робітники (15%), фахівці (14%), пенсіонери (13%), управлінці і студенти (по 9%).

Простежується залежність соціально-класової ідентифікації респондентів від типу поселення, віку і статі. У складі “ядра” середнього класу (як і

вищого класу) переважають жителі великих міст³, особи активного трудового віку (до 49 років), радше чоловіки, ніж жінки. Однак, останнє переважно є похідною від вікового чинника, оскільки частка осіб віком старше 60 років серед жінок є в півтора рази вищою, ніж серед чоловіків – а старший вік (і статус пенсіонера) значною мірою підвищують імовірність віднесення респондента до нижчих соціально-класових груп.

Вагомим чинником формування середнього класу є соціальне походження, оскільки спостерігається міжгенераційна відтворюваність – батьки представників “ядра” середнього класу також переважно належали до середнього класу. Представники вищого класу найчастіше відзначають, що їх батьки належали до середнього класу. Це може слугувати підтвердженням тези, що середній клас є базою формування вищого.

Важливим у формуванні середнього класу є також освітній чинник. При цьому, зокрема, представники “ядра” середнього класу (та вищого класу) частіше, ніж представники нижчого класу, підвищують свій освітній і кваліфікаційний рівень. Однак, та обставина, що значна частина молодих людей з високим освітнім рівнем відносить себе до нижчого класу, свідчить про вкрай несприятливу соціально-економічну ситуацію в країні й недоліки в державній політиці зайнятості та освітній і соціальній політиці, є джерелом соціальної напруженості та соціального невдоволення.

Матеріальне становище українського середнього класу не завжди відповідає уявленням про “класичний” середній клас. Рівень добробуту середнього класу є виразно вищим, ніж представників нижчого класу. Однак, якщо в період з 2005р. до 2008р. відбувалося покращення матеріального становища середнього класу, то у 2014р., під впливом багатьох негативних чинників (від світової фінансово-економічної кризи до нинішніх військових дій на території України) рівень його добробуту, порівняно з 2008р., знизився.

“Ядро” середнього класу (як і вищий клас) істотно відрізняються від нижчого класу насамперед за наявністю у його представників інноваційних засобів комунікації і праці (комп'ютера, Інтернету), комфортного житла, автомобілів, роботи, що відповідає кваліфікації. З іншого боку, на наявність автомобіля та зазначеної роботи вказали менше половини представників цієї групи. Стабільний дохід відповідного рівня мають лише

¹ Ці критерії можуть бути названі “суб’єктивно-об’єктивними” – як “суб’єктивні дані щодо фактів” (В.Паніотто). Див.: Середній клас в Україні: критерії ідентифікації (позиції експертів, уявлення і самовизначення громадян). – Бібліотека Центру Разумкова, Київ, 2014, с.9-13.

² До того ж, як свідчить практика соціологічних досліджень, представники вищих страт вищого класу є мало доступними для масових соціологічних опитувань.

³ Найвищою частка представників “ядра” середнього класу є в містах Західного та Центрального регіонів країни.

дещо більше чверті представників “ядра” середнього класу. Досить скромним є і рівень заощаджень “ядра” середнього класу. Хоча ситуація з наявністю заощаджень у його представників є значно кращою, ніж у нижчих соціально-класових груп, але чверть із них зовсім не мають заощаджень і лише 15% вважають, що в разі втрати джерела доходу заощаджень їм вистачить не менше, ніж на півроку.

Поточний рівень доходів середнього класу, хоча переважно забезпечує доступність необхідних матеріальних благ, проте, є недостатнім для повноцінного забезпечення високої якості життя, яка передбачає, зокрема, можливість вкладати достатні кошти у своє (та/або членів родини) здоров'я та освіту, а також – власне, задоволеність різними аспектами життєдіяльності та життям загалом.

Найбільшою мірою представники “ядра” середнього класу (так само, як громадяни України загалом) задоволені стосунками в сім'ї та з людьми, які їх оточують. Помірно задоволені представники “ядра” середнього класу тими аспектами, що характеризують якість їх життя, соціальний статус та умови діяльності, а також рівнем задоволення потреб, пов'язаних з розвитком особистості та самореалізацією.

Найнижчою є задоволеність представників “ядра” середнього класу станом захищеності громадянських прав і свобод, можливістю впливати на суспільне життя, рівнем розвитку демократії, забезпеченням соціальної справедливості в суспільстві, ситуацією в країні в цілому. Можна припустити, що значною мірою саме цим зумовлена та обставина, що відносна більшість (46%) представників “ядра” середнього класу не бачать своєї соціальної перспективи в Україні.

Серед найважливіших умов, які сприяють життєвому успіху, представники всіх соціально-класових груп найчастіше називають не лише наявність здібностей та освіти, а також необхідність наполегливо працювати, але й необхідність мати “потрібні знайомства і зв'язки”. Це характеризує закріплену на рівні соціальних стереотипів “корупційну культуру” українського суспільства, яка охоплює в т.ч. і середній клас. Чим вищу позицію в соціальній ієрархії посідає соціально-класова група, тим вищим є рівень залученості її представників до корупційних відносин.

Так, представники “ядра” середнього класу (а також середнього класу загалом і вищого класу) частіше, порівняно з нижчим класом, готові у випадку порушення їх прав захищати їх у суді, через звернення до правозахисних організацій та інститутів, а також брати участь у протестних акціях. Однак, також для значної частини “ядра” середнього класу (як і для вищого класу) притаманне застосування корупційних схем захисту своїх прав.

Водночас, представники “ядра” середнього класу серед особистісних і соціальних якостей та характеристик, якими повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу,



найрідше називають громадську активність, прихильність до демократичних цінностей, раціональні потреби. Отже, можна стверджувати, що такі цінності, як “раціональні потреби”, “громадська активність” і “прихильність до демократичних цінностей” є недостатньо інтерналізовані у свідомості “ядра” середнього класу та середнього класу в цілому.

Загалом, структура ціннісних орієнтацій представників “ядра” середнього класу та його периферії має багато подібного із структурою ціннісних орієнтацій нижчого класу. Разом з тим, їх вирізняє визнання високої значимості рівня свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень. Представників “ядра” середнього класу, порівняно з нижчим класом, характеризує також більша поширеність у їх середовищі ліберальних соціально-політичних цінностей, зокрема, цінності індивідуальної свободи, уявлення про рівність насамперед як рівності можливостей, серед них менше поширені патерналістські очікування від держави.

Вони частіше характеризують представників свого соціального оточення як людей, для яких характерне прагнення захищати і втілювати в життя демократичні цінності, прагнення жити, не порушуючи норми моралі та закону.

“Ядру” середнього класу також притаманна одна з характеристик, властивих “класичному” середньому класу – розрахунок на свої сили. Зокрема, представники “ядра” середнього класу частіше зазначають, що їм властиві прагнення добробуту за рахунок власної праці, упевненість у своїх силах і розрахунок насамперед на себе.

Переважає більшість представників “ядра” середнього класу (так само як і вищого класу) ідентифікують себе насамперед як громадян України. Це можна розглядати як прояв громадянської позиції, відповідальності не лише за себе, свою родину, регіон чи соціальну групу, але й за долю країни в цілому. Разом з тим, відносно висока частка (насамперед, серед жителів Сходу і Донбасу) тих, хто ідентифікує себе не з країною, а з регіоном (у т.ч. і серед представників “ядра” середнього класу), свідчить про існування істотних проблем з формуванням громадянської свідомості.



Представники “ядра” середнього класу (поряд з вищим класом), порівняно з нижчим класом, проявляють вищий інтерес до політики і громадської діяльності, їм також частіше притаманні стійкі політичні переконання – що, очевидно, зумовлює і вищий рівень їх громадської активності. За останні роки зросла частка тих представників середнього класу, які мотивують свою участь у громадській діяльності саме ідейно-політичними переконаннями. Однак, громадська активність все ж залишається характерною лише для меншої частини представників цієї соціально-класової групи. При цьому, слід зазначити, що той соціально-активний прошарок середнього класу, який залучений до активної громадської діяльності, є досить впливовим у суспільстві і значною мірою саме він формує імідж середнього класу і стандарти соціальної поведінки українського середнього класу загалом.

Чинником вищого, (порівняно з нижчим класом) рівня громадської активності представників “ядра” середнього класу, очевидно, є також вищий рівень їх інтернальності (уявлень про те, що вони самі здатні визначати перебіг свого життя). Водночас, представники середнього класу (як і інших груп) низько оцінюють свою спроможність впливати на центральну та місцеву владу. Поєднання високого рівня інтернальності з усвідомленням низької спроможності впливати на діяльність владних структур є одним із чинників формування протестного потенціалу цієї соціально-класової групи.

“Ядро” середнього класу відзначається найвищою з-поміж соціально-класових груп довірою до найближчого соціального оточення, а також досить високим рівнем толерантності. До цього слід додати, що відчуття спільності інтересів із середнім класом було визначене як дефінітивна ознака “ядра” середнього класу (тобто таке відчуття притаманне всім представникам цієї групи). Поєднання цих характеристик може розглядатися як одна з передумов

соціальної інтеграції середнього класу як суб’єкта соціальної активності.

Аналізуючи показники відчуття спільності інтересів, слід мати на увазі, що йдеться не про винятково економічні інтереси, але й про інтереси ціннісного, світоглядного характеру. Як писав А.Турен: “Критеріями виявлення класових акторів у конкретному історичному контексті виступають соціальні рухи з відстоювання специфічних культурних моделей та орієнтацій”⁴. Тобто, соціально-класова солідарність може проявлятися (і в сучасному суспільстві проявляється дедалі частіше) не лише у відстоюванні спільних економічних інтересів, але й спільних соціокультурних цінностей, які виступають інтегруючим чинником тієї чи іншої спільноти. Певною мірою підтвердженням цього був феномен Майдану, учасники якого навряд чи були об’єднані економічними інтересами.

Узагальнюючи наведені характеристики середнього класу та його “ядра”, можна бачити, що, з точки зору прихильності до демократичних цінностей, норм і стандартів, готовності до їх просування, ці характеристики є досить суперечливими – як суперечливими є і тенденції суспільно-політичного розвитку країни. “Ядро” українського середнього класу має певний потенціал сприйняття зазначених цінностей, норм і стандартів, об’єднання з метою їх відстоювання і просування. Однак, є підстави стверджувати, що реалізація цього потенціалу значною мірою залежить від позиції і діяльності влади.

У зв’язку з цим привертає увагу та обставина, що з п’яти партій, які утворили парламентську коаліцію у Верховній Раді VIII скликання, декларували підтримку середнього класу у своїх передвиборчих програмах лише дві – “Народний фронт” і “Батьківщина”. При цьому, з контексту програмних положень, в яких згадується середній клас, випливає, що він ототожнений з класом підприємців, оскільки про нього йдеться тільки у зв’язку з підтримкою малого й середнього підприємництва. Відповідно, в офіційних парламентських та урядових документах – Коаліційній угоді і Програмі діяльності Кабінету Міністрів України – термін “середній клас” не згадується, йдеться винятково про малий і середній бізнес.

Водночас, у цих документах не передбачена принципова реформа оплати праці. Таким чином, фактично поза увагою діючої влади залишається переважна більшість середнього класу в його сучасному розумінні – наймані працівники, насамперед, ті соціально-професійні групи, трудова діяльність яких передбачає високий рівень освіти і кваліфікації (учителі, лікарі, науковці, державні службовці та ін.).

Ігнорування інтересів більшості українського середнього класу може призвести як до згортання процесу його формування, так і до реалізації його протестного потенціалу, в т.ч. і в непередбачуваних формах.

⁴ Цит. за: Куценко О.Д. Общество неравных. Классовый анализ неравенств в современном обществе: попытки западной социологии. – Харьков, 2000, с.178.

НАСЕЛЕННЯ ІЗ СЕРЕДНІМИ ДОХОДАМИ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ

*Автори доповіді: Елла ЛІБАНОВА,
Людмила ЧЕРЕНЬКО,
Олександр ВАСИЛЬЄВ,
Анна РЕУТ*

Дискусія навколо наявності в Україні середнього класу найчастіше зводиться до проблеми термінологічного визначення, а від відповіді на питання, що ми розуміємо під українським середнім класом, повністю залежать подальші оцінки та висновки експертів. Отже, середній клас – це певна група, що посідає серединну позицію в суспільній ієрархії, або, відповідно до класичного розуміння – особлива соціальна група, яка має принципові відмінності від решти суспільства та набуває ваги соціального класу за умови значного чисельного наповнення (аж до розмірів найбільш вагомої соціальної групи) та виконання притаманних лише їй функцій.

Згідно з першим підходом, середній клас у тих чи інших масштабах має існувати в будь-якому суспільстві, згідно з другим – його існування в суспільстві, яке не досягло певного рівня розвитку, видається сумнівним. Ідентифікація середнього класу, визначеного за другим підходом, – це суто соціологічна проблема, оскільки необхідно встановити факт існування особливої групи, яку об'єднує система відносин, поглядів, поведінки, цінностей тощо, яка безумовно ідентифікує себе з такою особливою групою, а отже – має наміри і здатність до виконання специфічних для середнього класу функцій. Натомість, для виокремлення суспільної групи, яка посідає серединне становище з огляду на об'єктивні характеристики, насамперед соціально-економічні, достатньо орієнтуватися на суто об'єктивні, більш-менш якісні джерела інформації.

Специфікою українського суспільства періоду незалежності була вкрай низька самооцінка громадянами власного статусу, особливо у випадках оцінки майнових і споживчих можливостей. Відповідно ті особи, яких за першим підходом об'єктивно можна було б віднести до українського середнього класу, часто не ідентифікували себе з цією соціальною групою. Їх позицію можна визначити радше як обґрунтування неналежності, ніж пошук аргументів на користь належності до середнього класу, при цьому найпоширенішим поясненням була (і є) відсутність певних матеріальних благ чи споживчих можливостей. Причин такої самооцінки можна навести багато, проте головною з них все ж традиційно виступає орієнтація на стандарти європейського т.зв. “верхнього” середнього класу, а не на українські суспільні стандарти.

Отже, сьогодні недостатньо шукати визначення українського середнього класу в науковій літературі та науковому середовищі. Більш коректним було б встановлення сутності цього поняття крізь призму поглядів самого суспільства. І якщо виявиться, що між баченням суспільства, особливо його середніх прошарків, та реальністю пролягає прірва, то буде очевидним висновок про несформований середній клас у його класичному розумінні.

1. ВИОКРЕМЛЕННЯ ГРУПИ НАСЕЛЕННЯ ІЗ СЕРЕДНІМИ ДОХОДАМИ

Середній клас може бути ідентифікований за низкою суб'єктивних та об'єктивних характеристик, причому ключову роль у цьому процесі відіграє соціологічна складова, оскільки:

- 1) самоідентифікація є ключовою ознакою та основною підставою для віднесення людини до середнього класу;

- 2) без соціологічної складової неможливо перевірити інші критерії на адекватність з точки зору бачення суспільства.

Проте, об'єктивні характеристики дозволяють більш точно оцінити соціально-демографічний та соціально-економічний портрет представника середнього класу, специфіку його поведінки на споживчому ринку та майновий статус, порівняно з іншими групами суспільства. Крім того, аналітичні узагальнення на

ПРО МЕТОДОЛОГІЮ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційною базою цього дослідження слугувало обстеження умов життя домогосподарств України, яке здійснюється Державною службою статистики України (Держстат) щоквартально на постійній основі та відповідає базовим міжнародним вимогам до обстежень такого типу. Основною проблемою цього джерела інформації є зміщення вибірки в бік населення з низькими доходами, що призводить до зниження якості показників доходів і пов'язаних з ними характеристик. Слід зазначити, що аналогічні обстеження в інших країнах мають схожі вади внаслідок ряду об'єктивних причин суспільної природи та суто технічних особливостей.

У цьому дослідженні **населення із середніми доходами** визначено експертним шляхом на основі аналізу природних розривів ранжованого ряду 1%-х груп за показником сукупних еквівалентних витрат. Природні розриви, на думку авторів, мають цілий ряд переваг при дослідженні розподілу за доходами, а саме: вони є більш чутливими до змін соціально-економічного середовища й відразу реагують на внутрішні та зовнішні впливи. Наприклад, швидке зростання реальних доходів на макро- та мікрорівні після 2001р. спричинило помітне розширення у групі населення із середніми доходами, а негативні зміни після 2008р. знівеливали межі всередині групи, проте сприяли процесу "розмивання" межі між групою з середніми і групою з високими доходами.

У дослідженні в якості змінної доходів використані показники витрат – як такі, що краще відбивають реальне матеріальне забезпечення домогосподарств в умовах значних масштабів незареєстрованого сектору економіки. Сукупні витрати визначені відповідно до методології Держстату. Для перерахунку сукупних витрат на умовно дорослу особу в домогосподарстві використано еквівалентну шкалу 1,0; 0,7; 0,7.

Експертним шляхом було виокремлено дві групи населення із середніми доходами: звужену та розширену. Перша група (звужена) фактично зливається з групою з високими доходами, що більшою мірою відповідає реальному рівню споживання середнього класу (з огляду на зазначені вище вади обстеження), але є надто нечисленною для пошукового аналізу внаслідок проблем репрезентативності

вибіркової сукупності (складає лише 5% населення). Тому було вирішено збільшити досліджувану сукупність шляхом об'єднання групи населення із середніми та групи з високими доходами. Розширена група є значно більшою (14% за даними 2013р.), що дає змогу робити кількісні оцінки і співставлення всередині групи, а також поєднувати її з сукупностями, визначеними за іншими об'єктивними критеріями.

Групи населення за доходами	Питома вага, %	Межі дохідних груп, грн. на міс.	Середні еквівалентні витрати, грн. на міс.	Медіанні еквівалентні витрати, грн. на міс.
Злиденне населення	11,0	до 950	768,9	795,7
Бідне населення	13,5	950 – 1 187	1 076,6	1 078,9
Населення із доходами, нижче середніх	61,5	1 178-2 520	1 724,2	1 673,3
Населення із середніми доходами	9,0	2 520-3 484	2 911,1	2 891,3
Населення з високими доходами	5,0	від 3 484	4 849,1	4 142,3
Все населення	100	X	1 794,8	1 583,2

Населення із середніми доходами з вищою освітою – особи, які належать до групи населення із середніми доходами та мають базову, неповну чи повну вищу освіту (включно з технікумами та коледжами).

Населення із середніми доходами та достатнім статусом на ринку праці – особи, із середніми доходами, що мають статус роботодавця або найманого працівника. Недоліком цього групування, пов'язаним з обмеженнями інформаційної бази, є зрівнювання всіх найманих працівників, незалежно від посади та виконуваної роботи. При цьому, до розрахунку категорично не беруться самозайняті – як особи, які виявилися неконкурентоспроможними на ринку праці.

Населення із середніми доходами, вищою освітою та достатнім статусом на ринку праці – особи, які одночасно відповідають усім трьом зазначеним вище характеристикам.

основі об'єктивних показників можуть ілюструвати не лише статичний зріз, але й результати тривалих процесів у суспільстві.

У цілому по Україні до населення із середніми доходами у 2013р. належало 14% населення¹. Чисельність цієї групи поступається не лише значенню останнього докризового (2007) року, але й 2002р., що свідчить про розгортання негативних процесів у суспільстві, які в останній період економічної кризи 2008-2009рр. посилювали свою дію та зумовлювали погіршення соціальної структури суспільства (таблиця "Чисельність і частка населення із середніми доходами у структурі населення України").

У випадку приєднання до дохідного критерію фактору освіти чи/та статусу на ринку праці динаміка виглядає позитивною – спостерігається помітне збільшення контингентів, які відповідають одночасно

2-3 критеріям. Стосовно освіти це можна пояснити поступовим входженням до досліджуваних вікових контингентів осіб, які отримували освіту в пострадянський період². У 2013р. 9,8% населення потрапляли до групи населення із середніми доходами і мали диплом про вищу освіту, 9,4% – відповідали умові середньодохідності та мали достатній статус на ринку праці, а 6,6% – відповідали одночасно трьом вимогам.

Частка групи населення із середніми доходами у складі населення має пряму залежність від розміру населеного пункту – зростає зі збільшенням розміру населеного пункту: в сільській місцевості вона складає лише 8,1%, у малих містах – є в 1,5 рази вищою (12,4%), у великих містах без Києва – 16,8%. Зрозуміло, що найбільша частка населення із середніми доходами характерна для Києва – тут до цієї групи потрапляє кожна третя особа (34,6%) (діаграма "Частка групи населення із середніми доходами у складі населення"³).

Чисельність і частка населення із середніми доходами у структурі населення України

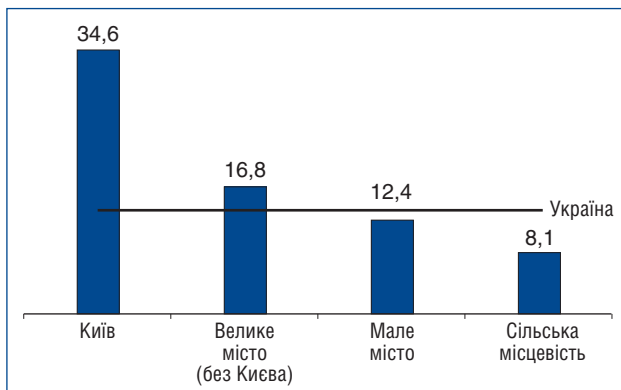
	Чисельність населення із середніми доходами, тис. осіб			Частка населення із середніми доходами, %		
	2002	2007	2013	2002	2007	2013
Населення із середніми доходами	7 432,9	7 864,2	6 137,4	15,6	17,4	14,0
• з вищою освітою	3 205,3	3 582,2	3 086,7	6,7	7,9	9,8
• з достатнім статусом на ринку праці	2 945,1	3 666,4	2 945,1	6,2	8,1	9,4
• з вищою освітою та достатнім статусом на ринку праці	2 073,8	2 584,6	2 080,8	4,3	5,7	6,6

¹ Події кінця 2013р. погіршили загальний розподіл населення за доходами. Достатньо зазначити, що за даними дев'яти місяців 2013р. спостерігалась інша картина: частка населення із середніми доходами складала 16,5%, тобто менше, ніж у відповідному періоді 2007р. (17,4%), але трохи вище за 2002р. (15,6%).

² Упродовж останнього десятиріччя відсоток випускників загальноосвітніх шкіл, які продовжують навчання у ВНЗ, суттєво зріс, що сприяло поступовому підвищенню як частки осіб з вищою освітою, так і середньої тривалості навчання.

³ Тут і далі в тексті, якщо не вказано інше, дані, наведені в таблицях і діаграмах, є розрахунками авторів за мікроданими обстеження умов життя домогосподарств Держстату.

Частка групи населення із середніми доходами у складі населення, % за типом населеного пункту, 2013р.



2. СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИЙ ПОРТРЕТ ДОМОГОСПОДАРСТВА ІЗ СЕРЕДНІМИ ДОХОДАМИ

Порівняння основних характеристик домогосподарств звуженої і розширеної груп⁴ свідчить про їх спорідненість. Так, для них характерним є проживання насамперед у великих містах (67% та 59%, відповідно), що зумовлюється більшими можливостями в отриманні доходів. Домогосподарства із середніми доходами звуженої і розширеної груп, порівняно з середньостатистичним українським домогосподарством, характеризуються нижчим показником дітності – лише 13% і 20%, відповідно (порівняно з 38% в цілому по країні), мають у своєму складі дітей. Серед бездітних домогосподарств цих груп переважають одно- або двоосібні, що складають 83-84% сукупності. Отже, основні характеристики двох зазначених груп населення із середніми доходами є досить подібними, що дає змогу розглядати розширену групу для більш детальних уявлень про портрет їх “класичного представника” – типового домогосподарства із середніми доходами.

Типові домогосподарства із середніми доходами

- складаються з однієї (33%) або двох (36%) осіб. У 80% випадків такі домогосподарства не мають дітей, в решті, як правило, є лише одна дитина, причому малолітні діти зустрічаються вдвічі рідше, ніж у середньому по країні;
- переважно складаються тільки з осіб працездатного віку (43% домогосподарств);
- у 52% домогосподарств головою є жінка, в більшості випадків (62%) освіта голови є вищою, що майже в 1,5 рази перевищує середній по країні показник. При цьому, у 57% випадків голова домогосподарства є працюючою особою (проти 46% у середньому по країні);
- у цілому, **дорослі члени домогосподарств** характеризуються високим рівнем освіти – 64% з них мають вищу освіту (проти 46% в середньому по країні);
- більшість із них працюють – 57% (проти 47%). Також вищою є частка роботодавців – 1,6% проти 0,6%;
- рідше працюють на приватних підприємствах, ніж у середньому по країні (29% проти 36%),

і частіше – на державних підприємствах та в установах (44% проти 39%);

- частіше, ніж решта працюючих, зайняті в добувній промисловості, фінансовій і страховій діяльності, інформації і телекомунікації, професійній, науковій і технічній діяльності, освіті, державному управлінні; рідше – в сільському господарстві, будівництві, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги;
- характеризуються вищим рівнем професійної відповідності. Так, у переробній промисловості 70% працюючих з цієї групи отримали вищу освіту в галузі технічних наук, тоді як для інших працівників цей показник складає 62%; у сфері освіти відповідність отриманій освіті складає 62% проти 58%, в охороні здоров'я – 70% проти 62%.

Якщо на групу населення із середніми доходами накласти додаткові умови, що більшою мірою відповідають класичному розумінню середнього класу, а саме – обов'язкову наявність вищої освіти та наявність заняття, що приносить дохід, то можна говорити про певне “ядро” групи населення із середніми доходами. Основні його характеристики в цілому відповідають тим, що були розглянуті вище. Представники т.зв. “ядра” проживають переважно у великих містах (понад 60%), що пояснюється як вищими стандартами оплати праці в таких населених пунктах, так і кращими можливостями працевлаштування та більшим скученням осіб з вищою освітою.

Типовим домогосподарством - представником “ядра” групи із середніми доходами є сім'я без дітей, всі члени якої перебувають у працездатному віці. Вони складають 49% усієї сукупності. При цьому, серед них переважають сімейні пари (43%) та однаки (38%). Відповідно серед представників “ядра” менша, порівняно з рештою населення України, частка сімей з дітьми: лише 29% проти 38% в середньому по країні, при цьому 82% таких сімей мають лише одну дитину, а багатодітних сімей практично немає.

Таким чином, типовими представниками групи населення із середніми доходами в Україні є **одно- або двоосібні домогосподарства, що складаються переважно з осіб працездатного віку (до 49 років), проживають здебільшого у великих містах, мають у своєму складі переважно осіб з вищою освітою, працюють за наймом і, як правило, відповідно до отриманої освіти.**

3. ДОХОДИ: РІВЕНЬ, ДЖЕРЕЛА НАДХОДЖЕНЬ, СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ

Портрет класичного представника групи населення із середніми доходами дає основні відповіді на питання щодо **джерел формування доходів – їх головна частина має надходити від зайнятості.** Дійсно, т.зв. трудові доходи (від оплати праці та підприємницької діяльності) представників групи населення із середніми доходами становлять 61,4% сімейного бюджету, що значно більше, порівняно з бідними домогосподарствами (49,6%) та середньокраїнським показником (56,5%) (таблиця “Структура загального доходу домогосподарств”).

Рідше, ніж у представників інших сукупностей, доходи досліджуваної групи формуються за рахунок пенсій (20,1% проти 26,5% серед бідних та 24% в

⁴ Як зазначалося вище, звужена група складає близько 5% населення й не може бути детально розглянута. Тому представлені характеристики здебільшого орієнтуються на розширену групу, яка у 2013р. складала 14% населення.

Структура загального доходу домогосподарств, %

	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні
Оплата праці	52,3	55,7	47,5
Пенсії	24,0	20,1	26,5
Грошова допомога від родичів і знайомих	4,4	6,6	3,5
Доходи від підприємницької та індивідуальної діяльності	4,2	5,7	2,1
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	3,9	2,2	5,7
Інші соціальні трансферти	3,9	2,1	6,9
Доходи від продажу продукції з особистого підсобного господарства	2,9	2,1	4,0
Пільги та субсидії	1,0	1,0	0,6
Доходи від власності	0,8	0,5	1,0
Надходження від продажу власного майна	0,4	1,7	0,0
Інші надходження	2,4	2,3	2,4

середньому по країні). Група населення із середніми доходами має помітно меншу частку в доходах від інших соціальних трансфертів (крім пільг і субсидій) – 2,1% проти 6,9% у бідних та 3,9% в середньому по країні.

Пенсії. Уже понад десятиліття в Україні пенсії є другим за вагомістю джерелом доходів домогосподарств. Сьогодні отримувачами пенсійних виплат є понад половину (55,5%) домогосподарств України, тобто у складі кожного другого домогосподарства

є хоча б один пенсіонер. У групі населення із середніми доходами отримувачами пенсійних виплат був досить значний відсоток домогосподарств (51,8%), що на фоні соціально-демографічних характеристик цієї групи може свідчити про існування в її складі прошарку осіб працездатного віку, які вийшли на пенсію за основним місцем роботи в рамках спеціальних законів (силові структури, зайняті на шкідливому виробництві, інші пільгові категорії). На користь такого висновку свідчить і той факт, що розмір пенсійної виплати в групі населення із середніми доходами в середньому на 416 грн. перевищує значення по всій сукупності домогосподарств.

Стипендії. В Україні стипендії як окремо взяте джерело доходу не можуть забезпечити його отримувачу місце в лавах групи із середніми доходами. Впродовж 2013р. розмір стипендій навіть у вищих навчальних закладах III-IV ступеню акредитації був закріплений на рівні 730 грн., для відмінників – 790 грн. Це зумовлює низьку вагомість цього джерела доходу як по країні в цілому, так і в групі із середніми доходами – частка стипендій у доходах українців складала лише 0,63%; в бюджеті домогосподарств із середніми доходами – 0,45%. Проте, частка домогосподарств - отримувачів стипендій у групі населення із середніми доходами є дещо вищою, ніж по країні в цілому – 6,1% проти 5,8%, що свідчить про ширші можливості, принаймні фінансові, для навчання.

Соціальні трансферти. Окремої уваги під час дослідження доходів у вигляді соціальних трансфертів потребує система допомог, які виплачуються за страховим принципом (насамперед, допомога по безробіттю) або з державного бюджету у вигляді соціальних виплат.

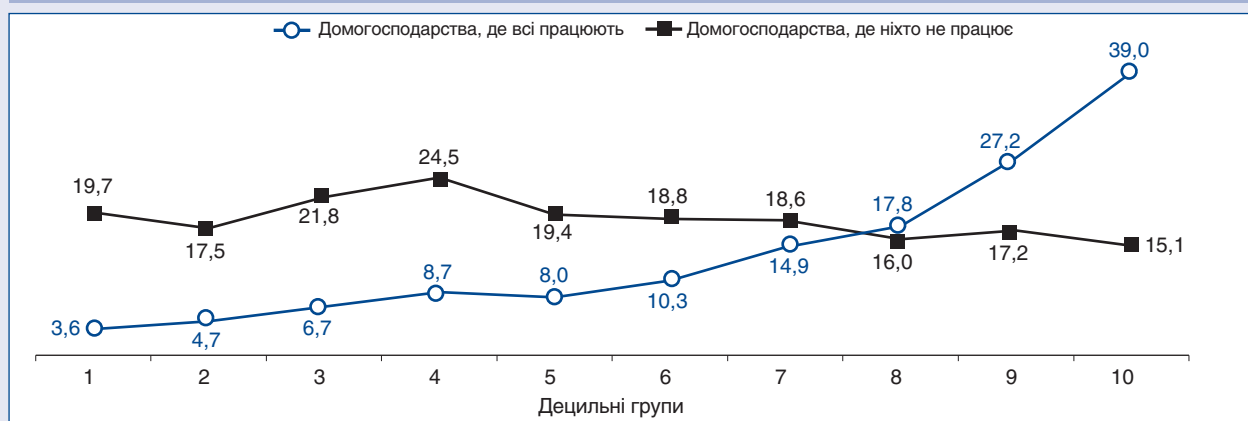
ПРАЦЯ (ЗАЙНЯТИСТЬ) ЯК ДЖЕРЕЛО ДОХОДУ

Незважаючи на низькі стандарти оплати праці в Україні та потужну економічно необгрунтовану компоненту формування диференціації, праця поки що приносить вищі статки, ніж надходження з нетрудових джерел (соціальні трансферти, доходи від оренди, від акцій тощо), і лише зайнятість сьогодні може забезпечити просування до вищих дохідних груп. Серед домогосподарств, які складаються винятково з працюючих осіб, більшість тяжіє до верхніх децильних груп, і лише незначний відсоток перебувають у зоні низьких доходів. Натомість, домогосподарства з непрацюючих осіб більш рівномірно розподілені за децильними групами, з найбільшою концентрацією у 2-7 групах.

Остання економічна криза завдала серйозного удару по тій частині нерівності, яка була обумовлена індивідуальною продуктивністю, в результаті чого відбулося зменшення ролі оплати праці у формуванні загальної нерівності та зниженні диференціації

в оплаті праці. Внаслідок кризи оплата праці стала робити менший відносний внесок (порівняно з попередніми роками) в коефіцієнт Джині, який вимірює загальну диференціацію за доходами. А з іншого боку, зменшилася диференціація самої заробітної плати – коефіцієнт Джині за змінною заробітної плати став меншим.

Внесок оплати праці у формування загальної нерівності в суспільстві стрімко знижувався у 2008-2010рр., і хоч у 2011р. намітилася позитивна тенденція його зростання, дані 2013р. не досягли докризового рівня (62,1% проти 64,4% у 2007р.). Ефект розмивання економічно обгрунтованої компоненти нерівності чи перетікання її в неофіційний сектор може загострити соціальні проблеми та посилити напруженість у суспільстві: з одного боку, через зниження економічної і соціальної активності населення, з іншого – через недоотримання бюджетом коштів для забезпечення соціальних трансфертів.

Розподіл домогосподарств залежно від наявності в їх складі працюючих осіб, % за децильними групами


Допомога по безробіттю

Чисельність зареєстрованих безробітних на кінець жовтня 2013р. становила 10 тис. осіб, або 21% усіх безробітних працездатного віку, визначених за методологією МОП. Допомогу по безробіттю отримували 81,4% осіб, які мали статус безробітного⁵. Серед отримувачів допомоги кожен дев'ятий належав до групи населення із середніми доходами та майже кожен третій – до бідних. Відповідно, серед бідних допомогу отримували 4,1%, у групі населення із середніми доходами – лише 2,1%. Проте, факт наявності в останній групі не просто безробітних осіб, а отримувачів відповідної допомоги, може свідчити не лише про наслідки впливу економічної кризи на ринок праці, але й про певні настрої в суспільстві, з точки зору отримання соціальних трансфертів.

Державна соціальна допомога сім'ям з дітьми. Цей вид соціальної підтримки населення відзначається майже стовідсотковим охопленням потенційних реципієнтів⁶. Ця програма має переважно категорійний характер, а в частині допомоги при народженні – винятково категорійний характер, оскільки її метою є вплив на демографічну ситуацію у країні. За даними 2013р., хоча б один вид допомоги на дітей отримували 13,8% домогосподарств країни, з них кожне 15 (6,9%) належало до групи населення із середніми доходами. В цій групі лише 5,5% домогосподарств отримували певну виплату на дітей, що повністю відповідає соціально-демографічному складу населення із середніми доходами (з переважанням однаків або сімейних пар без дітей).

Система соціальної допомоги на категорійних засадах

В Україні система соціальної допомоги будувалася на засадах належності до певної категорії нужденних і лише з часом у рамках її вдосконалення та реформування було розпочато перехід на адресні засади. На цей час, у результаті вжитих заходів, певні види соціальної підтримки сімей з дітьми передбачають перевірку рівня доходу лише за умови претендування реципієнта на вищий розмір виплати. А отже – отримати грошову виплату може особа, належна до певної категорії, незалежно від її рівня доходів.

Крім допомоги на дітей виняткового на категорійних засадах надаються й інші види виплат, зокрема:

- допомога інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам;
- компенсаційні виплати та допомоги громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи (близько 12 виплат⁷);
- допомога на догляд (щомісячна грошова допомога малозабезпеченій особі, яка проживає разом з інвалідом I чи II групи внаслідок психічного розладу, який, за висновком лікарської комісії медичного закладу, потребує постійного стороннього догляду, на догляд за ним);
- соціальна допомога на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошове забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам.

Система соціальних пільг. Особливим видом соціальної підтримки, що діє на категорійних засадах, є система соціальних пільг. У 2013р. хоча б одну пільгу отримували 42,8% домогосподарств країни, при цьому майже кожне шосте (17,6%) належало до групи населення із середніми доходами. Якщо серед бідних доходів у вигляді соціальних пільг мали 35,1%, то у групі населення із середніми доходами – 43,5%, що свідчить про спрямованість цього виду трансферту переважно на небідне населення.

Система соціального захисту в Україні: вплив на нерівність

Традиційно система соціального захисту будь-якої країни орієнтована на підтримку вразливих груп населення і таким чином передбачає певний вплив на зниження загальної нерівності в суспільстві.

В Україні система соціального захисту орієнтована на посилення нерівності, особливо в частині пенсій і соціальних пільг, які роблять істотний додатний внесок до диференціації населення за доходами. Але якщо внесок у загальну нерівність від пенсій складає меншу питому вагу, порівняно з їх вагою у структурі доходів, то внесок соціальних пільг у нерівність перевищує їх роль у формуванні доходів населення (1,1% проти 0,9%). Таким чином, можна припустити, що найбільшу вигоду від користування пільгами мають більш забезпечені верстви населення.

Показники внеску соціальних пільг у загальну нерівність доходів населення України свідчать про невиконання цією програмою функцій соціального захисту вразливих верств населення. І хоча соціальні пільги складають сьогодні в доходах населення країни більшу частку, ніж усі програми соціальної допомоги (за винятком допомоги сім'ям з дітьми), вони не адресовані бідному населенню, підсилюючи тим самим необґрунтовану нерівність у суспільстві.

Вплив окремих видів соціальної підтримки на загальне розшарування в суспільстві (на основі розкладання коефіцієнту Джині-Тейла)

	Питома вага в структурі загальних доходів, %	Внесок у Джині-коефіцієнт, %
Допомога на дітей	2,39	-2,00
Допомога малозабезпеченим сім'ям	0,19	-0,41
Інші види допомоги	0,43	0,34
Житлові субсидії	0,10	0,00
Соціальні пільги	0,85	1,12

Відповідно, основні програми соціальної підтримки по-різному орієнтовані на населення із низькими доходами. Такі висновки підтверджуються результатами аналізу частки загальної суми коштів кожної з програм, що надходять до різних децильних груп. Якщо кошти програми малозабезпеченим сім'ям зосереджені в найбільш бідних 1-4 децильних групах, то кошти програми соціальних пільг тяжіють до найбагатших 8-10 децильних груп. При цьому, допомога сім'ям з дітьми має здебільшого рівномірний розподіл, але з більшою концентрацією в зоні низьких доходів і меншою – в зоні високих доходів. Натомість, житлові субсидії практично не представлені в крайніх (найбагатших і найбідніших групах), а зосереджені переважно в середній зоні – з 3 до 8 децильних груп.

Соціальна допомога на адресних засадах. Сьогодні єдиною допомогою, яка працює винятково на адресних засадах і демонструє високу соціальну ефективність, є допомога малозабезпеченим сім'ям. Високий ступінь адресації бідним цього виду виплати обумовлений здебільшого надто низьким її рівнем, проте навіть це не убезпечує від потрапляння до програми небідного населення. Так, за даними 2013р., в Україні допомогу по малозабезпеченості отримували 2,2% домогосподарств. При цьому, 52,3% отримувачів допомоги були бідними, майже 3% – належали до групи населення із середніми доходами. І хоча це надто малий відсоток (у групі населення із середніми

⁵ Головач О.Л. Ринок праці станом на кінець жовтня 2013р. – Інтернет-видання "UA-Reporter", <http://ua-reporter.com/novosti/143841>.

⁶ Законодавство України серед загального кола сімей з дітьми, на основі врахування найвпливовіших соціально-економічних процесів на рівень і спосіб їх життя, визначає шість найбільш уразливих типів, які мають право на державну соціальну підтримку у формі матеріальної виплати. А саме: (1) допомога у зв'язку з вагітністю та пологами; (2) допомога при народженні дитини; (3) допомога при всиновленні дитини; (4) допомога по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку; (5) допомога на дітей, над якими встановлено опіку чи піклування; (6) допомога на дітей одиницею матерям.

⁷ Інформація щодо компенсаційних виплат постраждалим внаслідок аварії на ЧАЕС у 2013р. – Офіційний сайт Гайсинської районної державної адміністрації, <http://www.gaysin-rda.gov.ua/2012-08-18-21-26-10/216.html>.

доходами отримувачі допомоги складають лише 0,2%, тобто у межах статистичної похибки), проте він свідчить як про значні масштаби незареєстрованих доходів, що дає змогу небідним претендувати на адресні виплати, так і про домінування утриманських настроїв у суспільстві, коли далеко небідні домогосподарства вважають за нормальне кожні шість місяців збирати довідки і звертатися до органів соціального захисту за незначними виплатами.

Крім допомоги по малозабезпеченості, в Україні на засадах адресності реалізовується **програма житлових субсидій**, яка діє з 1996р. з метою запобігання зростанню заборгованості населення перед комунальними службами в умовах наближення тарифів до собівартості відповідних послуг. Згідно з чинним законодавством, право на участь домогосподарства у програмі житлових субсидій визначається з урахуванням рівня його доходу та питомої частки витрат на оплату житлово-комунальних послуг (15% сукупного доходу для всіх типів сімей, 10% – для сімей, які мають у складі пенсіонерів, інвалідів і дітей віком до 18 років).

У 2013р., незважаючи на те, що в середньому по країні витрати на товари та послуги житлово-комунальної сфери не перевищували 8,4% (6,7% – у групі населення із середніми доходами), програмою житлових субсидій скористалися 4,4% українських домогосподарств. З них кожне 12 домогосподарство-реципієнт належало до групи із середніми доходами, кожне шосте – до бідних. При цьому, ефективність цього виду соціального трансферу залишається дуже низькою впродовж багатьох років – **у 2013р. до бідних потрапило лише 17% всіх коштів програми**. Серед бідних субсидію отримали 3,8%, що менше, ніж у середньому по країні, а в групі населення із середніми доходами отримувачі субсидій склали 2,2%. Таким чином, програма не має чіткої орієнтації на верстви населення із низькими доходами, а домогосподарства групи із середніми доходами досить активно користуються цим видом підтримки.

Отже, наявність у структурі доходів представників групи населення із середніми доходами таких джерел, як соціальна допомога, насамперед її адресних видів, свідчать, з одного боку, про значні масштаби незареєстрованих доходів у країні та недосконалий механізм відбору потенційних реципієнтів допомоги, що дозволяє входити до програм небідним домогосподарствам, а з іншого – про ціннісні орієнтації представників групи із середніми доходами, більш характерні для соціально вразливих і неактивних членів суспільства, націлених на максимальне отримання всіх формально належних видів підтримки від держави.



⁸ У 2002р. забезпеченість групи населення із середніми доходами традиційними товарами тривалого користування також була помітно вищою за середньоукраїнськи значення.

4. МАЙНОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ ІЗ СЕРЕДНІМИ ДОХОДАМИ

Товари тривалого користування. Домогосподарства із середніми доходами традиційно краще забезпечені як рухомим, так і нерухомим майном. Забезпеченість товарами тривалого користування (рухомим майном) у цій групі є помітно вищою, порівняно із загальноукраїнськими показниками, – причому, сьогодні це справедливо не стільки для загальнозжитованих, скільки для рідкозжитованих і високовартісних товарів⁸ (таблиця “*Забезпеченість домогосподарств товарами тривалого користування*”). Так, якщо забезпеченість холодильниками та кольоровими телевізорами перебуває на середньому по країні рівні, то забезпеченість кондиціонерами, автомобілями та комп’ютерною технікою є на 25-50% вищою.

Забезпеченість домогосподарств товарами тривалого користування, %

	2002		2012	
	Україна	Населення із середніми доходами	Україна	Населення із середніми доходами
Холодильник	95,9	90,4	97,5	97,4
Кольоровий телевізор	86,5	72,4	95,7	95,8
Мобільний телефон	-	-	95,0	90,8
Пральна машина	83,5	73,9	89,5	86,6
Мікрохвильова піч	7,9	2,7	50,8	40,8
Відеотехніка (відеомагнітофони, DVD, цифрові фотоапарати)	28,0	14,5	44,4	36,7
Комп’ютер	8,0	2,7	39,8	32,6
Автомобіль	27,4	15,4	28,6	21,6
Ноутбук	-	-	18,1	13,2
Музичний центр	9,9	4,5	17,1	12,8
Кондиціонер	1,2	0,3	11,7	7,8

Загалом лівова частка (90% і більше) домогосподарств із середніми доходами мають у користуванні холодильник, пральну машину, кольоровий телевізор і мобільний телефон, практично кожне друге – комп’ютер чи ноутбук та відеотехніку, кожне третє – автомобіль, кожне восьме – кондиціонер.

Житло та житлові умови. Домогосподарства із середніми доходами, як і решта домогосподарств країни, мешкають переважно у приватному житлі – 91,6% проти 94,6% в середньому по країні. Проте, вони значно частіше за інші групи населення винаймають житло – 6,8% проти 3,5% по країні в цілому (таблиця “*Розподіл домогосподарств за типом власності на житло*”). Примітно, що найвищий відсоток мешканців приватного житла – серед бідних домогосподарств (96,2%); зрозуміло, вони мають найменше ресурсів, щоб винаймати житло (1,6%), проте не відбувається його заміщення державним чи відомчим житлом. Отже, очевидним є висновок: **придбання житла сьогодні є практично недоступним для групи населення із середніми доходами, тому вони вирішують житлову проблему (включно з роз’єднанням багатопокілінних сімей) шляхом оренди житла**. Натомість, бідні сім’ї вимушено проживають складними домогосподарствами, не маючи змоги придбати, винайняти чи отримати житло безкоштовно.

**Розподіл домогосподарств
за типом власності на житло,
%**

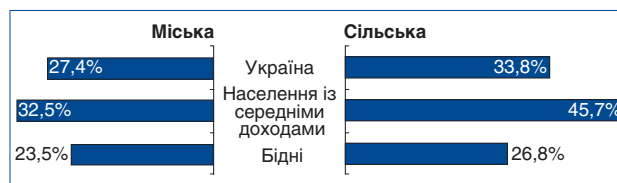
	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні
Приватна (приватизоване, куплене) чи кооперативна власність	94,6	91,6	96,2
Власність місцевих рад (державна)	1,7	1,4	2,1
Відомча	0,2	0,2	0,1
Наймане житло	3,5	6,8	1,6

Житлові умови групи населення із середніми доходами в цілому є дещо кращими, порівняно з іншими групами населення. Переважна більшість представників цієї групи мешкають в окремому житлі. При цьому, для міських жителів традиційно характерним є більш висока частка тих, хто проживає в окремих квартирах (73,3%), та менша – тих, хто має індивідуальні будинки (17,3%). З іншого боку, 6,3% представників зазначеної групи мешкають у гуртожитках (проти 3,8% в середньому по країні). В сільській місцевості розподіл домогосподарств за типом житла однаковий для всіх дохідних груп – понад 90% мешкають в індивідуальних будинках (таблиця “Розподіл домогосподарств України за типом житла...”).

Переважає більшість населення України мешкають у житлі, збудованому до 1991р. Розподіл домогосподарств залежно від періоду будівництва житла має досить невеликі відмінності між різними дохідними групами: слід відзначити, що менша частка групи із середніми доходами, порівняно з бідними, мешкають у дуже старому житлі (збудованому до 1970 р.) і дещо більша – в новому, побудованому за часів незалежності (діаграма “Розподіл домогосподарств України за періодом будівництва житла...”).

Житло представників групи населення із середніми доходами характеризується більшим житловим

простором. Так, у містах у середньому на одну особу припадає 32,5 м² загальної площі житла, що на 5,1 м² більше, ніж у середньому по містах, та на 9 м² – ніж у бідних домогосподарствах. У сільській місцевості площа житла традиційно є більшою, і різниця між групою населення із середніми доходами та бідними – є більш суттєвою: 45,7 м² проти 26,8 м² (тобто різниця становить 18,9 м²) (діаграма “Середній розмір загальної площі житла...”).

**Середній розмір загальної площі житла
в розрахунку на одну особу,
м²**


Крім більшої площі, житло групи із середніми доходами вирізняється й більшою кількістю кімнат. Так, у 77,6% міських помешкань на одну кімнату припадає не більше однієї особи, тоді як серед бідних домогосподарств таких лише 52%. В сільській місцевості ці показники складають 89,4% і 53,9%, відповідно. З іншого боку, кожне 10 міське домогосподарство групи із середніми доходами має незадовільні житлові умови, коли на одну кімнату припадає дві та більше осіб (таблиця “Розподіл домогосподарств за рівнем навантаження на одну кімнату”).

Отже, населення, що належить до групи із середніми доходами, переважно мешкає в більш просторому житлі, кількість кімнат у якому є не меншою від числа осіб, які там проживають.

Комфортність житла передбачає наявність певних елементарних зручностей, набір яких відрізняється в містах і в сільській місцевості⁹. У групі із середніми доходами понад третину домогосподарств, незалежно від типу місцевості, мають достатній рівень комфортності, тоді як у бідних домогосподарств він є

**Розподіл домогосподарств за типом житла та типом місцевості,
%**

	Україна		Населення із середніми доходами		Бідні	
	міська	сільська	міська	сільська	міська	сільська
Окрема квартира	67,4	5,1	73,3	6,4	57,2	5,4
Комунальна квартира	0,7	0,0	0,6	0,0	0,4	0,0
Індивідуальний будинок	25,1	92,2	17,3	91,3	35,9	91,8
Частина індивідуального будинку	3,1	2,6	2,6	1,7	3,8	2,8
Гуртожиток	3,8	0,1	6,3	0,5	2,7	0,0

**Розподіл домогосподарств за періодом будівництва житла та типом місцевості,
%**

	Україна		Населення із середніми доходами		Бідні	
	міська	сільська	міська	сільська	міська	сільська
У 1940-х роках і раніше	6,7	9,8	5,4	8,6	8,8	10,5
У 1950-1959рр.	10,7	15,1	9,0	11,5	13,0	15,3
У 1960-1969рр.	21,5	25,5	19,7	22,6	21,6	25,6
У 1970-1980рр.	26,4	21,8	27,2	23,0	26,9	21,8
У 1981-1990рр.	24,6	18,8	28,1	25,4	22,4	17,6
У 1991-2000рр.	8,5	7,1	8,6	7,4	6,9	7,1
У 2001р. і пізніше	1,5	2,0	2,1	1,6	0,4	2,1

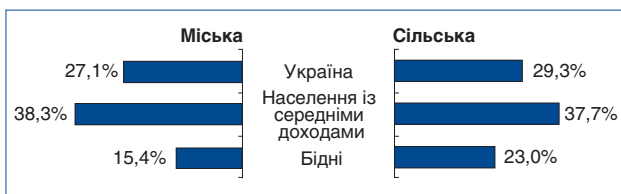
⁹ Рівень комфортності житла: в містах – частка домогосподарств, житло яких обладнане елементарними вигодами (гарячим водопостачанням, ванною або душем і домашнім телефоном); у сільській місцевості – обладнане центральним газопостачанням, водопроводом і каналізацією.

**Розподіл домогосподарств за рівнем навантаження на одну кімнату,
%**

	Україна		Населення із середніми доходами		Бідні	
	міська	сільська	міська	сільська	міська	сільська
Менше однієї особи на кімнату	31,4	47,1	41,2	72,1	23,4	30,1
Одна особа на кімнату	32,0	23,1	36,4	17,3	28,6	23,8
Одна-дві особи на кімнату	19,6	19,1	12,1	6,5	21,6	28,6
Дві особи на кімнату	10,1	7,0	7,5	2,5	14,6	10,9
Дві-три особи на кімнату	5,9	3,3	2,3	1,6	9,7	6,0
Три та більше осіб на кімнату	1,0	0,4	0,5	0,0	2,1	0,6

значно нижчим (15,4% міських і 23% сільських домогосподарств) (діаграма “Рівень комфортності житла домогосподарств...”).

**Рівень комфортності житла домогосподарств України (2013р.),
%**



Однак, не можна визнати задовільною ситуацію, коли понад 60% міських домогосподарств групи із середніми доходами мають недостатній рівень комфортності житла. Частково це можна пояснити змінами уявлень про базові умови комфорту. Так, через поширення мобільного зв'язку спостерігаються відмови від домашніх телефонів, що, відповідно, знижує показник рівня комфортності житла. Крім того, в умовах нестабільного гарячого водопостачання в багатьох містах спостерігається практика відключення від нього з переходом до індивідуального обігріву води в окремих приміщеннях.

Земельні ділянки. Сьогодні специфічною складовою власності є володіння землею. Однак, запровадження мораторію на купівлю-продаж земельних паїв та низька рентабельність дрібно- та середньотоварного сільськогосподарського виробництва призводить до вкрай неефективного використання земель для отримання доходів. Обмежена можливість самостійного ведення фермерського господарства на власній ділянці чи здавання її в оренду вкрай знижує доходність землі для її власника. З іншого боку, мораторій на продаж паїв не дає змогу продати ділянку ефективному власнику та отримати принаймні разовий дохід. Таким чином, володіння землею не обов'язково означає, що вона може стати джерелом постійного чи разового доходу.

Дані обстеження умов життя домогосподарств не дають змоги чітко встановити статус земельної ділянки щодо правових аспектів її використання (дачна ділянка, особисте підсобне господарство чи ділянка від розпаювання земель. Виходячи з такої обмеженості інформаційної бази, можна лише з певною ймовірністю припустити, що земельним паєм є ділянки площею понад 1 га.

Якщо в середньому по країні 54,4% сімей мають у власності земельні ділянки, то серед бідних їх значно більше – 67%, а в групі населення із середніми доходами – лише 41,6%. До того ж, ділянки населення із середніми доходами тяжіють до меншої площі (до 10 соток) – 40,3% всіх ділянок, тоді як

для бідних є характерним переважання ділянок площею 10-100 соток (40,4% сукупності) (таблиця “Розподіл домогосподарств-власників землі...”).

**Розподіл домогосподарств-власників землі за розміром земельних ділянок,
%**

	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні
Менше 10 соток	36,0	40,3	32,4
10-100 соток	37,0	36,1	40,4
Понад 100 соток	27,0	23,7	27,1

Натомість, великі ділянки (понад гектар), що утворилися після розпаювання колгоспних земель, зосереджені здебільшого у початкових власників. Такі ділянки більшою мірою представлені у бідних, ніж у населення із середніми доходами, внаслідок специфіки розподілу з урахуванням місцевості проживання: великі наділи частіше мають сільські жителі, для яких характерні вищі рівні бідності, та відповідно – нижча частка групи із середніми доходами.

Наведені дані свідчать, що представники групи населення із середніми доходами мають кращі показники забезпеченості домогосподарств і доступності комфортних умов проживання не лише порівняно з менш дохідними групами, але й із середніми по країні значеннями. Проте, характеристики життєвого рівня груп населення із середніми доходами радше не відповідають уявленням українців про споживчі можливості середнього класу, оскільки суттєво поступаються суспільним стандартам розвинутих країн.

5. СПОЖИВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Інформативним індикатором рівня добробуту населення в цілому або його окремих груп є, поряд із майновими, освітніми, статусними характеристиками також споживчі можливості. Міжнародний досвід досліджень середнього класу засвідчує, що образ представників цього прошарку асоціюється, з одного боку, з певним рівнем доходу, а з іншого – з їх можливістю придбати на кошти, якими вони володіють, певні блага у вигляді товарів і послуг. Тут йдеться про фінансову доступність не нагально необхідних речей (наприклад, теплого одягу чи взуття взимку), а про доступність низки статусних товарів (наприклад, нерухомості, автомобіля, побутової техніки тощо), про можливість подорожувати чи відвідувати культурні заходи, харчуватися за смаком, відвідувати кафе та ресторани, отримувати на платній основі послуги соціальної сфери (медичні, освітні, соціальних працівників тощо) в найпрестижніших закладах країни, робити заощадження, користуватися страховими послугами тощо.

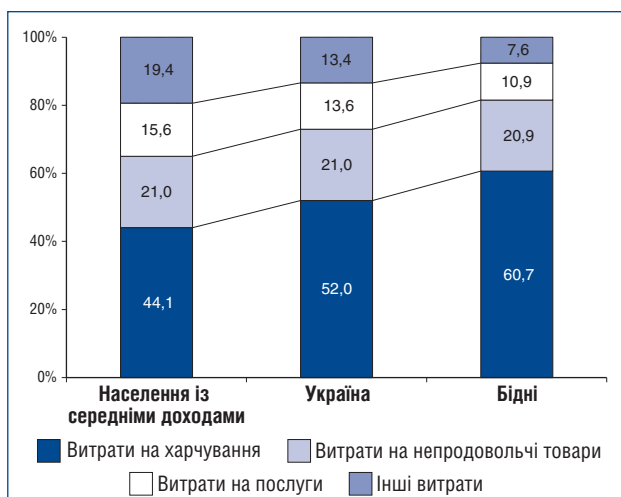
Зрештою, середній клас є такою групою, представники якої вже не переймаються забезпеченням себе мінімальним набором благ, скоріше їх спосіб життя лише дещо “не дотягує” до заможних.

Різницю у споживчих можливостях заможних і середнього класу (яка формується переважно за рахунок розміру доходу) ілюструє наступний приклад: якщо заможним фінансово доступним є отримання освіти в будь-якому навчальному закладі світу, то середній клас зможе зосередити увагу радше на вітчизняних престижних навчальних закладах; або ж якщо представники найбільш заможної верстви населення можуть придбати автомобіль класу “преміум”, то для середньої групи таке придбання може бути або доступним у кредит, або ж вони нададуть перевагу менш дорогому товару.

Споживчі характеристики представників населення із середніми доходами мали б бути середніми значеннями по країні та могли б використовуватися як стандарт для виміру рівня та якості життя. Але зміщення структури суспільства в бік найменш забезпеченої верстви населення, як, наприклад, в Україні, знижує значення середніх показників по країні, порівняно з показниками групи із середніми доходами.

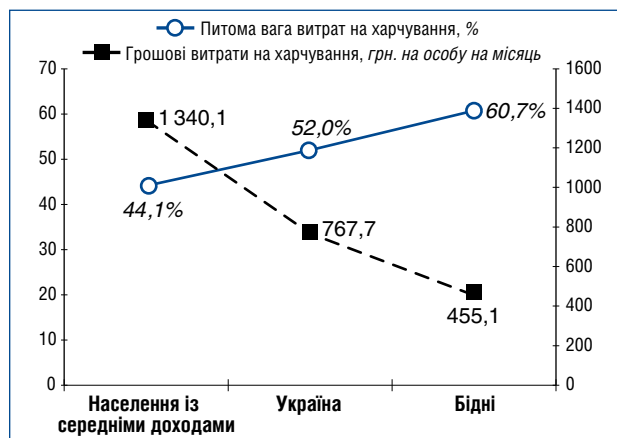
Харчування. В Україні впродовж всього досліджуваного періоду (з 1999р.) загальна структура витрат будь-якого суспільного прошарку мала в цілому ідентичний вигляд: домінуючою статтею (попри стабільне скорочення) були й залишаються витрати на продукти харчування (діаграма “Структура загальних сукупних витрат”).

Структура загальних сукупних витрат, %



Звичайно, їх частка різниться залежно від доходної групи: так, бідні витрачають на забезпечення потреб у їжі 60,7% сукупних витрат, тоді як представники групи населення із середніми доходами – 44,1%, що віддаляє їх від межі бідності, визначеної за структурним критерієм¹⁰, вже на 15,9 в.п. Водночас, у грошовому вимірі витрати на продукти харчування є, навпаки, більшими у населення із середніми доходами – 1 340,1 грн. на особу на місяць проти 455,1 грн. у бідних та 767,7 грн. в середньому по країні (діаграма “Питома вага та розмір середньодушових витрат на продовольчі товари”).

Питома вага та розмір середньодушових витрат на продовольчі товари



Розглядаючи структуру загальних витрат, не варто забувати, що українською особливістю на фоні ментальної схильності до висококалорійного раціону харчування, є брак економності, вираженості в покупках і марнотратство. Так, щоб підкреслити свій статус (хай він навіть не відповідає дійсності) типовий український споживач, за висновками віце-президента Української PR-Ліги, “може за три дні спустити зарплату аби з шиком прийняти гостей на свята” чи витратити всі кошти на дозвілля, яке здебільшого проходить “за столом”¹¹. У результаті, низький рівень доходів поряд з незрілою споживчою поведінкою і зумовлюють переважання у структурі видатків українських домогосподарств продовольчої частки.

Звісно, такі відмінності у структурах витрат населення із середніми доходами та бідних зумовлюють виразну диференціацію в доступі до споживання певних товарів і послуг. І чим вищим є рівень доходу, тим більшими є споживчі можливості в частині різноманіття як “джерел” забезпечення продуктами харчування, так і кількісного та якісного наповнення раціону. За даними 2013р., незалежно від того, чи є особа представником бідних, чи групи із середнім доходом, до її столу потрапляли переважно куповані продукти харчування: 37,6% бюджету витрачалося на купівлю харчів групою населення із середніми доходами, що майже на 10 в.п. менше, ніж у бідних. І якщо бідні змушені готувати їжу здебільшого самостійно, то населення із середніми доходами може вже скористатися послугами кафе та ресторанів, що є відповідним їх статусу, рівню і способу життя.

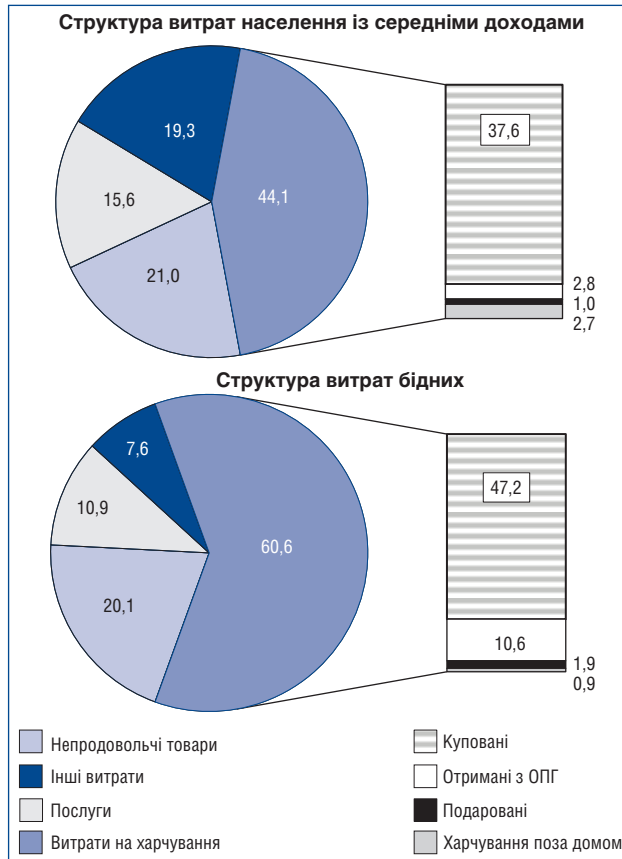
З іншого боку, здешевлює вартість продукту самостійне його виробництво, тобто вирощування в особистому підсобному господарстві. Як видно з діаграми “Структура витрат, у т.ч. на продукти харчування”, група населення із середніми доходами мінімально залучена до виробництва продуктів харчування в особистому підсобному господарстві. Незначний відсоток продуктів, отриманих ними з особистого підсобного господарства (2,8%), може бути свідченням радше бажання в дачний період виростити городину самостійно чи прагненням вживати в їжу екологічно чисті продукти, ніж нестачею коштів на забезпечення власних потреб у харчуванні і прагненням скоротити грошові витрати на необхідні продукти. Для бідних

¹⁰ Межа бідності за структурним критерієм – витрати на харчування складають понад 60% загальних сукупних витрат домогосподарства.

¹¹ Українці готові заощаджувати на життєво необхідному заради дорогих статусних покупок. – Інформаційно-аналітичний сайт [vkurse.ua](http://vkurse.ua/ua/analytics/ukraincy-gotovy-ekonomit-na-zhizneno-neobkhodimom.html), <http://vkurse.ua/ua/analytics/ukraincy-gotovy-ekonomit-na-zhizneno-neobkhodimom.html>.

питання вирощування продуктів в особистому підсобному господарстві має інший характер, оскільки дозволяє на 10,6% скоротити загальні грошові витрати на продукти харчування.

Структура витрат, у т.ч. на продукти харчування, %



Зрештою, такий розподіл “джерел постачання” їжі разом з рівнем доходів представників групи населення із середніми доходами зумовлює диференціацію в доступі до споживання певних продуктів, що відбивається на щоденному раціоні, його кількісних і якісних показниках. За даними 2013р., раціон представників групи населення із середніми доходами більшою мірою відповідав нормативному споживанню, ніж у бідних, особливо в частині корисних і дорогих продуктів, як-от овочі, фрукти, виноград, горіхи, м’ясо (таблиця “Споживання основних продуктів харчування”).

Споживання основних продуктів харчування, кг / на місяць на особу

	Нормативне споживання	Населення із середніми доходами	Бідні
Молоко та молочні продукти	31,7	31,8	13,1
Яйця та яйцепродукти	24,2	27,0	16,0
Овочі	13,4	11,9	5,5
Картопля та картоплепродукти	10,3	8,5	6,2
Хліб і хлібопродукти	8,4	11,1	7,5
Плоди, ягоди, горіхи, виноград, баштанні	7,5	10,0	2,8
М’ясо, м’ясопродукти, вкл. субпродукти та жир	6,9	8,8	3,1
Цукор, мед	3,2	4,1	2,2
Риба та рибодукти	1,7	3,0	1,1
Олія, маргарин та ін. жири	1,1	2,4	1,3

Невідповідність нормам у групі населення із середніми доходами стосується лише споживання хліба і хлібопродуктів, де спостерігається перевищення на 30%, та картоплі і картоплепродуктів: недоспоживання на рівні майже 18%. Зрозуміло, що недоспоживання картоплі в жодному разі не свідчить про обмеженість доступу вказаної групи до цих продуктів. Так само, як і надмірне споживання хліба не може розглядатись як одна із характеристик соціальних груп продуктів, які завдяки своїй низькій вартості, калорійності та за умов браку коштів у домогосподарства, можуть виступати “замінником” інших харчів для тамування голоду. Більш детальний розгляд продуктів, що складають щоденний раціон групи населення із середніми доходами свідчить про більше різноманіття та більшу корисність, порівняно з наповненням раціону бідних.

Методологічне застереження

Варто враховувати особливості бази даних стосовно інформації за групами продуктів харчування: наявні зміни характеризують обсяги купованих, отриманих у подарунок і вирощених в особистих підсобних господарствах продуктів харчування, але це зовсім не означає, що все це було вжито в їжу. Не треба виключати випадки, коли надлишкові запаси продуктів чи надмірна кількість приготованого псуються і просто викидаються до сміття. Особливо це може стосуватися дешевих продуктів (наприклад, хліба), які купуються без обмеження та можуть не споживатися.

За даними 2013р., у споживанні населення із середніми доходами, порівняно з бідними, у групі м’ясних продуктів переважала в 4 рази телятина та яловичина, на 60% – свинина, на 75% – м’ясо свійської птиці, майже на 76% – сушене, солоне, копчене м’ясо та їстівні субпродукти; в 10 разів – морепродукти, втричі – консервовані види риби та морепродуктів, а також – сири та кисломолочна продукція. Група продуктів “олія, маргарин та інші рослинні жири” також має кількісно-якісні відмінності. Так, якщо щоденний раціон групи із середніми доходами є багатшим на оливкову олію (у 20 разів), то в бідній групі більше споживають маргарину та інших рослинних жирів (у 1,2 разу).

Найбільшою є відмінність між представниками цих двох прошарків у споживанні овочів, фруктів і безалкогольних напоїв. У 2013р. бідні, порівняно із групою із середніми доходами, спожили в середньому вдвічі менше бананів, цитрусових, яблук, листяних і стеблових овочів; у середньому на третину – сухофруктів, груш, ягід, кісточкових та інших фруктів, навіть капусти, коренеплодів і грибів – на 50-70% менше. Також високий рівень статків дозволяє представникам групи із середніми доходами більшою мірою урізноманітнити раціон безалкогольними напоями, зокрема у 3,5 разу більше споживається мінеральної і джерельної води, у 2,8 разу – фруктових і в 1,3 разу овочевих соків.

Відмінності в кількісному задоволенні потреб у харчуванні домогосподарств двох дохідних груп, обмеженість бідних у доступі до певних продуктів харчування, а також якісні характеристики спожитих продуктів, зумовлюють відмінності в енергетичній цінності та поживних речовинах щоденного раціону, його баланс/дисбаланс та раціональність/іраціональність. За даними 2013р., представник групи населення із середніми доходами за добу споживав таку кількість продуктів, що містила 123 г білку, 207 г жирів та 488 г вуглеводів і забезпечувала йому відповідно 4269 ккал. Водночас, бідна особа вживала їжі лише на 2501 ккал, які склалися з 68 г білків, 106 г жирів та 323 г вуглеводів (таблиця “Якісні показники харчування...”).

Якісні показники харчування та їх збалансованість

Доходні групи	Реальне споживання (г)			Фактична енергетична цінність (ккал)	Збалансоване споживання, виходячи з фактичної енергетичної цінності добового раціону (г)		
	Білки	Жири	Вуглеводи		Білки	Жири	Вуглеводи
У середньому по країні	92	150	401	3 299	165	110	412
Населення із середніми доходами	123	207	488	4 269	214	142	534
Бідні	68	106	323	2 501	125	83	313

Порівнюючи із нормами та мінімальними стандартами, розробленими на основі рекомендацій ВООЗ¹², щодо оптимального раціону харчування та його енергетичної наповнюваності на рівні 2800 ккал на добу, показники енергетичної цінності раціону як бідних, так і групи населення із середніми доходами викликають занепокоєння. В першому випадку йдеться саме про недоспоживання поживних речовин, що може стати на заваді відновленню енергії, необхідної для здоров'я та життєдіяльності людини, у другому – надмірне споживання може стати причиною надмірної ваги, що також негативно позначиться на стані здоров'я та життєдіяльності особи.

Збалансоване харчування

Сьогодні питання норм мінімального харчування, недостатньої чи надмірної енергетичної наповнюваності щоденного раціону та дефіциту в ньому конкретних поживних речовин (насамперед, білку) були витіснені на другорядні позиції питанням дотримання збалансованості щоденного раціону харчування. Існує ряд методик визначення балансу між складовими щоденного раціону, одна з яких базується на рекомендаціях Європейського органу з безпеки харчових продуктів (*European Food Safety Authority, EFSA*)¹³ щодо норм споживання білку в розрахунок 0,83 г на 1 кг маси тіла дорослої людини (включно з особами похилого віку)¹⁴, його вмісту в щоденному раціоні в межах 10% добової енергетичної цінності спожитих харчів і, виходячи з цього загальної калорійності їжі. Інший підхід, застосований співробітниками Інституту, бере за відправну точку саме енергетичну цінність спожитих харчів та на основі цього, застосувавши пропорційне співвідношення (20% білку : 30% жирів : 50% вуглеводів) якісних складових, відповідає на питання: чи є харчування збалансованим і за рахунок яких складових порушено необхідний баланс.

У 2013р. представнику групи із середніми доходами, аби забезпечити собі збалансоване харчування, необхідно було для отримання 4269 ккал вжити продуктів, що містили б 213 г білку, 142 г жирів та 533 г вуглеводів. Отже, можна зробити висновок, що харчування групи населення із середніми доходами є незбалансованим, а дисбаланс виникає через недоспоживання на 33% білку, на 9% вуглеводів та переспоживання жирів на 45%.

Ситуація з надмірною енергетичною цінністю спожитих продуктів харчування та одночасним дисбалансом її складових, хоча дещо й виправдовується традиційними кулінарними уподобаннями, проте в цілому доводить відсутність здорового харчування в Україні, незалежно від доходної групи та підтверджує низьку культуру споживання, наявність проблеми недостатньої поінформованості населення щодо вмісту у продукті поживних елементів, його енергетичної цінності, а особливо – щодо шкідливих для здоров'я речовин.

Таким чином, вищий рівень доходів надає представникам групи населення із середніми доходами більші, порівняно як з бідними, так і з середніми показниками по країні, можливості в частині забезпечення продовольчими продуктами не лише в необхідній кількості, але й дозволяє урізноманітнити їх раціон більш корисними для здоров'я і життєдіяльності продуктами. Але все ж викликає занепокоєння надмірна енергетична цінність спожитих харчів, незбалансованість у них поживних елементів, що в цілому характеризує харчування як низькоякісне, нераціональне та зрештою шкідливе для самопочуття і здоров'я. Крім того, якщо брати до уваги, що група населення із середніми доходами має бути базою для формування майбутнього середнього класу і з часом має бути для українського суспільства домінуючим та фундаментальним соціально-економічним прошарком, то держава має зосередити увагу в частині формування у його представників відповідної культури харчування, спрямованої на збереження здоров'я.

6. ВИТРАТИ ДОМОГОСПОДАРСТВ НА НЕПРОДОВОЛЬЧІ ТОВАРИ ТА ПОСЛУГИ

Не менш важливим показниками в частині оцінки добробуту групи населення із середніми доходами є витрати на непродовольчі товари та послуги, в т.ч. неспоживчого характеру (заощадження, придбання нерухомості, страхування, інвестування тощо). За даними 2013р., непродовольчі витрати населення України мали незначні відмінності, залежно від доходної групи. Так, якщо бідні в середньому витрачали 34,7% загальних сукупних витрат на непродовольчі товари та послуги, то населення із середніми доходами – лише на 1,9 в.п. більше, але у грошовому вимірі витрати бідних були в 4,7 разу меншими (2 861,2 грн. на особу на рік проти 13 340,9 грн.).



¹² Абсолютна межа бідності, де критерієм виступає енергетична цінність добового раціону людини, за міжнародними стандартами дорівнювала 2800 ккал на особу (межа крайньої бідності – 2100 ккал).

¹³ Величини потребления белка среди населения: последние данные Европейского Органа по Пищевой Безопасности (EFSA). – Офіційний сайт Українського науково-дослідного інституту харчування, <http://www.niipitan.com.ua/>.

¹⁴ 1 г білку забезпечує 4 ккал енергетичної цінності.

Однак, не лише грошовий еквівалент свідчить про відмінності непродовольчих споживчих і неспоживчих витрат різних дохідних груп, характерних рис додає вагомість основних їх складових, зокрема, структура витрат на непродовольчі товари та платні послуги. Отже, непродовольчі споживчі та неспоживчі витрати можна умовно розділити на три групи:

- *перші* – обов’язкові – витрати на ці статті дозволяють забезпечити індивіду задоволення низки фізіологічних потреб в одязі, житлі тощо, до них можна віднести витрати на одяг і взуття, оплату за житлово-комунальні товари та послуги;
- *другі* – умовно обов’язкові або вимушені – тобто, з одного боку, витрати на них можна мінімізувати, керуючись розумними потребами (наприклад, придбання домашнього текстилю без “запасу”), з іншого – витрати є вимушеними, наприклад, купівля ліків або оплата медичних послуг у разі хвороби. До цієї групи непродовольчих товарів і послуг нами було віднесено витрати на побут, утримання та ремонт житла, охорону здоров’я;
- *треті* – додаткові чи статусні (купівля побутової техніки, нерухомості, транспортних засобів, коштовностей, заощадження, освіта та інші платні послуги соціальної сфери, дозвілля та туризм, страхування, фінансові послуги тощо).

Доступність товарів і послуг першої групи непродовольчих витрат полягає в їх обов’язковості для всіх без винятку соціальних верств і дохідних груп населення, різниця може стосуватися лише кількості, якості та частоти покупок. Забезпечення ж населення товарами та послугами другої групи суттєво обмежується їх вартістю.

У структурі витрат на непродовольчі товари та послуги домінуючою як у бідних, так і у населення із середніми доходами, є обов’язкова група, натомість, друга і третя групи витрат у населення із середніми доходами є в 1,6 разу вищими, ніж у бідних (таблиця “Структура витрат на непродовольчі товари...”).

В українських реаліях через кліматичні умови витрати на житлово-комунальні послуги та товари (далі – ЖКП) є невід’ємною складовою бюджету будь-якого домогосподарства. Різниця у витратах бідних і населення із середніми доходами на ЖКП (в 1,6 разу за частками та у 2,6 разу у грошовому виразі) є результатом дії таких чинників, як: тарифи залежно від регіону, типу місцевості та типу палива; площа житлового приміщення; а також, суб’єктивні чинники

щодо використання товарів і послуг (електроенергії, води, тепла тощо).

При цьому, варто підкреслити, що однією з характерних рис представника середнього класу є наявність у його володінні власного житла, або можливість його орендувати та одночасно заощаджувати для майбутньої його купівлі або будівництва у кредит. Опосередковано про можливість особи мати власне житло свідчать витрати з його утримання. Так, у 2013р. група населення із середніми доходами в частині оплати за житло мала більший відсоток витрат на оплату орендованого житла (1,6% загального бюджету проти 0,2%), тоді як у структурі витрат бідних переважали витрати на власне житло (0,83% проти 0,79%). Група населення із середніми доходами в частині забезпечення родини окремим власним житлом здійснює більші витрати на його купівлю (2,6% загального доходу), тоді як на будівництво – лише 0,22% (у бідних лише 0,01%).

Витрати на побут та утримання житла в належному стані, в т.ч. його обладнання сучасною побутовою технікою, є, відповідно до запропонованої класифікації, умовно обов’язковими або вимушеними витратами. Переважання у структурі витрат представників групи із середніми доходами (в 2,6 разу за часткою та в 9,1 разу у грошовому еквіваленті) витрат на побут та утримання житла в належному стані свідчить, що цю статтю, за умови обмеженості коштів, можна мінімізувати за рахунок купівлі лише дешевих товарів чи за рахунок відкладення придбання більш дорогих товарів на майбутні періоди.

Охорона здоров’я (медичні послуги). Розмір витрат на охорону здоров’я залежить не тільки від рівня доходів домогосподарства, але й від ряду характеристик, що впливають на захворюваність особи (індивідуальні особливості, стан довкілля, ритм і спосіб життя, клімат, тип поселення тощо). Але, залишивши поза увагою їх дію, можна стверджувати, що витрати на охорону здоров’я є більшими у представників групи населення із середніми доходами: 3,3% проти 2,7% бюджету бідних домогосподарств. Група населення із середніми доходами у 2013р. мала можливість витратити на медичні послуги 0,1% загальних витрат, на стоматологічні – 0,37%, на послуги лікарень – 1,12%, тоді як бідні на все це в цілому не витрачали й 1%.

Доволі низькі значення показника витрат на охорону здоров’я в Україні, на жаль, не є свідченням відмінного стану здоров’я українців. Тут набувають ваги інші чинники: з одного боку, функціонуюча в країні система соціального забезпечення, яка в межах

Структура витрат на непродовольчі товари та послуги

	У середньому по країні		Населення із середніми доходами		Бідні	
	%	грн./ос.	%	грн./ос.	%	грн./ос.
Витрати на непродовольчі товари та послуги, в т.ч.:	34,7	6 142,7	36,6	13 340,9	31,8	2 861,2
одяг і взуття	5,9	1 049,3	5,4	1 953,9	6,3	563,9
Житлово-комунальні товари та послуги	8,6	1 521,1	6,9	2 500,8	10,7	961,9
Побут, утримання житла в належному стані, в т.ч. техніка	4,4	785,2	6,1	2 228,8	2,7	244,2
Особистий і громадський транспорт	4,1	733,0	6,1	2 240,9	2,0	184,0
Охорона здоров’я	3,2	562,9	3,3	1 208,8	2,7	239,0
Відпочинок і дозвілля	1,2	218,0	1,8	652,7	0,6	50,5
Освіта	1,2	212,3	1,3	473,2	1,0	93,1
Інші витрати	6,0	1 061,0	5,7	2 081,8	5,8	524,6

пом'якшення (усунення) наслідків таких соціальних ризиків, як хвороба, інвалідність, втрата працездатності тощо, передбачає кілька видів обов'язкового загальнодержавного соціального страхування та гарантує особі впродовж періоду її непрацездатності (наприклад, у період вагітності чи внаслідок нещасного випадку на виробництві) отримання доходу в певному розмірі, а з іншого – принцип безкоштовності в наданні населенню медичних послуг державними та муніципальними закладами, принаймні, в частині первинної допомоги. Разом ці фактори забезпечують населенню, незалежно від його статків, доступність базових медичних послуг, особливо для соціально вразливих верств населення.

Варто наголосити, що більш глибокі дослідження стану здоров'я населення України в розрізі дохідних груп засвідчують відсутність вагомих відмінностей щодо стану самопочуття. Відмінності спостерігаються хіба що стосовно випадків хронічних захворювань. Але це не можна сприймати однозначно, оскільки низький відсоток серед бідних осіб із хронічними захворюваннями (близько 34% проти майже половини населення із середніми доходами), свідчить радше про брак інформації у людей із невеликими статками щодо хронічного перебігу їх захворювання, нехтування та недбайливе ставлення до власного самопочуття і здоров'я, або ж про недоступність медичних послуг, які б могли своєчасно виявити хворобу.

Ще однією особливою рисою середнього класу є “соціальні інвестиції” у власне майбутнє, насамперед – у здоров'я. Для цього представники групи населення із середніми доходами роблять страхові внески на випадок хвороби, нещасних випадків тощо, або ж ведуть відповідний спосіб життя (займаються активними видами спорту, слідкують за раціоном харчування, проходять профілактичні медичні огляди тощо). Водночас, для України є характерним загальний низький рівень довіри до страхових компаній і їх послуг, про що свідчать загальноукраїнські витрати на страхування здоров'я в розмірі лише 0,01%; серед представників групи населення із середніми доходами вони є дещо більшими – 0,04%.

Освіта (освітні послуги). Більший інтерес у рамках дослідження відповідності рівня життя населення із середніми доходами класичному уявленню про особливості споживання і спосіб життя середнього класу в розвинутих країнах становлять специфічні групи витрат, до яких можна віднести, насамперед, ще один вид “соціальної інвестиції” – в освіту.

Позитивними оцінками характеризуються настанови групи населення із середніми доходами щодо задоволення потреби в пізнанні (отримання знань, навичок, розуміння), що не відбивається на розмірі витрат на товари та послуги сфери освіти. Отримання освіти в Україні є умовно безкоштовним, хоча насправді потребує немалих коштів на всіх рівнях, а доступ до вищих рівнів освіти мають далеко не всі бажаючі. При цьому, витрати групи населення із середніми доходами на освітні послуги становили у 2013р. лише 1,3% бюджету, або 473,2 грн. на особу на рік, тоді як бідні витрачали ще менше – 93,2 грн. на особу. В цілому, представники групи населення із середніми доходами прагнуть надати своїм дітям якісну вищу освіту, тоді як бідні – початкову та середню: так, витрати бідних на початкову та середню освіту



складали 0,48% проти 0,2% витрат населення із середніми доходами, витрати на вищу освіту розподілилися інакше – 0,28% проти 0,84%.

Певне занепокоєння викликають достатньо низькі настанови щодо самоосвіти групи населення із середніми доходами, оскільки лише 3,9% представників цієї групи з метою підвищення своєї кваліфікації і всебічного розвитку відвідують курси, платні гуртки, секції тощо.

Дозвілля. Статистична база не дозволяє простежити, як кожна з дохідних груп проводить дозвілля. Висновок про більшу доступність для вищої дохідної групи туристичних, спортивних послуг і відпочинку можна зробити, виходячи хіба що з порівняння загального розміру витрат на ці потреби. Загалом в Україні частка витрат на придбання книг, відвідування театрів, музеїв, інших закладів культури та мистецтва є мізерною – лише 1,2%, включно з туризмом, спортом і відпочинком на відкритому повітрі. Це зумовлено ставленням населення до проведення дозвілля в період переходу до “суспільства споживання”. Поширення торговельних центрів, де під одним дахом розміщені продовольчі, непродовольчі магазини, кінотеатри, боулінги, кафе, салони краси, спортивні клуби, ігрові майданчики для дітей тощо, заміщують поняття справжнього відпочинку. Ідеологія цих центрів базується на тому, що людина, відвідуючи, наприклад, продовольчий магазин “по дорозі” може відвідати кінотеатр чи кафе. Торговельні центри “крадуть” у людини не тільки кошти, але й час і сили – після їх відвідин вже не хочеться до музею чи театру. Крім того, нав'язування різними інформаційними джерелами матеріальних благ, якими повинен володіти сучасний член суспільства, в т.ч. фізичні характеристики та зовнішній вигляд, також деформували уяву про дозвілля та витрати на нього. Зовнішня відповідність стандартам і слідування модним тенденціям змушує людей у вільний час у кращому випадку відвідати спортивний зал та подбати про культуру тіла, в гіршому – відвідати магазин, щоб придбати модні речі¹⁵.

На жаль, така ситуація є свідченням не лише загального низького рівня доходів населення України, але й недостатньої поширеності серед домогосподарств, насамперед із середніми доходами, прагнення до самовдосконалення, культурного та духовного розвитку, підвищення кваліфікації та самоосвіти. Але, **з огляду на важливість становлення середнього**

¹⁵ Юхименко П.І. Економічна історія: Навчальний посібник. – Київ, 2004, с.300-306. Електронний ресурс: <http://www.info-library.com.ua/books-text-3000.html>.

класу в Україні, поширення цих настанов і закріплення їх позицій у свідомості представників групи населення із середніми доходами заслуговують на особливу увагу з боку держави.

Заощадження. Зважаючи на те, що у представників групи із середніми доходами зосереджено понад третину загальних сукупних ресурсів домогосподарств країни, а рівень їх споживання тяжіє до середніх стандартів і вище, можна припустити можливість формування внутрішнього інвестиційного потенціалу країни переважно за рахунок цієї групи. У 2013р. питома вага заощаджень (купівля акцій, сертифікатів, валют, банківські вклади) у структурі загальних витрат групи населення із середніми доходами складала лише 4,3% (1,2% – у бідних) (таблиця “Частка витрат на заощадження...”).

Частка витрат на заощадження та купівлю нерухомості у складі сукупних витрат домогосподарств, %

	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні
Купівля акцій, сертифікатів, валют та вклади до банків	3,0	4,3	1,2
Купівля нерухомості	0,7	2,6	0,0

Умовно можна припустити, що в українських реаліях, коли практично не працюють ринки цінних паперів, напрямом інвестицій домогосподарств може виступати купівля нерухомості. Для групи із середніми доходами це ще 2,6% загальних витрат (у бідних таких витрат немає зовсім). Отже, майже 7% своїх поточних доходів домогосподарства досліджуваної групи могли б перетворювати на інвестиційний капітал, проте – лише за умови створення відповідних умов у країні.

Загалом, низька частка заощаджень (які до того ж зазвичай не перетворюються на інвестиційний капітал) свідчить про невідповідність групи населення із середніми доходами сталим уявленням про середній клас.

Таким чином, на цей час споживча складова портрету українського представника групи із середніми доходами все ще не є чітко вираженою і сформованою. Загалом, споживча поведінка і споживчі настанови представників групи населення із середніми доходами характеризуються не стільки розкішшю, скільки забезпеченістю певними товарами та послугами й можливістю здійснювати деякі витрати, пов'язані насамперед з турботою про майбутнє.

Зокрема, їх доходів вистачає, аби: (1) задовольнити потреби в харчуванні за власними смаками; (2) отримувати необхідні послуги сфери охорони здоров'я та освіти на платній основі; (3) дотримуватися принципу “серединності”, що гарантує наявність у побуті товарів і послуг не розкоші, але забезпеченості – певної нерухомості, транспортних засобів, сучасної техніки; (4) проводити вільний час з позицій самоосвіти; (5) мати доступ до традиційних форм дозвілля (туризм, спорт, відвідування музеїв, театрів, концертів тощо), пов'язаних з фінансовими витратами; (6) брати кредити та позики, здійснювати заощадження.

7. ОКРЕМІ СУБ'ЕКТИВНІ ОЦІНКИ ПРЕДСТАВНИКІВ НАСЕЛЕННЯ ІЗ СЕРЕДНІМИ ДОХОДАМИ¹⁶

Традиційною для України стала ситуація, коли переважна більшість населення схильні недооцінювати власний матеріальний статус через суб'єктивну нестачу коштів та незадоволення споживчих потреб. При цьому, рівень самооцінки доходів має чітку залежність від об'єктивних характеристик забезпеченості домогосподарств: самооцінка зростає з кожною наступною дохідною чи витратною групою. Наявність такої закономірності впродовж тривалого періоду спостережень дозволяє використовувати суб'єктивні оцінки для поглибленого дослідження особливостей формування рівня життя домогосподарств і робити висновки щодо розбіжностей в суб'єктивних оцінках різних соціальних груп.

Самооцінка матеріального становища. Від 2002р. простежується чітка тенденція підвищення самооцінки доходів населення України, проте стагнаційні процеси останніх років, які спостерігалися в рівні життя населення, не могли не призвести до гальмування позитивної динаміки суб'єктивних оцінок доходів (таблиця “Самооцінка домогосподарствами...”). Якщо у 2002р. свої доходи вважали тією чи іншою мірою достатніми 36,5% населення, то до 2007р. цей показник зріс до 60,7%, а у 2013р. підвищився лише на 0,2 в.п. і становив 60,9%. При цьому, відсоток тих, хто не міг забезпечити навіть достатнє харчування, у 2013р. помітно зменшився, порівняно з 2007р. – 3,3% проти 4,1%, хоча порівняно з динамікою 2002-2007рр. (коли відбулося більш ніж триразове зменшення) такі зміни повністю нівелюються.

Представники групи населення із середніми доходами оцінюють купівельну спроможність своїх доходів набагато краще, порівняно із середньостатистичним українським домогосподарством: майже 60% вважають свої доходи достатніми, а кожне п'яте домогосподарство – робить заощадження (порівняно з кожним 10 у населенні загалом). Майже 20% представників групи населення із середніми доходами стверджують, що відмовлялися собі в найбільш необхідному, однак це вдвічі менше, ніж по всій сукупності українських домогосподарств.

Трансформації соціально-економічного середовища цілком адекватно відбиваються в оцінках населенням змін їх матеріального становища: так, загальне покращення ситуації в міжкризовий період 2002-2007рр. позначилося на суб'єктивній складовій в напрямі значного збільшення (в 1,5 рази) позитивних оцінок змін



¹⁶ Аналіз здійснювався на основі блоку “Самооцінка домогосподарствами рівня своїх доходів” вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, що проводиться Держстатом на постійній основі. Для аналізу в динаміці використано дані за 2002р., 2007р., 2013р. Порівнювалася самооцінка в межах двох груп населення із середніми доходами (“розширеної” та “звуженої”) та в цілому по Україні. Як зазначалося вище, аналіз за другою групою із середніми доходами є досить обмеженим вимогами репрезентативності.

**Самооцінка домогосподарством рівня своїх доходів,
%**

	2002			2007			2013		
	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні
Було достатньо і робили заощадження	3,3	8,6	0,6	8,0	15,5	3,7	10,4	20,5	4,0
Було достатньо, але заощаджень не робили	33,2	53,4	17,6	52,7	66,1	39,7	50,5	59,4	40,8
Постійно відмовлялися в самому необхідному, крім харчування	50,2	34,0	54,6	35,1	17,1	49,1	35,8	18,8	49,1
Не вдалося забезпечити навіть достатнє харчування	13,4	4,0	27,1	4,1	1,2	7,5	3,3	1,2	6,0

матеріального становища і зменшення на чверть суто негативних. Натомість, у 2013р., порівняно з докризовим 2007р., вдвічі зменшилася частка позитивних оцінок і помітно (на 14%) зросла частка негативних (таблиця “Оцінка змін матеріального становища...”).

Динамічні зрушення в оцінках представників групи населення із середніми доходами в цілому повторювали загальнонаціональні тенденції, проте відрізнялися за інтенсивністю змін: якщо відсоток позитивних оцінок коливався більш плавно, то для негативних оцінок було характерним незначне зниження (порівняно з середньоукраїнським) у 2007р. і більш помітне зростання у 2013р. Це є додатковим підтвердженням гіпотези, що **остання економічна криза та посткризова стагнація найбільш негативно вплинули на середні прошарки суспільства**. Проте, за даними 2013р., представники групи населення із середніми доходами все ж значно краще оцінюють зміни свого матеріального становища.

Оптимізм в оцінюванні майбутніх змін, за даними 2013р., катастрофічно зменшився, а самі оцінки впали до рівня, нижчого, ніж це було у 2002р. І якщо очікування погіршення ситуації зросли несуттєво, то відсоток населення, яке сподівається на позитивні зміни, впав більш ніж удвічі (таблиця “Оцінка майбутніх змін матеріального становища”). Для групи населення із середніми доходами характерні аналогічні тенденції, хоча відсоток “оптимістів” серед її представників є традиційно вищим: за даними 2013р. майже в півтора рази – 15,1% проти 10,5%.

У прогнозах змін матеріального становища “в наступному році” виразно вирізняється оптимістична оцінка 2007р. Спостерігається різке збільшення числа осіб, які прогнозують можливе покращення матеріального становища, але це відбувається за рахунок зменшення числа тих, хто прогнозує, що їх матеріальне становище залишиться стабільним. **Песимістична оцінка, порівняно з 2002р., не змінилася.**

Вибір споживчої стратегії. Споживчі стратегії традиційно мають прямий зв'язок з фактичним матеріальним становищем домогосподарства та опосередковано відбивають відкладений попит (або дисбаланс між сформованими потребами та фактичними можливостями їх задоволення). Виходячи з переліку напрямів використання коштів у разі їх значного збільшення, можна судити як про найбільш поширені загальносуспільні проблеми, так і про специфічні труднощі матеріального характеру окремих соціальних груп.

Аналіз свідчить, що група населення із середніми доходами має проблеми, схожі із загальносуспільними: неможливість покращення житлових умов, нестача т.зв. “відносно вільних” коштів для накопичення, а також фінансові проблеми з організацією відпочинку. Специфічною рисою для групи населення із середніми доходами є помітно вищий, порівняно з середньоукраїнським, відсоток (10,4% проти 5,9%) бажаючих спрямувати кошти на розвиток підприємництва (таблиця “Спрямування коштів у разі значного збільшення доходів”).

**Оцінка змін матеріального становища за останні 12 місяців,
%**

	2002			2007			2013		
	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні
Покращився	11,8	19,7	6,7	16,0	24,9	10,8	8,1	13,4	5,6
Залишився без змін	61,4	62,9	55,3	62,1	58,2	64,3	67,0	65,0	68,0
Погіршився	28,8	17,4	38,0	21,8	17,0	24,6	24,9	21,6	26,4

**Оцінка майбутніх змін матеріального становища,
%**

	2002			2007			2013		
	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні
Покращиться	12,5	16,5	10,1	22,2	27,1	19,1	10,5	15,1	9,9
Залишиться без змін	67,2	67,6	64,5	58,4	56,4	58,7	67,1	64,1	65,3
Погіршиться	20,3	15,9	25,2	19,4	16,5	20,2	22,5	20,8	23,3

**Спрямування коштів у разі значного збільшення доходів,
%**

	2007			2013		
	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні
Житло	30,8	30,7	31,0	32,9	28,5	37,1
Заощадження	20,6	23,6	18,5	26,1	30,7	22,6
Відпочинок	13,8	14,6	11,7	11,7	11,8	11,8
Лікування	10,6	4,9	14,5	6,5	3,5	8,4
Автомобіль	6,5	6,9	5,3	6,3	6,9	3,8
Освіта	7,4	4,9	9,6	6,0	3,7	7,8
Розвиток підприємництва	5,0	9,9	1,9	5,9	10,4	3,0
Побутова техніка	2,6	0,5	5,7	1,3	0,4	3,0
Одяг, взуття	0,1	-	0,2	-	0,1	-
Харчування	-	-	-	-	-	-
Інше	2,7	3,8	1,6	3,3	4,1	2,5

8. НАЙВАЖЛИВІШІ ЦІННОСТІ ГРУПИ НАСЕЛЕННЯ ІЗ СЕРЕДНІМИ ДОХОДАМИ

Традиційно вважається, що середній клас відрізняє від решти суспільства, насамперед, система цінностей. У цьому дослідженні йдеться про групу населення із середніми доходами, яка може виступати базовою для формування середнього класу, проте наразі не ідентифікує себе з особливою соціальною групою. Аналіз у розрізі першого ступеня цінностей свідчить, що представники групи населення із середніми доходами більше опікуються освітою, роботою і кар'єрою, матеріальним добробутом, підтриманням соціальних зв'язків, ніж середньостатистична особа. При цьому, їх менше хвилює проблема соціальної справедливості в суспільстві – ймовірно, тому, що вони більше покладаються на себе та є менш залежними від розподільчих відносин.

Якщо говорити про головні цінності, яким віддають перевагу представники групи населення із середніми доходами, то це – здоров'я (за першим ступенем значимості), сім'я і діти (за другим ступенем). Ці пріоритети залишаються незмінними і в 2013р. – як для груп населення із середніми доходами, так і в цілому по Україні (таблиця “Найважливіші цінності”). Якщо говорити про третій ступінь значимості, то тут ситуація є не зовсім однозначною. Більшість виокремлюють упевненість у завтрашньому дні, соціальну справедливість,

друзів і спілкування. Ця тенденція зберігається і в групах населення із середніми доходами, і в Україні загалом. Відмінності є незначними.

Можна простежити лише збільшення у 2013р. важливості освіти для представників другої групи населення із середніми доходами (за третім ступенем значимості), порівняно з попереднім роком, – переважно за рахунок зменшення значимості роботи та кар'єри, друзів і спілкування. У 2013р. відбулися також незначні зміни на рівні України. Зокрема, це стосується зростання важливості матеріального добробуту, роботи та кар'єри, освіти (на 3-7 в.п.).

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження свідчить, що група населення із середніми доходами не наділена специфічними рисами, притаманними середньому класу. Їх споживча поведінка, фінансова спроможність, майнове забезпечення, настанови та суб'єктивні оцінки здебільшого не відповідають класичним уявленням щодо особливої соціальної групи із специфічними суспільними функціями.

Всупереч уявленням про сімейність класичного представника середнього класу та розгляду саме сім'ї у якості досліджуваного об'єкта під час вивчення середнього класу, типовими представниками групи населення із середніми доходами в Україні виступають одно- або двоосібні домогосподарства, причому кожне третє домогосподарство представлене одинаками, а лівова їх частка не має у своєму складі дітей. Проте, інші демографічні та соціально-економічні характеристики представників групи із середніми доходами здебільшого відповідають поширеним уявленням: домогосподарства складаються переважно з осіб працездатного віку та належать до вікової групи до 49 років; вони проживають, як правило, у великих містах; мають у своєму складі переважно осіб з вищою освітою; найчастіше працюють за наймом; а головне – їх професійна діяльність, як правило, відповідає отриманій освіті, що не завжди є типовим для українських реалій.



Найважливіші цінності, %						
Показники	2007			2013		
	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні	Україна	Населення із середніми доходами	Бідні
Здоров'я						
За 1 ступенем значимості	82,3	81,0	80,3	81,8	81,9	78,8
За 2 ступенем значимості	15,2	15,9	17,2	16,1	16,0	19,0
За 3 ступенем значимості	2,5	3,2	2,5	2,1	2,2	2,2
Сім'я і діти						
За 1 ступенем значимості	19,8	19,5	22,4	20,3	20,3	23,8
За 2 ступенем значимості	73,5	74,0	70,4	74,5	73,4	72,4
За 3 ступенем значимості	6,7	6,6	7,3	6,4	6,4	3,8
Матеріальний добробут						
За 1 ступенем значимості	4,7	6,3	5,3	3,8	4,4	4,0
За 2 ступенем значимості	27,3	27,8	26,4	24,0	25,9	23,2
За 3 ступенем значимості	68,0	65,9	68,3	72,2	69,7	72,8
Робота, кар'єра						
За 1 ступенем значимості	7,9	7,3	6,5	5,9	7,1	5,9
За 2 ступенем значимості	24,5	26,4	25,0	23,3	28,8	19,1
За 3 ступенем значимості	67,6	66,3	68,6	70,8	64,0	75,1
Освіта						
За 1 ступенем значимості	6,8	3,8	9,1	5,0	8,1	5,2
За 2 ступенем значимості	29,3	34,4	26,9	24,1	29,2	21,6
За 3 ступенем значимості	63,9	61,7	64,0	70,9	62,8	73,2
Друзі, спілкування						
За 1 ступенем значимості	1,6	1,6	1,0	1,4	3,2	0,9
За 2 ступенем значимості	18,1	19,3	14,5	15,6	22,2	20,3
За 3 ступенем значимості	80,3	79,1	84,5	83,0	74,6	78,9
Упевненість у завтрашньому дні						
За 1 ступенем значимості	3,9	4,9	3,2	2,9	3,3	2,7
За 2 ступенем значимості	15,2	13,7	17,0	11,4	12,3	9,6
За 3 ступенем значимості	80,9	81,5	79,8	85,7	84,4	87,7
Соціальна справедливість						
За 1 ступенем значимості	3,5	5,5	2,8	2,4	1,8	2,0
За 2 ступенем значимості	12,5	13,3	12,6	11,1	12,7	11,7
За 3 ступенем значимості	84,0	81,1	84,6	86,5	85,5	86,3

Портрет класичного представника групи із середніми доходами дає основні відповіді на питання щодо джерел формування доходів домогосподарства – їх головна частина має надходити від зайнятості, а вплив соціальних трансфертів має бути мінімальним. Дійсно, понад 60% доходів домогосподарства із середніми доходами складають оплата праці та підприємницький дохід, проте соціальні трансферти у вигляді не лише пенсій та стипендій, але й соціальної допомоги формують більш ніж п'яту частину їх бюджету. Отже, далеко небідні домогосподарства вважають за нормальне отримувати не лише категорійні виплати та компенсації (соціальні пільги, різні види допомоги на дітей тощо), але й адресні види соціальної підтримки (житлові субсидії та допомогу мало-забезпеченим сім'ям), для оформлення яких

необхідно кожні шість місяців збирати довідки і звертатися до органів соціального захисту за призначенням виплат.

Наявність у структурі доходів представників групи із середніми доходами таких джерел, як соціальна допомога, свідчать, з одного боку, про неефективну діяльність органів соціального захисту з виявлення цільових контингентів в умовах значних масштабів незареєстрованих доходів, а з іншого – про специфічні ціннісні орієнтації досліджуваної групи, більш характерні для соціально вразливих і неактивних членів суспільства, націлених на максимальне отримання всіх можливих видів державної підтримки, ніж для класичного представника середнього класу.

Споживчі характеристики українського населення відбивають низку проблем, пов'язаних з обмеженою купівельною спроможністю, періодичним накопиченням нереалізованого попиту та загалом низькою культурою споживання. Група із середніми доходами повторює риси, притаманні споживчій поведінці населення країни в цілому. Їх раціон харчування є незбалансованим – з переважанням жирів і недоспоживанням білків на фоні надмірної енергетичної цінності добового споживання, хоча вищий рівень доходів (наприклад, порівняно з бідними) дозволяє урізноманітнити їх раціон кориснішими для здоров'я та життєдіяльності групами продуктів.

Загалом, споживча складова портрету представника групи із середніми доходами на цей час не є чітко вираженою і сформованою. В цілому, споживча поведінка і споживчі настанови представників цієї групи характеризуються не лише намаганням забезпечити родину певним набором товарів і послуг, а також усвідомленням необхідності здійснювати соціальні інвестиції. Виходячи з оцінки фінансової спроможності і структури фактичних витрат, можна сказати, що їх доходів вистачає, аби: (1) задовольняти потреби в харчуванні за власними смаками; (2) отримувати необхідні послуги сфери охорони здоров'я та освіти на платній основі; (3) дотримуватися принципу “серединності”, що гарантує наявність у побуті товарів і послуг не розкоші, але забезпеченості – певної нерухомості, транспортних засобів, сучасної техніки; (4) проводити вільний час “з користю” та мати доступ до традиційних форм дозвілля (туризм, спорт, відвідування музеїв, театрів, концертів тощо); (5) брати кредити та позики, робити певні заощадження. Проте, значною проблемою для багатьох представників групи є поїздки з сім'єю на відпочинок та накопичення коштів для великих покупок і власної справи. Загалом низька частка заощаджень у витратах представників групи із середніми доходами (які до того ж зазвичай не перетворюються на інвестиційний капітал) свідчить про невідповідність сталим уявленням про середній клас.

Домогосподарства із середніми доходами традиційно краще забезпечені рухомим і нерухомим майном. Забезпеченість товарами тривалого користування в цій групі є помітно вищою, порівняно із загальноукраїнськими показниками, до того ж це стосується не стільки традиційних, скільки рідкоживаних і високовартісних товарів. Натомість, щодо володіння нерухомістю не можна зробити однозначних висновків. Наприклад, володіння землею в Україні не означає наявності високого майнового статусу, який приносить дохід; земельні паї здебільшого перебувають у початкових власників та не дають більш-менш істотного прибутку від самостійного ведення господарства чи від здавання в оренду. Тому частка власників великих земельних ділянок серед представників досліджуваної групи є меншою, ніж у середньому по країні. Практично недоступним для групи населення із середніми доходами є сьогодні придбання житла, тому представники цієї групи вирішують житлову проблему (в т.ч. пов'язану з роз'єднанням багатопокілінних сімей) шляхом оренди житла. Завдяки цьому домогосподарства досліджуваної групи у своїй більшості мешкають у просторішому житлі,

кількість кімнат у якому є не меншою від числа осіб, які там проживають. Отже, завдяки вищому рівню поточних доходів вони можуть, за необхідності, винаймати помешкання, проте неспроможні у фінансовому сенсі накопичити достатньо коштів на придбання власного житла.

Представники групи із середніми доходами оцінюють купівельну спроможність своїх доходів набагато краще, порівняно із середньостатистичним українським домогосподарством, проте в кожному п'ятому домогосподарстві із середніми доходами стверджують, що відмовлялися собі в найбільш необхідному. Група населення із середніми доходами має проблеми, схожі із загальносуспільними: неможливість покращення житлових умов, нестача т.зв. “відносно вільних” коштів для накопичення, а також фінансові проблеми з організацією відпочинку. Специфічною рисою групи населення із середніми доходами є помітно вищий, порівняно з середньоукраїнським, відсоток бажаючих спрямувати кошти на розвиток підприємництва. Представники цієї групи, порівняно із середньостатистичними представниками українського суспільства, більше опікуються освітою, роботою і кар'єрою, матеріальним добробутом, підтриманням соціальних зв'язків. При цьому, їх менше хвилює проблема соціальної справедливості в суспільстві – ймовірно, тому, що вони більше покладаються на себе та є менш залежними від розподільчих відносин.

У цілому, проведене дослідження показало, що представники групи із середніми доходами мають кращі кількісні та якісні характеристики забезпеченості й доступності комфортних умов проживання, порівняно із середніми по країні значеннями. Проте, базові характеристики життєвого рівня домогосподарств із середніми доходами здебільшого не відповідають уявленням українців про середній клас, оскільки суттєво поступаються суспільним стандартам розвинутих країн. Отже, з об'єктивної точки зору, в Україні є певна середина за рівнем доходів і фінансових можливостей група, яка б могла стати основою майбутнього середнього класу. До того ж, ця група, як правило, має необхідні освітні і професійні характеристики. Проте, оскільки суспільство сьогодні схильне перебільшувати значимість матеріальної складової та занижувати самооцінку власних статків, група населення із середніми доходами не має основної характеристики для перетворення її на середній клас – самоусвідомлення себе як особливої соціальної групи, здатної стати потужною рушійною силою суспільства.



NATIONAL SECURITY & DEFENCE

№ 6 (143)

2013

Founded and published by:



UKRAINIAN CENTRE FOR ECONOMIC & POLITICAL STUDIES
NAMED AFTER OLEXANDER RAZUMKOV

Director General	Anatoliy Rachok
Editor	Valeriya Klymenko
Layout and design	Oleksandr Shaptala
Technical support	Volodymyr Kekukh

This journal is registered with the State Committee
of Ukraine for Information Policy,
registration certificate KB №4122

Published in Ukrainian and English
Circulation: 3,800 copies

Editorial address:
16 Lavrska str., 2nd floor,
Kyiv, 01015
tel.: (380 44) 201-11-98
fax: (380 44) 201-11-99
e-mail: info@razumkov.org.ua
web site: www.razumkov.org.ua

Reprinted or used materials must refer to
“National Security & Defence”

Photos:
www.finanso.net – p.28
www.bsec-organization.org – p.37
rus.ruvr.ru – p.53
www.expres.ua – p.54
russian.rt.com – p.56

CONTENT

**THE ROLE OF INTERNATIONAL ORGANISATIONS
IN THE NATIONAL SECURITY OF UKRAINE**2
(*International Conference*)

**UKRAINE'S NATIONAL SECURITY THROUGH A PRISM OF
COOPERATION WITH INTERNATIONAL ORGANISATIONS**3
(*Discussion Paper*)

1. Uniting efforts to meet global challenges.....3
2. Ukraine's need for partnership with international organisations
and membership in them.....4
3. Geopolitical vectors of Ukraine's development.....5

UKRAINE'S COOPERATION WITH INTERNATIONAL ORGANISATIONS7
(*Expert Assessments*)

**SOME ASPECTS OF UKRAINE'S FOREIGN AND
SECURITY POLICY: PUBLIC OPINION**13
(*Nationwide Survey*)

**INTERNATIONAL CONFERENCE “THE ROLE OF INTERNATIONAL
ORGANISATIONS IN THE NATIONAL SECURITY OF UKRAINE”**20
(*Presentations of Conference Participants*)

Leonid KOZHARA, Alexander VERSHBOW, Volodymyr OHRYZKO,
Alessandra TISOT, Valeriy CHECHELASHVILI, Todor TAGAREV,
Pál DUNAY, Jon Elvedal FREDRIKSEN, Ihor DOLHOV,
Andrey VOROBYOV, Luis FRAGA, Petro POROSHENKO,
Dirk BUSCHLE, Valeriy PYATNYTSKYI, Victor TVIRCUN,
Roman SHPEK, Oleksandr CHALYI, Andriy OLEFIROV,
Jan TOMBIŃSKI, Tim CLARKE

ARTICLES

NATO-UKRAINE RELATIONS AND THE NON-BLOC POLICY OF UKRAINE
Marcin KOZIEL.....46

**PROBLEMS AND PROSPECTS OF UKRAINE'S INTERNATIONAL
INTEGRATION ON THE EVE OF THE VILNIUS SUMMIT**
Mykola SUNGUROVSKY.....49