

НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА і ОБОРОНА

№ 3-4 (146-147)

2014

Засновник і видавець:



УКРАЇНСЬКИЙ ЦЕНТР ЕКОНОМІЧНИХ І ПОЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ІМЕНІ ОЛЕКСАНДРА РАЗУМКОВА

Генеральний директор Анатолій Рачок
Редактор Ганна Пашкова
Макет Олександр Шаптала
Техніко-комп'ютерна
підтримка Володимир Кекух,
 Євген Скрипка

Журнал зареєстровано в Державному
комітеті інформаційної політики України,
свідоцтво 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, розміщені
в цьому виданні,
взяті із загальнодоступних джерел.

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

З М І С Т

УКРАЇНСЬКИЙ СЕРЕДНІЙ КЛАС
ЯК СОЦІАЛЬНО НЕОДНОРІДНА СПІЛЬНОТА 2

• ПІДПРИЄМЦІ – “СТАРИЙ” ЧИ “НОВИЙ” СЕРЕДНІЙ КЛАС? 5

• УПРАВЛІНЦІ – “ЕЛІТА” УКРАЇНСЬКОГО СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ 17

• ФАХІВЦІ: КУЛЬТУРНИЙ КАПІТАЛ В ОСНОВІ
СОЦІАЛЬНОГО СТАТУСУ 26

• КВАЛІФІКОВАНІ РОБІТНИКИ – РОБІТНИЧА ЕЛІТА
У СКЛАДІ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ 36

• ПЕНСІОНЕРИ ЯК СКЛАДОВА СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ 45

ВИСНОВКИ 55

ДОДАТОК “ЯДРО” СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ:
КІЛЬКІСНІ ДАНІ І ПОРІВНЯННЯ 58

СТАТТІ

СОЦІАЛЬНЕ ДИСТАНЦІЮВАННЯ ВІД НИЖЧОГО КЛАСУ
ЯК МОТИВ СОЦІАЛЬНОЇ САМОІДЕНТИФІКАЦІЇ 79

Михайло МИЩЕНКО

Canada

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)

УКРАЇНСЬКИЙ СЕРЕДНІЙ КЛАС ЯК СОЦІАЛЬНО НЕОДНОРІДНА СПІЛЬНОТА

Завдання першого етапу дослідження в рамках проекту “Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних стандартів” полягали у виокремленні групи респондентів, які найбільшою мірою відповідають заданим критеріям належності до “середнього класу”, з’ясуванні соціального складу цієї групи, її характеристик та особливостей, а також – у її порівняльному аналізі з іншими соціально-класовими групами (методика, критерії вирізнення зазначених груп наведена у врізці “Соціально-класові групи в дослідженні...”). Аналітична доповідь за результатами цього дослідження опублікована в попередньому номері журналу¹.

Завдання другого етапу визначене як докладний опис і порівняльний аналіз найбільш чисельних соціально-професійних та/або соціальних груп, які складають “ядро” середнього класу.

Соціально-класові групи в дослідженні “Середній клас в Україні життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних стандартів”

1. На підставі самовизначення респондентів (відповідей на пряме питання “Якщо українське суспільство умовно поділити на три соціальні класи, то до якого класу Ви віднесли б себе?”) виокремлені такі соціально-класові групи, як вищий, середній і нижчий класи. Група, визначена за критерієм лише одного суб’єктивного чинника – віднесення себе респондентом до середнього класу, отримала в літературі назву “суб’єктивний середній клас”, яка вживається і в цьому дослідженні.

2. У суб’єктивному середньому класі виокремлені дві групи: “ядро” середнього класу та його периферія.

Критерії віднесення до “ядра” середнього класу:

- **стійка самоідентифікація як представника середнього класу** – тобто віднесення себе респондентом до середнього класу (середніх прошарків) за різних формулювань питання; всього застосовано три формулювання та, відповідно – три шкали ідентифікації: тричленна (вищий – середній – нижчий класи), чотиричленна (вищий – середній – робітничий – нижчий), 10-бальна, представлена як соціальна драбина, де 6-8 щаблі відповідають середньому класу); до “ядра” віднесено лише тих респондентів, які в усіх трьох випадках ідентифікували себе саме з середнім класом;
- **самооцінка рівня матеріального добробуту** родини респондента (не нижче оцінки “в цілому на життя вистачає”);

- **рівень освіти** (вища, незакінчена вища, середня спеціальна);
- **відчуття спільності інтересів** з представниками середнього класу;
- **домінування представників середнього класу** в найближчому соціальному оточенні респондента.

До периферії середнього класу віднесені ті представники суб’єктивного середнього класу, які не ввійшли до його “ядра”, оскільки не відповідали одному-кільком з наведених вище критеріїв.

Емпіричну базу дослідження становлять результати опитування, проведеного соціологічною службою Центру Разумкова з 26 вересня по 10 жовтня 2014р. в усіх регіонах України за винятком Криму. Опитано 10056 респондентів віком від 18 років за вибіркою, що є репрезентативною стосовно дорослого населення за основними соціально-демографічними показниками (вік, стать, регіон, тип поселення). 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.

Отже, в рамках другого етапу дослідження здійснено порівняльний аналіз виокремлених груп, зокрема за такими параметрами, як розуміння їх представниками основних принципів демократії і соціальної справедливості, ставлення до участі у громадській діяльності, рівень інтернальності/екстернальності тощо. На підставі аналізу зроблено, зокрема висновок, що за цими (та іншими) параметрами найближчими до “класичних” уявлень про середній клас є такі групи, як “ядро” середнього класу та вищий клас.

Відомо, що серед соціальних спільнот, які становлять інтерес для вчених-суспільствознавців, середній клас є однією з найбільш структурно неоднорідних спільнот. Певною мірою це зумовлено нечіткими критеріями виокремлення середнього класу, які часто зводяться до констатації факту перебування середнього класу “посередині”, між вищими і нижчими суспільними прошарками. Тому багато дослідників віддають перевагу терміну “середній прошарок” чи

¹ Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних норм і стандартів. Аналітична доповідь Центру Разумкова. – Національна безпека і оборона, 2014, №1-2, с.3-78.



“середні прошарки” перед терміном “середній клас”. Так, Т.Заславська зазначає, що “між верхівкою і масовою групами суспільства розміщується не дуже масивний соціально гетерогенний середній прошарок”².

Це, однак, не свідчить про те, що середнього класу як соціального феномену не існує. За всієї його гетерогенності середній клас здатен виступати як суб’єкт соціальної дії. Як зауважує О.Куценко: “...Сучасний світ демонструє історичну зміну радикальної біполярної структури на множинний соціальний порядок, в якому середній клас здатен оновлюватися і відігравати якщо не ключову, то дуже важливу роль”³. З цієї точки зору, гетерогенність середнього класу є ще одним проявом множинності сучасного соціального порядку.

У процесі формування уявлень про соціальні характеристики середнього класу дослідники стикаються з очевидним протиріччям. З одного боку, основними критеріями виокремлення середнього класу залишаються економічні і статусні критерії (саме з ними пов’язане “середнє становище” цієї соціальної спільноти між верхівкою суспільства і нижчими прошарками). З іншого боку, більшість сучасних дослідників не схильні пояснювати ті чи інші його характеристики винятково особливостями його економічного становища. Дедалі більша роль приписується впливу таких “неекономічних” чинників, як рівень освіти, життєві і соціокультурні цінності.

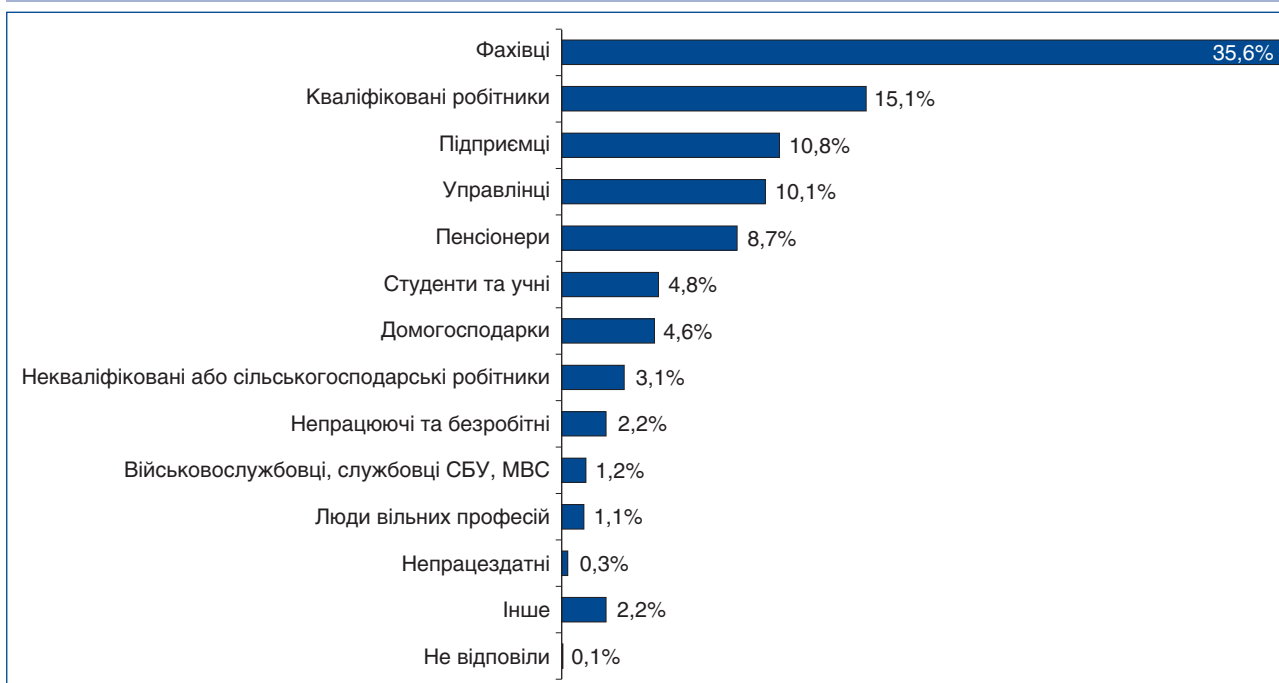
Можна стверджувати, що значною мірою саме ці “неекономічні чинники”, особливості свідомості створюють відчуття певної групової солідарності⁴ у представників досить різних за своїми характеристиками соціальних груп. Однак, відчуття солідарності в українському суспільстві лише формується і буде піддаватися багатьом випробуванням.

Ці випробування є тими суперечностями, які супроводжують розвиток і становлення будь-якої соціальної спільноти. Так, О.Куценко зазначає, що “незважаючи на спільність класової основи, між менеджерами, адміністраторами, з одного боку, і професіоналами, інтелігенцією, з іншого боку, існують серйозні розбіжності, що проявляють себе, насамперед, у світі цінностей і соціальних діяч”⁵. Так само є підстави говорити про аналогічні розбіжності між підприємцями і найманими працівниками, які, як з’ясувалося за результатами цього дослідження, складають переважну більшість як суб’єктивного середнього класу, так і його “ядра”.

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

У рамках другого етапу дослідження описувалися та аналізувалися п’ять найбільших груп, що складають структуру “ядра” середнього класу: фахівці (найбільша група, яка становить 36% “ядра” середнього класу), кваліфіковані робітники (15%), підприємці (11%), управлінці (10%) та пенсіонери (9%) (діаграма “Частка соціально-статусних груп серед представників “ядра” середнього класу”).

Частка соціально-статусних груп серед представників “ядра” середнього класу, % опитаних



² Заславская Т. И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. – Москва, 2004, с.286.

³ Куценко О.Д. Общество неравных. Классовый анализ неравенств в современном обществе: попытки западной социологии. – Харьков, 2000, <http://www.twirpx.com>.

⁴ Що і проявляється, зокрема, у віднесенні себе до однієї соціально-класової групи – середнього класу.

⁵ Куценко О. Д. Общество неравных...



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

Серед соціальних груп у структурі пострадянських суспільств поряд з підприємцями, виокремлюють також і управлінців як складову частину середнього класу. За соціальними характеристиками ця група близька як до підприємців, так і до фахівців. У колишньому радянському суспільстві саме управлінці та фахівці (інтелігенція) виконували функцію “прототипу” середнього класу. Лише частина колишньої радянської інтелігенції змогла успішно адаптуватися до нових суспільних реалій, увійшовши до “ядра” середнього класу. За даними цього дослідження, лише 28% українських фахівців можуть бути віднесені до “ядра” середнього класу – тоді як наприклад, серед управлінців до “ядра” середнього класу належать 39%, серед підприємців – 31% (таблиця “Частка представників соціально-класових груп...”).

Ще нижчою, ніж серед фахівців, частка представників “ядра” середнього класу є серед кваліфікованих робітників (13%). Однак, як зазначалося вище,

у структурі “ядра” середнього класу кваліфіковані робітники є другою за чисельністю групою після фахівців.

Досліджень пенсіонерів в контексті належності їх частини до середнього класу авторам наведених нижче матеріалів поки що не доводилося зустрічати. Значною мірою це можна пояснити вже згадуваним “економікоцентричним” підходом до середнього класу – коли головними критеріями віднесення до нього є критерії, пов’язані з матеріальним становищем та економічною активністю (тому досліджуються насамперед економічно активні групи). До того ж, частка тих, кого можна віднести до “ядра” середнього класу, серед пенсіонерів є дуже незначною (4%). Але, через велику чисельність пенсіонерів в українському суспільстві, їх частка у структурі “ядра” середнього класу становить 9%, тобто є практично такою ж, як і частка підприємців та управлінців.

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

Нижче викладаються результати дослідження зазначених вище груп. Кількісні дані узагальнені в таблицях, у яких представлені результати опитування за групами, що ввійшли до структури “ядра” середнього класу, а також – для порівняння – результати за групами фахівців, кваліфікованих робітників та пенсіонерів, які віднесли себе до нижчого класу⁶. Таблиці наведені в Додатку до опису груп. Описи є певною мірою самостійними текстами, тому в них можуть зустрічатися повтори, насамперед, у частині пояснень методики, а також порівнянь певних груп між собою.

Частка представників соціально-класових груп серед підприємців, управлінців, фахівців, кваліфікованих робітників та пенсіонерів, % опитаних

	Підприємці	Управлінці	Фахівці	Кваліфіковані робітники	Пенсіонери
Вищий клас	4,8	3,2	1,3	1,2	0,6
“Ядро” середнього класу	30,7	38,7	27,5	13,0	4,4
Периферія середнього класу	42,7	35,5	35,2	37,9	27,4
Нижчий клас	7,0	8,9	20,6	26,5	48,9
Не визначилися	14,8	13,7	15,3	21,4	18,8

⁶ Результати стосовно груп підприємців та управлінців, які віднесли себе до нижчого класу, не наводяться, оскільки чисельність цих груп у масиві опитаних є недостатньою для їх статистичного аналізу (40 і 31 осіб, відповідно). Також при відповіді на окремі питання (ті, які ставилися лише частині учасників опитування) “наповненість” окремих груп у складі “ядра” середнього класу була недостатньою (менше 50 осіб), тому відповіді на ці питання наводяться лише для тих груп, в яких на це питання відповідали не менше 50 респондентів.

ПІДПРИЄМЦІ – “СТАРИЙ” ЧИ “НОВИЙ” СЕРЕДНІЙ КЛАС?

У європейській та американській соціології підприємців найчастіше відносять до т.зв. “старого” середнього класу, тим самим протиставляючи його “новому” середньому класу, до якого відносять насамперед управлінців, фахівців та кваліфікованих робітників (“білі” і “сині” комірці). Досить часто вітчизняні дослідники характеристику “старий” середній клас застосовують і до пострадянських реалій, що досить дивно, зважаючи на те, що в пострадянських країнах підприємці є новоутвореною соціальною спільнотою, якої практично не було в радянському суспільстві. Про це, зокрема, пише американський дослідник Г.Балзер, який зазначає, що впроваджені свого часу Р.Мілсом і застосовані до західного суспільства поняття “старого” і “нового класів” у пострадянському суспільстві виявилися “поставленими на голову”¹.

Попередниками нинішніх підприємців можна вважати представників “тіньового” бізнесу, який існував у Радянському Союзі. Однак, якщо існують вагомі підстави фахівців радянських часів відносити до “протосереднього” класу (в т.ч. зважаючи на соціальні функції, які виконувала в тогочасному суспільстві ця соціальна група), то досить великі сумніви виникають стосовно того, наскільки за своїми характеристиками “тіньовики” в соціалістичному суспільстві відповідали середньому (чи хоча б “протосередньому”) класу. Звичайно, зараз важко оцінювати ці характеристики (не маючи з об’єктивних причин тогочасних результатів досліджень цієї соціальної групи), однак є підстави припускати, що за своїми соціальними якостями (насамперед, особливостями менталітету) ці люди все ж стояли ближче до кримінального середовища, ніж до середнього класу.

Тому значною соціальною проблемою є те, що традиції “тіньового” підприємництва радянського періоду зробили свій внесок у формування бізнес-етики в Україні, особливо в перші роки після краху соціалістичної системи, які в масовій свідомості отримали назву “кримінальні дев’яності”. Тоді, з одного боку, відбувся процес легалізації “тіньового” бізнесу та оформлення відверто кримінальних структур як підприємницьких (часто із збереженням методів діяльності), з іншого – процес перетворення статусних переваг представників колишньої номенклатури, на матеріальні та бізнес-переваги. Це значною мірою впливало на формування соціотипу “пострадянського” підприємця.

Сказане не означає, що навіть у той час зазначені групи охоплювали весь загальний підприємців, однак, вихідці з інших соціальних груп, намагаючись започаткувати підприємницьку діяльність, змушені були “вписуватися” в несприятливе для ведення “прозорого” бізнесу середовище.

Особливості підприємницького середовища досліджувалися на початку 1990-х років фахівцями Інституту соціології НАН України². На основі результатів дослідження вони виявили, зокрема, таку характеристику тогочасного підприємницького середовища, як високий рівень соціальної аномії (причому чим більш успішними були підприємці, тим більшою мірою в їх свідомості проявлялися аномічні риси). У результаті дослідники дійшли висновку, що одним із чинників, які перешкоджали розвитку підприємництва, була несприятлива моральна атмосфера в підприємницькому середовищі та неадекватна мотивація підприємницької діяльності³.

Особливості та характеристики сучасних українських підприємців як складової “ядра” середнього класу, були предметом цього дослідження.

За даними опитування, проведеного соціологічною службою Центру Разумкова в жовтні 2014р., підприємці становлять 5% усіх опитаних; підприємці, які себе відносять до середнього класу (т.зв. суб’єктивний середній клас) – 4%.

Переважає більшість (74%) українських підприємців належать до суб’єктивного середнього класу (31% – до “ядра” середнього класу, 43% – до його периферії). 5% підприємців віднесли себе до вищого класу, 7% – до нижчого (діаграма “Соціально-класове самовизначення українських підприємців”, с.6)⁴. Серед представників “ядра” середнього класу підприємці становлять 11% (діаграма “Частка соціально-статусних груп...”, с.3).

Переважну більшість (69%) підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, становлять особи, які займаються індивідуальною підприємницькою діяльністю⁵, 20% – власники невеликих підприємств, 3% – власники середніх, 0,6% – великих підприємств, 8% – фермери (діаграма “Соціально-економічний статус підприємців...”, с.6).

¹ Цит. за: Дилигенский Г. Г. Люди среднего класса, Москва. 2002, с. 102.

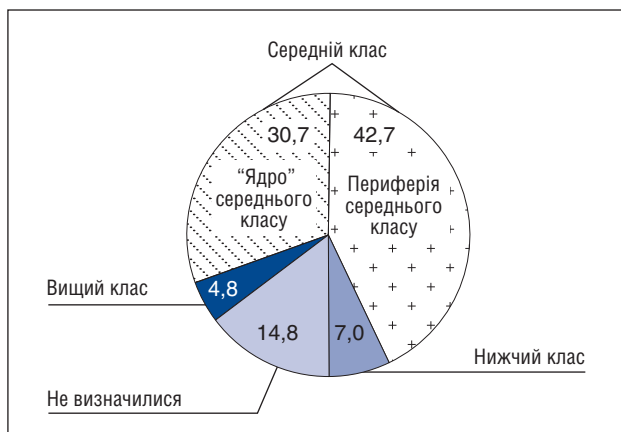
² Див.: Предприниматель Украины: эскизы к социальному портрету. – Киев, 1995, с.129-135.

³ Там само, с.135.

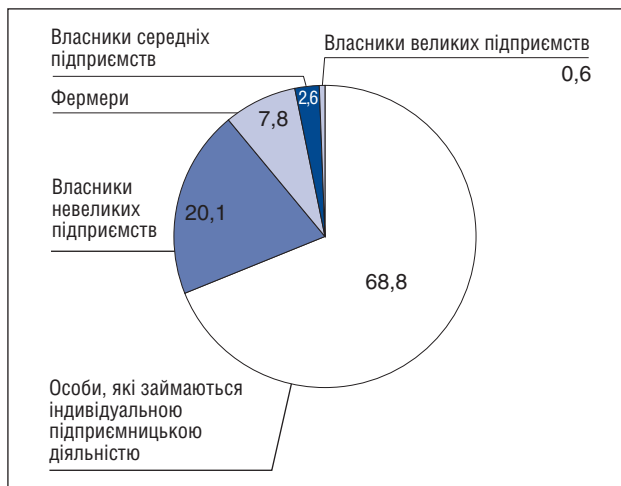
⁴ Див. також таблицю “Частка представників соціально-класових груп...”, с.4.

⁵ Офіційна класифікація – “фізичні особи-підприємці”.

Соціально-класове самовизначення українських підприємців, % опитаних



Соціально-економічний статус підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, % опитаних



Мотивація віднесення себе до середнього класу

Відповідаючи на питання, чому вони віднесли себе до середнього класу, підприємці – представники “ядра” середнього класу найчастіше відзначають варіант “маю середній рівень доходів” – 39% (так само найчастіше цю причину називають загалом представники “ядра” середнього класу – 33%). Однак, якщо загалом серед представників “ядра” середнього класу другою за частотою називання причиною віднесення себе до середнього класу є “просто я себе так відчуваю” (22%), то серед підприємців – “займаюся діяльністю, якою, як правило, займаються представники середнього класу” – 19% (загалом серед представників “ядра” середнього класу ця причина називається майже удвічі рідше – 10%) (таблиця “Чому Ви віднесли себе до середнього класу?”, с.58).

Соціально-демографічні характеристики і соціальне походження

Вікова структура. Частка молодих людей (віком менше 30 років) серед підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, є меншою, ніж серед представників “ядра” середнього класу загалом (16% і 29%, відповідно). Ще менше серед підприємців людей віком понад 60 років (4% і 9%, відповідно). Основну ж

частину (81%) підприємців становлять люди віком від 30 до 59 років (серед представників “ядра” середнього класу загалом – 62%). Очевидно, це зумовлюється тим, що підприємницька діяльність потребує, з одного боку, наявності певного життєвого досвіду, якого ще немає у молоді, з іншого – вимагає високої активності та зусиль, на що меншою мірою здатні представники найстаршої вікової групи (таблиця “Вік респондентів”, с.58).

Гендерна структура. Серед підприємців помітно вищою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу, є частка чоловіків (відповідно, 70% і 49%), тобто підприємницька діяльність залишається в Україні переважно “чоловічим” видом діяльності (таблиця “Стать респондентів”, с.58).

Поселенська структура. Дані, наведені в таблиці “Тип поселення...”, показують, що найбільші шанси потрапити до підприємців, віднесених до “ядра” середнього класу, мають особи, які проживають у великих містах: жителі міст з числом жителів понад 100 тис. становлять 53% підприємців-представників “ядра” середнього класу (таблиця “Тип поселення, де проживають респонденти”, с.58).

Якщо зважати на те, що критеріями віднесення до “ядра” середнього класу були не лише високі рівні освіти і добробуту, але й відчуття солідарності, спільності інтересів з представниками середнього класу та переважання представників середнього класу в найближчому соціальному оточенні, то можна стверджувати, що соціальне середовище великих міст є найбільш сприятливим для формування у підприємців відчуття належності до середнього класу.

Освітня структура. Високий рівень освіти був визначений як дефінітивна ознака “ядра” середнього класу, тому зрозуміло, що серед підприємців, віднесених до нього, немає осіб з освітою, нижчою, ніж середня спеціальна. Більшість (62%) представників цієї групи мають вищу або незакінчену вищу освіту, ще 38% – середню спеціальну.

Слід зазначити, що серед представників “ядра” середнього класу підприємці поступаються за рівнем освіти таким групам, як управлінці (серед останніх вищу або незакінчену вищу освіту мають 91%) і фахівці (80%), але випереджають кваліфікованих робітників (51%) і пенсіонерів (45%) (таблиця “Освіта респондентів”, с.58).

Соціальне походження. Як можна бачити з даних, наведених у таблиці “До якої соціальної групи можна віднести Ваших батьків...?” (с.59), загалом серед представників “ядра” середнього класу 64% повідомили, що їх батьки (в той період, коли респонденти були дітьми) належали до середнього класу, 29% – до робітничого класу⁶. Серед підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, ці показники становлять, відповідно, 56% і 35% – тоді як, наприклад, серед управлінців, віднесених до “ядра” середнього класу, – 66% і 26%, відповідно, а серед фахівців, які належать до цієї соціально-класової групи, – 67% і 28%, відповідно. Отже, підприємці, які належать до “ядра” середнього класу, мають “нижче” соціальне походження, ніж управлінці та фахівці, які належать до цієї соціально-класової групи (оскільки серед них, порівняно з цими групами, менше тих, чий батьки належали до середнього класу).

⁶ Належність батьків до вищого або нижчого класів відзначили по 1-3% названих соціально-класових груп.

Таким чином, саме підприємницька діяльність для значної частини підприємців виступила “соціальним” ліфтом, який дозволив їм піднятися на вищу сходинку в соціальній ієрархії. Наведений факт свідчить на користь того, що в пострадянських суспільствах, до яких належить і українське, радше управлінців і фахівців, а не підприємців, можна віднести до “старого” середнього класу.

Рівень освіти батьків підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, також був нижчим, ніж рівень освіти батьків управлінців і фахівців (відповіли, що їх батьки мали освіту, не нижчу за середню спеціальну, відповідно 66%, 79% і 76% (таблиця “Яким був рівень освіти Ваших батьків...?”, с.59).

44% підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, є міськими жителями у третьому поколінні, тоді як у першому поколінні – лише 17%. Ці частки є приблизно такими ж, як і серед фахівців та управлінців. (таблиця “Ви міський житель у якому поколінні?”, с.59).

Серед підприємців, віднесених до “ядра” середнього класу, 54% становлять ті, хто отримав шкільну освіту в містах з числом населення понад 100 тис. осіб; у міських школах загалом – 70%, тоді як у сільських – лише 21% (таблиця “Школа, яку Ви закінчили...”, с.60).

Матеріальне становище, майнова забезпеченість

Самооцінка матеріального становища. Як зазначалося вище, порівняно високий рівень матеріального становища (за самооцінкою респондентів) був визначений як дефінітивна ознака “ядра” середнього класу⁷. Підприємці (поряд з управлінцями), порівняно з іншими групами, віднесеними до “ядра” середнього класу, виявилися найбільш заможними: серед них 44% і 32%, відповідно, повідомили, що або “живуть забезпечено”, або “можуть собі дозволити придбати практично все, що хочуть” – тоді як (загалом серед представників “ядра” середнього класу сукупна частка тих, хто дав такі відповіді, дорівнює 23% (таблиця “Яким є в цілому матеріальне становище Вашої родини?”, с.60).

Відповідаючи на питання “Яким є середній дохід на одного члена Вашої родини?” (с.60) підприємці та управлінці називають найбільший обсяг доходу серед груп, що належать до “ядра” середнього класу – 3 398 грн. і 3 321 грн., відповідно (загалом серед представників “ядра” середнього класу – 2 377 грн.).

У випадку втрати джерела доходу, 29% підприємців вистачить їх заощаджень на півроку або більше – що помітно перевищує аналогічну частку представників “ядра” середнього класу загалом (15%).

На наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя та робити заощадження, вказують 47% підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, – що істотно більше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (28%) (таблиця “Що з наведеного Ви маєте?”, с.61).

Підприємці частіше вказують на наявність заощаджень – 24% і 15%, відповідно. З іншого боку,



показник у 24% також не можна вважати дуже високим. До того ж, значно більше (46%) підприємців відповідаючи на питання “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?” (с.61), відповідають, що мають потребу в заощадженнях.

Підприємців вирізняє більш високий рівень забезпечення матеріальними благами, порівняно з “ядром” середнього класу загалом. Так, на наявність автомобіля вказують 65% підприємців – тоді як загалом серед представників “ядра” середнього класу – 41%, на наявність замиського будинку – 28% і 18%, відповідно; комфортного житла – 78% і 71%, відповідно. Вищий рівень доходу дозволяє підприємцям частіше, ніж представникам “ядра” середнього класу загалом, користуватися платними освітніми (відповідно 33% і 16%, відповідно) та медичними (37% і 18%) послугами, комфортно проводити відпустку, в т. ч. за кордоном – 32% і 14%, відповідно.

Серед підприємців 54% зазначили, що вони мають можливість дати хорошу освіту своїм дітям або онукам⁸ – що помітно більше, ніж серед представників “ядра” середнього класу загалом (32%) (таблиця “Чи маєте Ви можливість дати хорошу освіту Вашим дітям або онукам?”, с.62).

Загалом, за показниками матеріального забезпечення підприємці, які належать до “ядра” середнього класу, ближчі до вищого класу. Так, на наявність автомобіля вказують 55% представників вищого класу – і 65% підприємців (а серед представників “ядра” середнього класу загалом – 41%), замиського будинку – 35%, 28% і 18%, відповідно; на можливість користування платними освітніми послугами – 40%, 37% і 18%; платними медичними послугами – 38%, 33% і 16%; на можливість комфортно проводити відпустку – 33%, 32% і 14%, відповідно⁹.

Наявність кредитів, страхових полісів, інвестиційна поведінка. Лише 16% підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, зазначили, що вони користуються кредитами, лише 15% – мають страховий поліс, лише 9% – готові інвестувати кошти в цінні папери. У цьому аспекті підприємці мало відрізняються від представників “ядра” середнього класу загалом. Так, що стосується інвестицій, то найчастіше (як і представники “ядра” середнього класу загалом),

⁷ До “ядра” середнього класу відносили лише тих респондентів, які, відповідаючи на питання стосовно рівня добробуту їх родини, оцінювали його або як “у цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку, таких як меблі, холодильник, телевізор, уже викликає труднощі”, або “живемо забезпечено, але зробити деякі покупки ми поки що не в змозі (купити квартиру, автомобіль тощо)”, або “ми можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо”.

⁸ У цьому випадку йдеться про як платну, так і безкоштовну освіту.

⁹ Докладно про матеріальне становище і майнову забезпеченість респондентів, які віднесли себе до вищого класу, див.: Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних стандартів..., с.21, 24-28.



підприємці готові інвестувати гроші у придбання нерухомості (відповідно. 40% і 42%). Очевидно, у вкладанні грошей в нерухомість підприємці вбачають менше ризиків, ніж у вкладанні їх у цінні папери.

Спосіб зберігання заощаджень, якому віддають перевагу підприємці, свідчить про їх **недовіру до української банківської системи**. Так, лише 23% з-поміж них віддають перевагу зберіганню коштів на депозитному рахунку в банку в іноземній валюті, лише 7% – зберіганню коштів на депозитному рахунку в банку у гривнях (таблиця “Як найбільш вигідно й безпечно зберігати заощадження?”, с.62).

Частіше віддається перевага зберіганню заощаджень вдома: 34% з-поміж представників цієї групи відповіли, що віддають перевагу зберіганню вдома іноземної валюти, 10% – зберіганню вдома гривні, 12% – зберіганню вдома банківських металів або коштовностей.

Частина підприємців згодна користуватися лише банківськими сейфами, не передаючи свої кошти в управління банком: 12% представників цієї групи вважають, що найбільш вигідно та безпечно зберігати кошти в орендованому в банку сейфі у валюті (долари, євро), 5% – в орендованому в банку сейфі в гривнях, 10% – купувати банківські метали та/або коштовності і зберігати в банківському сейфі.

Робота і вільний час

Робота. 42% підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, зазначили, що мають роботу, що відповідає їх кваліфікації та відповідно оплачується (приблизно стільки ж, скільки й загалом серед представників “ядра” середнього класу – 41%). Однак, це помітно менше, ніж серед управлінців (63%) і фахівців (52%). Рівень задоволеності роботою є відносно високим (3,8 бала за п’ятибальною шкалою) і приблизно таким самим, як у середньому серед представників “ядра” середнього класу (таблиця “Якою мірою Ви задоволені наведеними сторонами Вашого життя і життя суспільства?”, с.64).

Лише 10% зазначили, що, крім своєї підприємницької діяльності, також мають постійне місце роботи. Лише 3% – мають додатковий підробіток, тоді як загалом серед представників “ядра” середнього класу – 9%. **Додаткові підробітки є характерними для підприємців значно меншою мірою, ніж для представників інших груп, які належать до “ядра” середнього**

класу (фахівців, управлінців, кваліфікованих робітників) (таблиця “Вид зайнятості респондентів”, с.63).

Разом з тим, лише половина (50%) підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, засвідчили, що не мають потреби в додатковій роботі (таблиця “Чи маєте Ви потребу в додатковій роботі..?”, с.63). 42% – мають таку потребу, найчастіше аргументуючи її необхідністю в додатковому заробітку (27%). Лише 9% представників цієї групи мотивують потребу в додатковій роботі інтересом до оволодіння нових знань, навичок, можливостей.

Якщо дохід не дозволить задовольнити потреби родини, 34% підприємців висловили наміри шукати додаткову роботу – це менше, ніж серед управлінців (48%) і фахівців (44%), які належать до “ядра” середнього класу. 20% – засвідчили наміри заснувати бізнес (очевидно, додатковий до вже наявного) – це помітно більше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (6%). 15% шукатимуть іншу роботу (приблизно стільки ж, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу (18%), знизять потреби, відповідно, 19% і 17%. Інші можливі дії (вимагати у керівництва підвищення зарплати, здобувати гроші, порушуючи закон, вимагати допомоги від держави, емігрувати, вдатися до політичних форм протесту) називають лише незначні частини представників цієї групи – від 0% до 3% кожна (таблиця “Які дії Ви схильні вчинити в першу чергу..?”, с.63).

Вільний час. За наявністю вільного часу підприємці є найбільш “обділеними” з-поміж груп, що складають “ядро” середнього класу, – лише 27% вказали, що мають достатньо вільного часу (загалом серед представників “ядра” середнього класу – 40%). До того ж, вказуючи потребу в тому, чого у них немає, підприємці найчастіше називають саме вільний час (48%) (таблиця “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?”, с.61). Отже, **можна припустити, що низький рівень прагнень до додаткового заробітку у підприємців пов’язаний не з високою задоволеністю наявними доходами, а браком вільного часу, який можна було б використати для додаткових підробітків.**

Соціальне самопочуття

Про соціальне самопочуття можна судити насамперед за відповідями про задоволеність різними аспектами життя (зокрема, якістю життя¹⁰) та життям загалом.

Задоволеність життям та його окремими аспектами. Рівень задоволеності підприємців більшістю аспектів свого життя (як і рівень задоволеності життям у цілому) мало відрізняється від рівня задоволеності представників “ядра” середнього класу загалом. Однак, **дещо вищою за середній рівень є задоволеність підприємців**

- роботою (3,8 і 3,6 бала за п’ятибальною шкалою, відповідно),
- житловими умовами (3,7 і 3,4, відповідно),
- становищем у суспільстві, соціальним статусом (3,5 і 3,3, відповідно),
- рівнем добробуту (3,3 і 3,1, відповідно),
- можливостями реалізації своїх здібностей, самореалізації, самоствердження (3,3 і 3,1, відповідно),

¹⁰ Житлові умови, стан здоров’я; якість товарів, які споживаються; можливість задовольняти культурні потреби; можливість повноцінно проводити дозвілля; здобути освіту або дати освіту дітям (онукам).

- можливістю повноцінно проводити дозвілля (3,3 і 3,1, відповідно),
- якістю товарів і послуг (3,2 і 3,0, відповідно),
- можливістю здобути освіту або дати необхідну освіту дітям, онукам (3,3 і 2,9, відповідно).

Найбільшою мірою підприємці задоволені стосунками в сім'ї (4,2 бала), стосунками з людьми, які їх оточують (4,0 бали) та роботою (3,8 бала, як уже зазначалося) (таблиця “Якою мірою Ви задоволені...?”, с.64).

Помірним є рівень задоволеності підприємців матеріальним добробутом, якістю життя, становищем у суспільстві, рівнем свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень, можливістю брати участь в діяльності громадських організацій, політичних партій, перспективами на майбутнє, тим, як складається життя загалом (від 2,9 до 3,7 бала).

Разом з тим, **так само низькою, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу, є задоволеність аспектами, пов’язаними із станом громадянських прав та свобод:**

- можливістю впливати на суспільне життя, рівнем розвитку демократії в суспільстві, суспільно-політичною системою країни, діяльністю центральних і місцевих органів влади,
- тим, якою мірою забезпечене верховенство права в суспільстві, можливістю захисту порушених прав законним шляхом, забезпеченням соціальної справедливості в суспільстві,
- ситуацією в країні в цілому.

Оцінки задоволеності за цими аспектами становлять у цій групі респондентів від 1,9 до 2,5 бала.

Бачення соціальної перспективи. Можна припустити, що саме низька задоволеність представників “ядра” середнього класу аспектами життя, пов’язаними із станом громадянських прав і свобод, а також ситуацією у країні в цілому, зумовлює ту обставину, що відносна більшість (46%) його представників наразі не бачать своєї соціальної перспективи в Україні (бачать таку перспективу лише 34% з-поміж них).

Водночас, **дещо вищий рівень добробуту підприємців робить бачення ними перспективи не таким песимістичним**, як у представників “ядра” середнього класу загалом. Принаймні, серед них частка тих, хто бачить свою соціальну перспективу в Україні, статистично значимо не відрізняється від частки тих, хто її не бачить (відповідно, 41% і 38%) (таблиця “Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні?”, с.65).

Ставлення до міграції. Попри те, що бачення підприємцями своєї соціальної перспективи в Україні є менш песимістичним, ніж загалом представниками “ядра” середнього класу, **бажання, щоб їх діти жили і працювали за кордоном, у підприємців виражене більшою мірою:** 60% і 53%, відповідно (таблиця “Чи хотіли б Ви, щоб Ваші діти жили і працювали за кордоном?”, с.65). Така ситуація може бути пов’язана з більш вираженою у підприємців установкою на мобільність (у т.ч. й територіальну), екстрапольованою на дітей.

Оцінка суспільної ролі та суспільного престижу середнього класу і престижності належності до нього. Підприємці, так само як і представники всіх соціальних і соціально-класових груп, високо



оцінюють суспільну роль середнього класу. Так, 58% підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, вважають, що саме середній клас визначає сьогодні стандарти споживання, 60% – візрі масової культури, 55% – практику дотримання законів, 64% – етичні норми поведінки (таблиця “Який клас переважно визначає сьогодні в Україні..?”, с.65). Тут їх позиція не відрізняється від позиції представників “ядра” середнього класу загалом. Однак, **коли йдеться про норми поведінки в бізнесі, то підприємці помітно частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом, схильні приписувати визначальну роль у їх формуванні середньому класу (50% і 41%, відповідно).**

Загалом, представники “ядра” середнього класу частіше схильні відзначати вплив на ділову етику вищого класу (44%) – тоді як серед підприємців віддають йому перевагу лише 36%. Можна припустити, що думка підприємців стосовно ситуації в цій сфері є більш компетентною (оскільки йдеться про сферу, до якої вони безпосередньо причетні).

Переважна більшість (84%) підприємців вважають, що саме середній клас є головним платником податків в Україні (таблиця “Хто є головним платником податків в Україні?”, с.66).

Водночас, попри високу оцінку ролі середнього класу в суспільстві, лише 38% підприємців вважають належність до нього престижною. 42% з-поміж них або ніколи не задумувалися над цим (29%), або вагаються з відповіддю (14%). Щоправда, лише 20% не вважають належність до середнього класу престижною (таблиця “Чи є сьогодні в Україні належність до середнього класу престижною?”, с.66).

Життєві цінності

У процесі опитування досліджувалися як когнітивні, так і емоційно-мотиваційні аспекти ціннісних орієнтацій. Когнітивні аспекти ціннісних орієнтацій виявлялися через прямі відповіді респондентів на питання стосовно важливості і значимості різних аспектів життєдіяльності. На відповіді опитуваних у такій ситуації впливають соціальні стереотипи і прагнення давати соціально очікувані та соціально схвалювані відповіді.

Ціннісні орієнтації як стереотипи свідомості. Зокрема, як можна бачити з таблиці “Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті?” (с.66), відповіді на це питання відбивають саме поширені в суспільстві стереотипи (необхідність мати хороші здібності, освіту, наполегливо працювати тощо) і мало відрізняються в різних соціальних групах.



Однак, слід зазначити, що серед найважливіших рис, що сприяють успіху, респонденти часто називають не лише необхідність мати здібності, освіту, везіння та наполегливо працювати, але й необхідність “мати потрібні знайомства та зв’язки”. Так, на важливість “потрібних” знайомств і зв’язків вказують переважна більшість (83%) підприємців, які належать до “ядра” середнього класу. Це, зокрема, характеризує закріплену на рівні соціальних стереотипів “корупційну субкультуру” українського суспільства, яка охоплює в т.ч. як середній клас, так і підприємців як її складову.

Єдина позиція у відповідях на цей блок питань, де спостерігаються статистично значимі відмінності між підприємцями і “ядром” середнього класу загалом, – це **вища оцінка підприємцями важливості “доброї репутації”** – 83% і 76%, відповідно. Як відомо, добра репутація – одна з важливих рис підприємця, з точки зору т.зв. “протестантської етики”. Тому її високу значимість для українських підприємців можна розцінювати як позитивну характеристику ділової етики в сучасному українському суспільстві і певною мірою як крок у подоланні “аномічного” стану підприємницького середовища, характерного для початку 1990-х років.

Когнітивний аспект ціннісних орієнтацій відбивається також в уявленнях про те, якими, на думку респондентів, матеріальними благами, а також особистісними якостями та характеристиками повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу. У випадку, коли відповіді дають представники середнього класу, це є відповіді стосовно того, чим (чи якими якостями) повинен володіти типовий представник соціально-класової групи, до якої належать вони самі. При цьому респонденти повинні були робити вибір із двох списків – до першого з них були внесені матеріальні об’єкти (таблиця “*Чим обов’язково повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу?*”, с.67), до другого – особистісні та соціальні якості та характеристики (таблиця “*Які характеристики та якості мають бути властиві людині, щоб її можна було віднести до середнього класу?*”, с.67).

Матеріальні цінності. Як можна бачити з таблиці “*Чим обов’язково повинна володіти людина...?*”, уявлення про те, чим повинен володіти представник середнього класу, практично не відрізняються в різних соціально-класових групах. Найчастіше опитані в усіх групах називають наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження, комфортне житло, можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном,

предмети тривалого, автомобіль, можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім’ї, наявність інноваційних засобів комунікації і праці (комп’ютер, Інтернет тощо), робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується, можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім’ї, наявність заощаджень.

Ці відповіді відбивають стереотип соціального успіху, сформований на основі цінностей “суспільства споживання”, які однаковою мірою поділяються всіма прошарками суспільства – і відсутність яких породжує соціальне невдоволення, тим більше, чим гіршим є матеріальне становище соціально-класової групи.

Відмінність підприємців від загалу “ядра” середнього класу проявляється лише в тому, що до цього списку підприємці частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, додають наявність власної справи (бізнесу) (59% і 40%, відповідно), а також можливість користуватися платними медичними послугами (73% і 64%, відповідно).

Особистісні якості як цінності. Серед особистісних і соціальних якостей і характеристик, якими повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу, підприємці найчастіше називають: самоповагу, почуття власної гідності, прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень, прагнення добробуту за рахунок власної праці, впевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави, високий культурний рівень, високий рівень освіти, законслухняність. **Стосовно жодної якості не спостерігається статистично значимих відмінностей від “ядра” середнього класу загалом.**

Слід відзначити, що такі риси, як “прихильність до демократичних цінностей, готовність захищати їх у т.ч. від свавілля держави” і “раціональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими”, належать до тих, які підприємці називають найрідше (40% і 46%, відповідно). Не набагато вищою є й оцінка значимості громадянської активності (51%). Це можна розглядати як свідчення того, що). **Такі цінності, як “раціональні потреби”, “громадянська активність” та “прихильність до демократичних цінностей” є недостатньо інтерналізовані у свідомості підприємців (як і в свідомості середнього класу загалом).**

Самооцінка вираженості соціальних якостей та характеристик та потреби в них. Респонденти також оцінювали вираженість у себе згаданих вище якостей та характеристик, а також – потребу в них (у тому випадку, якщо вони вважають, що не володіють цими якостями та характеристиками) (таблиці “*Які характеристики та якості Вам властиві?*” та “*Яких характеристик і якостей Вам бракує?*”, с.68).

Підприємці, які належать до “ядра” середнього класу (так само, як і загалом представники “ядра” середнього класу), **найчастіше відповідають, що їм притаманні:** самоповага, почуття власної гідності, прагнення добробуту за рахунок власної праці, впевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави, законслухняність, терпимість, повага до інших, прагнення до професійної самореалізації, неперервної

самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації, високий культурний рівень, здоровий спосіб життя.

Таким чином, вони, власне, повторюють більшість тих якостей, якими, на думку цієї групи респондентів, повинен володіти представник середнього класу. При цьому “упевненість у своїх силах” підприємці приписують собі частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом (71% і 63%, відповідно), так само як і “прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень” (47% і 39%, відповідно).

“Прихильність до демократичних цінностей...” і “громадянську активність” респонденти приписують собі найрідше (31% і 38%, відповідно), хоча “громадянську активність” підприємці все ж – частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом (27%). Дещо частіше підприємці (як і представники “ядра” середнього класу загалом) відзначають у себе “раціональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими” (48% і 44%, відповідно).

Якщо підсумувати частку тих, хто володіє цими якостями і тих, хто має в них потребу, то результати будуть такими:

- “громадянську активність” мають або відчувають у ній потребу 62% підприємців, які належать до “ядра” середнього класу,
- “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави” – 59%,
- “раціональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими” – 60%.

Менший показник наявності/потреби має лише “готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії)” – 52%.

Найвищі ж показники наявності/потреби стосуються таких характеристик (їх назвали від 74% до 82% підприємців, які належать до “ядра” середнього класу): прагнення добробуту за рахунок власної праці, упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави, здоровий спосіб життя, самоповага, почуття власної гідності, законслухняність, прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень, високий рівень освіти, високий культурний рівень, терпимість, повага до інших (таблиця “Частка респондентів, яким або властива якість (характеристика)...”, с.69).

Життєві цінності: емоційно-мотиваційний аспект ціннісних орієнтацій. Відповіді респондентів стосовно рівня задоволеності різними аспектами життя та тим, як складається їх життя загалом, дозволяють досліджувати не лише власне задоволеність, але й опосередковано – ціннісні орієнтації. З’ясування залежності між задоволеністю окремим аспектом



життєдіяльності і загальною задоволеністю життям виявляє емоційно-мотиваційну, ціннісну значимість цього аспекту. Таким чином, дослідники отримують можливість визначати згадану значимість без з’ясування думок респондентів про неї.

Отже, структура ціннісних орієнтацій може бути описана за допомогою коефіцієнтів регресії (далі в тексті вони називатимуться “коефіцієнти впливу”), які характеризують величину впливу окремих аспектів життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя в цілому¹¹ (таблиця “Коефіцієнти впливу...”, с.69).

Як свідчить регресійний аналіз, **найбільшою мірою рівень задоволеності життям підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, визначається задоволеністю свободою дій щодо прийняття важливих життєвих рішень (0,353), рівнем добробуту (0,300), стосунками в сім’ї (0,225).** Отже, що ці три аспекти життя мають для підприємців найбільшу емоційно-мотиваційну (ціннісну) значимість.

Соціально-політичні цінності

З метою дослідження соціально-політичних цінностей респондентам було запропоновано кілька пар суджень (стосовно рівності, свобод, демократії тощо), з яких потрібно було вибрати одне (таблиця “З яким із наведених тверджень Ви згодні більшою мірою?”, с.70).

Демократичні/ліберальні цінності. Так само, як і представники “ядра” середнього класу загалом, підприємці частіше вважають, що “рівність – це насамперед рівність можливостей виявити свої здібності і рівність усіх перед законом” (відповідно, 71% і 65%), а не “рівність доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх” (відповідно, 26% і 32%)

Із думкою, що “краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам”, підприємці погоджуються частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом (відповідно, 53% і 40%). Усі інші групи, що складають “ядро” середнього класу, віддають перевагу судженню “краще жити в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності”.

Переважає більшість підприємців вважає, що “держава повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя” (76%), відкидаючи патерналістську позицію

¹¹ 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 життям загалом, на 0,125 бала. Якщо зростання задоволеності певним аспектом життєдіяльності зумовлює зниження задоволеності життям загалом, то значення “коефіцієнта впливу” буде негативним, якщо задоволеність певним аспектом життєдіяльності не впливає на задоволеність життям загалом, то значення “коефіцієнту впливу” буде близьким до нуля. У рівняннях регресії наведені лише ті аспекти життєдіяльності, які здійснюють значимий вплив на задоволеність життям загалом. Докладніше про цю методику, її авторів та її застосування в цьому дослідженні див.: Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних стандартів..., с.45-46.



“держава повинна забезпечити всім громадянам пристойний рівень життя, хай не дуже високий, але всім” (20%). Отже, підприємці є виразними прихильниками ліберальної соціальної моделі (яка передбачає бачення рівності як рівності можливостей, підтримку економічної активності, зменшенні ролі соціальних програм підтримки малозабезпечених прошарків населення).

Разом з тим, більшість підприємців (як і представників “ядра” середнього класу) віддають перевагу твердженню “головне, першорядне – це сильна економіка” (56% і 53%, відповідно) перед судженням “головне, першорядне – це демократія, верховенство права” (41% і 42%, відповідно).

Закон/“неписані правила”. Вибираючи між судженнями “відносини між людьми повинні визначатися традицією, “неписаними правилами” і “відносини між людьми повинні визначатися писаним правом (законом)”, більшість (68%) підприємців, так само, як представників “ядра” середнього класу загалом (63%), віддають перевагу другому судженню.

Толерантність. Підприємці (так само як і загалом представники “ядра” середнього класу) частіше 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 і єдності держави і громадянського суспільства” (63% і 62%, відповідно). 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 32% і 30% представників цих груп, відповідно.

Соціальна поведінка

За особливостями соціальної поведінки можна судити з одного боку, про ціннісні орієнтації соціальних груп (адже значною мірою соціальна поведінка є реалізацією, втіленням ціннісних орієнтацій), з іншого – про діапазон можливостей, які надає їм їх соціальне становище (адже навіть за наявності певних ціннісних орієнтацій вони не можуть реалізуватися, якщо для цього немає відповідних соціальних умов).

Важливі події у ближчому минулому. Про особливості соціальної поведінки різних соціальних груп, які належать до “ядра” середнього класу, можна судити, зокрема, за відповідями на питання: “Що з наведеного сталося з Вами впродовж останніх 10 років?” (с.70).

Підприємці найчастіше відповідали, що вони підвищили матеріальний рівень життя (49%), придбали автомобіль (46%), зробили дорогі покупки (меблі; побутову техніку тощо) (44%), покращили житлові умови (38%), започаткували власну справу (бізнес) (30%). При цьому підвищення матеріального рівня життя, придбання автомобіля і (що природно) започаткування власного бізнесу підприємці називають помітно частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом (відповідно, 29%, 21% і 4%).

Отже найчастіше підприємці називають події, пов’язані з підвищенням рівня добробуту, що пояснюється не лише більшими можливостями для цього, але й відповідною ціннісною спрямованістю. Так, за цей час підвищили рівень освіти лише 25% підприємців – при тому, що фінансові можливості, очевидно, дозволяли їм приділяти більше уваги освіті (на відміну від придбання автомобіля чи підвищення матеріального рівня життя, частка підприємців, які підвищили свій рівень освіти, є не вищою, ніж серед представників “ядра” середнього класу загалом – 32%).

Особливості соціальної поведінки різних соціальних груп розкривають також відповіді на питання: “Якій частині серед тих людей, з якими Ви безпосередньо спілкуєтесь, властиве наступне...?” (с.71).

Оцінки соціальної поведінки найближчого соціального оточення. Описуючи поведінку та характеристики інших людей, респонденти значною мірою описують особливості власної поведінки і власні особистісні характеристики. Тут відчутний вплив на відповіді респондентів здійснює психологічний механізм проєкції¹². До того ж, у випадку характеристики інших людей може бути подоланий (або принаймні значно зменшений) вплив на відповіді самоцензури¹³. Отже, можна стверджувати, що в ситуації оцінки інших людей (представників найближчого соціального оточення) можна отримати більш об’єктивну картину вираженості в тій чи іншій групі соціальних якостей та характеристик, ніж у ситуації самооцінки.

Більшість (62%) підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, зазначили, що всім або більшості тих людей, з якими вони найчастіше спілкуються, властиве намагання жити, не порушуючи закон, 64% – жити, не порушуючи норми моралі.

Прагнення захищати і втілювати в життя демократичні цінності у представників найближчого соціального оточення помітили лише дещо більше третини (35%) підприємців. Лише 20% з-поміж них відповіли, що всім або більшості тих людей, з якими вони безпосередньо спілкуються, властива активна громадянська позиція. На участь більшості в діяльності громадських і волонтерських об’єднань вказали лише 11% представників цієї групи, на участь у наданні благодійної допомоги – лише 17%. Ці показники статистично значимо не відрізняються від показників для “ядра” середнього класу загалом. Отже **низька значимість для підприємців громадської активності та недостатність усвідомлення необхідності захищати демократичні цінності проявляється й на поведінковому рівні.**

Підприємці дещо частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом, відзначають, що людям, які належать до їх найближчого соціального оточення,

¹² Докладніше про це див.: Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних стандартів..., с.52-53.

¹³ Тобто прагнення респондента уникати відповідей, які не відповідають соціальним нормам або навпаки, приписувати індивіду чи групі соціально схвалювані характеристики, якими вони насправді не володіють.

властиве звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до/через впливових знайомих (відповідно, 21% і 14%). Що стосується таких характеристик, як намагання різними способами ухилитися від сплати податків, давання хабарів посадовим особам при вирішенні своїх проблем у державних чи інших установах чи прагнення отримати хабар, то лише незначна частка (від 8% до 14%) вказують, що це властиво більшості 3-поміж їх найближчого оточення.

Готовність до асоціації, громадська активність

Довіра до соціального оточення, суспільних інститутів, влади та суспільства. У процесі дослідження респондентам пропонувалося оцінити, наскільки вони довіряють органам влади та суспільним інститутам, організаціям, у яких вони працюють чи навчаються, членам сім'ї, родичам, жителям їх населеного пункту тощо (таблиця “*Наскільки Ви в цілому довіряєте таким людям і соціальним інститутам?*”, с.72).

На основі відповідей респондентів побудований інтегральний індекс довіри, який містить такі складові (т.зв. профільні індекси довіри):

- індекс довіри до державних та суспільних інститутів (охоплює показники довіри до центральної влади України, місцевої влади, Національного банку України, комерційних банків, страхових компаній);
- до найближчого соціального оточення (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 та установ та соціального оточення за місцем роботи чи навчання (довіра до формальної чи неформальної організації, де респондент працює, навчається чи займається іншою діяльністю, до колег по роботі, навчанню, іншій організованій діяльності);
- до суспільства в цілому (один показник – “*Наскільки Ви довіряєте суспільству в цілому?*”, с.72)¹⁴.

Як і у всіх інших соціальних групах, найвищим є рівень довіри підприємців до найближчого соціального оточення – 7,8 бала (таблиця “*Індекс довіри*”). Значення інтегрального індексу довіри у підприємців є статистично значимо нижчим, ніж середнє значення для “ядра” середнього класу загалом – 5,1 і 5,4 бала, відповідно. Так само нижчими є значення індексу довіри до державних і суспільних інститутів (2,9 і 3,2 бала, відповідно), до людей, які не належать до найближчого соціального оточення (4,5 і 4,9 бала), до суспільства в цілому (4,5 і 5,0 балів, відповідно).

Про низький рівень довіри до людей, які не належать до найближчого соціального оточення, свідчать також відповіді на питання стосовно того, чи можна довіряти більшості людей. Лише 21% підприємців вважають, що більшості людей можна довіряти (це менше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього – 28%), тоді як 67% і 60%, відповідно,



вважають, що потрібно бути дуже обережними у відносинах з людьми (таблиця “*Більшості людей можна довіряти...?*”, с.72).

Оцінка політики влади. У ставленні до соціально-економічної політики влади **переважають негативні оцінки**. Так, лише 16% підприємців з числа належних до “ядра” середнього класу вважають, що соціально-економічна політика влади спрямована на формування та підтримку середнього класу, тоді як більшість (56%) – переконані, що вона спрямована насамперед на підтримку крупного капіталу (діаграма “*На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади?*”, с.73).

Ставлення до політики держави розкривається у відповіді на питання: “*Що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки?*” (с.73). **Найчастіше підприємці називають негативні відчуття:** “все одно ці гроші будуть розкрадені чиновниками” (36%), “гроші платників податків не крадуть, але розподіляють неправильно” (23%), “у мене відбирають чесно зароблені гроші” (19%). Позитивні відчуття називаються рідше: “ці гроші – запорука мого соціального захисту в майбутньому” – 13%, “ці гроші повернуться до мене та моїх близьких через державну систему соціального забезпечення” – 10%, “відчуваю себе частинкою єдиної фінансової системи країни” – 12%, “підтримую тих, хто потребує цих грошей більше, ніж я” – 12%. Якщо загалом серед представників “ядра” середнього класу відчуття позитивного спектру відзначають 36%, а негативного – 52%, то серед підприємців, які до “ядра” середнього класу, – 31% і 66%, відповідно. Тобто **негативні відчуття підприємці відзначають помітно частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом**.

Толерантність до представників інших груп. Проблема довіри в суспільстві тісно пов'язана з проблемою толерантності. 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.74).

Рівень толерантності підприємців (як і інших соціальних груп) до спільнот, виокремлених за культурною чи релігійною ознакою, є досить високим. Про це свідчить те, що сумарна частка підприємців, які до можливості шлюбу члена їх родини з носієм іншої культури, іншої мови, прихильником іншої церкви або

¹⁴ Довіра оцінювалася за шкалою від “0” (йому відповідало значення “зовсім не довіряю”) до “10” (“повністю довіряю”). Докладніше про розрахунок індексів довіри див.: Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних стандартів..., с.55-56.



релігії, громадянином іншої держави ставляться або позитивно, або байдуже¹⁵, становить понад половини представників цієї групи.

Як свідчать результати дослідження, частка тих, хто у згаданій ситуації поставився б негативно до представників нижчого класу, зростає від 13% серед представників нижчого класу, до 35% серед представників “ядра” середнього класу та до 45% серед представників вищого класу. Очевидно, це пов’язано з тим, що така перспектива розглядається багатьма представниками середнього і вищого класів як зниження соціального статусу їх родини. Не є винятком і підприємці – серед них 37% поставилися б негативно до такої ситуації.

Певною мірою тими самими мотивами можна пояснити те, що позитивне ставлення до входження до їх родини міського жителя висловлюється помітно частіше (62%), ніж до шлюбу когось із членів родини із сільським жителем (33%). Ці показники статистично значимо не відрізняються від показників для “ядра” середнього класу загалом – 61% і 39%, відповідно. Менш позитивне ставлення до входження до родини сільських жителів притаманне групам з високим соціальним статусом (до яких належать і підприємці). Значною мірою сільські жителі у них асоціюються з низькостатусними групами.

Більшість підприємців позитивно сприйняли б входження до їх родини представника середнього або вищого класів – 74% і 68%, відповідно (для “ядра” середнього класу аналогічні показники становлять 74% і 67%, відповідно).

Уявлення про спільність інтересів з іншими суспільними групами. Результати дослідження дозволяють проаналізувати відчуття спільності інтересів з представниками різних груп українського суспільства.

Цілком природно, що підприємці, які належать до “ядра” середнього класу, найбільшою мірою відчують солідарність, близькість інтересів із середнім класом (4,2 бала за п’ятибальною шкалою, таблиця “Якою мірою Ваші особисті інтереси близькі до інтересів кожної з груп”, с.74).

Досить помітне відчуття спільності інтересів демонструють підприємці і з робітничим класом (3,4 бала), найбільшою мірою дистанціюючись як від нижчого (2,8 бала), так і від вищого (2,6 бала) класів.

Серед підприємців (так само як і серед інших соціальних груп), відзначається виразне відчуття спільності інтересів з представниками своєї національності

та жителями свого регіону (відповідно 3,8 і 3,7 бала) – з цими групами вони відчують найбільшу спільність інтересів (звичайно, після середнього класу, до якого вони самі себе відносять).

Чим частіше респонденти спілкуються з представниками певної групи, тим частіше вони констатують спільність інтересів з цією групою. Тому не дивно, що підприємці відчують спільність інтересів з представниками робітничого класу частіше, ніж з представниками нижчого і вищого класів. Адже 79% з-поміж них відповідають, що мають багато знайомих, які належать до робітничого класу, тоді як лише 43% – мають багато знайомих з нижчого класу, і лише 11% – з вищого (таблиця “Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, що належать...?”, с.75).

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. Окрім соціально-професійного й соціально-класового самовизначення, респонденти визначали власну ідентичність у територіальному, соціокультурному та етнічному вимірах¹⁶. Як видно з даних, наведених у таблиці “Ким Ви себе перш за все вважаєте?” (с.75), 72% представників “ядра” середнього класу обрали громадянську ідентичність – “громадянин України”. Серед підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, хоча така ідентичність також є домінуючою, однак так ідентифікують себе все ж дещо менше – 64%. Натомість вищою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу, є частка тих, хто вважає себе громадянином Європи – 7,1% і 2,7%, відповідно.

Інтерес до політики та політичного життя. Зацікавленість політикою є чинником, який певною мірою впливає на громадську активність. Серед підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, що вони цікавляться політикою – 72%, постійно стежать за подіями політичного життя України – 66%, мають стійкі політичні переконання – 50%. Ці показники статистично значимо не відрізняються від результатів для “ядра” середнього класу загалом: 64%, 59%, 45%, відповідно (таблиця “Чи можна про Вас сказати, що Ви ...?”, с.76).

Громадська активність. Як зазначалося вище, 51% підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, вважають, що для віднесення людини до середнього класу потрібно, щоб вона володіла такою характеристикою, як “громадянська активність”. Водночас, лише 38% з-поміж них засвідчили, що їм особисто притаманна ця якість, і ще менше (20%) відповіли, що всім або більшості тих людей, з якими вони безпосередньо спілкуються, властива активна громадянська позиція. На участь більшості представників їх соціального оточення в діяльності громадських та волонтерських об’єднань вказали лише 11% представників цієї групи.

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 18% підприємців (що статистично значимо не відрізняється від результату для “ядра” середнього класу загалом – 12%, таблиця “Чи можете Ви сказати, що Ви залучені до активної громадської діяльності?”, с.76).

¹⁵ Зазначені чинники для цих респондентів є зовсім не важливими.

¹⁶ Як жителя села, регіону, громадянина України, колишнього Радянського Союзу, Європи, світу, представника свого етносу, нації.

Участь у діяльності громадських організацій, у волонтерських акціях і рухах. Беруть участь у діяльності громадських організацій 16% підприємців, які належать до “ядра” середнього класу – що дещо більше, ніж серед представників “ядра” середнього класу (10%) (таблиця “Чи можна про Вас сказати, що Ви берете участь у діяльності громадських організацій?”, с.76).

При цьому множини тих, хто відповідає, що бере участь у діяльності громадських організацій, і тих, хто відповідає, що залучений до активної громадської діяльності, лише частково перетинаються. Якщо вирахувати сумарну частку тих, хто залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій, то серед підприємців вони становлять 20% (таблиця “Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій”, с.76).

Беруть (чи брали раніше) участь у волонтерських акціях та рухах 25% підприємців, що входять “ядра” середнього класу. Сумарна частка тих, що відповіли, що залучені до активної громадської діяльності, беруть участь у діяльності громадських організацій або беруть (брали) участь у волонтерських акціях та рухах, становить 34% представників цієї групи (що статистично значимо не відрізняється від результату для “ядра” середнього класу загалом – 26%) (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.77).

Зазначили, що надавали допомогу учасникам Майдану, 36% підприємців, брали участь у збиранні коштів на потреби військових формувань – 54%, брали участь у допомозі учасникам Антимайдану – лише 2% підприємців, які належать до “ядра” середнього класу.

Членство у громадських організаціях. 51% підприємців дотримуються думки, що якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти, їм краще створити громадську організацію або приєднатися до вже існуючої (таблиця “Якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти...?”, с.77). Водночас, лише 8% засвідчили, що є членами громадської організації – стільки ж, скільки і загалом серед представників “ядра” середнього класу (таблиця “Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об’єднань, партій?”, с.77).

Рівень інтернальності і громадська активність. Високий рівень інтернальності вважається особистісною характеристикою, яка сприяє активності в різних сферах діяльності (соціальної, політичній, економічній). Як можна бачити з діаграми “Якою мірою Ви впливаєте ...?” (с.77), представленість цієї характеристики у підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, є на статистично значимому рівні вищою, ніж у представників “ядра” середнього класу загалом, – 4,2 і 4,0 бала, відповідно. Однак, виходячи з наведених вище результатів, можна припустити, що потенціал активності, пов’язаний з вищим рівнем інтернальності підприємців, реалізується у них насамперед в економічній сфері (бізнес-активність, покращення свого добробуту тощо) – тоді як соціальна та політична активність перебуває на середньому для “ядра” середнього класу рівні.



Мотивація участі/неучасті у громадській діяльності. Низька залученість до громадської активності найчастіше пояснюється відсутністю усвідомлення потреби в ній. Тим респондентам, які не беруть участі у громадській діяльності, ставилося питання про причини цього. Відповідаючи на це питання, 54% підприємців, які належать до “ядра” середнього класу (приблизно стільки ж, скільки й загалом серед представників “ядра” середнього класу – 60%), відповідають, що не мають у цьому потреби. Називають причиною брак можливостей для цього 34% і 26%, відповідно (таблиця “Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?”, с.78).

З-поміж тих підприємців, які засвідчили, що не мають потреби в активній громадській діяльності, третина (39%) повідомляють, що така потреба може у них з’явитися, якщо така діяльність приносить конкретну користь їм або їх сім’ї (загалом серед представників “ядра” середнього класу – 31%), ще 9% і 18%, відповідно, матимуть зазначену потребу, “якщо така діяльність буде приносити конкретну користь суспільству” (таблиця “У якому випадку у Вас може з’явитися потреба...?”, с.78). Ці дані дають підстави для припущення, що **головною причиною небажання займатися громадською діяльністю є те, що респонденти не бачать у ній користі** (для людини чи суспільства).

Захист порушених прав. У випадку порушення своїх прав підприємці, що які належать до “ядра” середнього класу, (як і представники “ядра” середнього класу загалом) найчастіше схильні вдаватися до їх захисту в судах і прокуратурі: звернення до суду засвідчили 56% і 51%, відповідно, до адвоката – 48% і 41%, до прокуратури 29% і 23%, відповідно (таблиця “До яких заходів Ви б вдалися для захисту Ваших порушених прав в першу чергу?”, с.78). Загальна частка тих, хто має намір звертатися до суду, адвоката чи прокуратури, становить у цих групах, відповідно 77% і 69% респондентів.

18% підприємців готові для захисту своїх прав звернутися до правозахисних організацій та інститутів¹⁷; 16% – до органів влади (включно з народними депутатами і Президентом).

Водночас, 25% підприємців мають намір шукати в такій ситуації допомоги від впливових знайомих – що на статистично значимому рівні частіше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (18%). До акцій непокорі (пікетування, голодування) готові вдаватися лише 4% підприємців. Така низька

¹⁷ Неурядових правозахисних організацій, міжнародних організацій, до Уповноваженого Верховної Ради з прав людини, до Європейського суду з прав людини.



частка готових до акцій непокори свідчить, очевидно, про те, що підприємці розраховують на захист своїх прав насамперед законними методами, – що, однак, не виключає застосування подібних акцій у випадку недовіри інших засобів захисту прав. Не мають наміру вдаватися до жодних дій для захисту порушених прав лише 7% підприємців.

Наміри участі у вуличних протестах. Попри низьку частку тих, хто готовий вдатися до акції непокори як першочергового засобу захисту порушених прав, підприємці зберігають також потенційну готовність у разі необхідності вдаватися до вуличних протестів. Так, 49% представників цієї групи, обираючи між альтернативними твердженнями: “терпіти труднощі заради збереження в країні порядку” і “вийти на вулицю з протестом”, віддають перевагу другому – тоді як з першим погодилися лише 27% (таблиця “Що краще...?”, с.78). Крім того, якщо взяти до уваги зазначений вище особливо низький рівень довіри підприємців до владних і суспільних інститутів¹⁸, то можна говорити про високий протестний потенціал цієї соціальної групи.

Викладене дає підстави для наступних констатацій.

Переважає більшість підприємців відносять себе до середнього класу, саме з середнім класом вони найчастіше солідаризуються, вказуючи на близькість інтересів з його представниками.

Серед підприємців помітна вищою, ніж загальною серед представників “ядра” середнього класу, є частка чоловіків, тобто підприємницька діяльність залишається в Україні переважно “чоловічим” видом діяльності.

Підприємці, які належать до “ядра” середнього класу, мають “нижче” соціальне походження, ніж управлінці та фахівці, які належать до цієї соціально-класової групи. Саме підприємницька діяльність для значної частини підприємців виступила “соціальним ліфтом”, який дозволив їм піднятися на вищу сходинку в соціальній ієрархії.

Поряд з управлінцями підприємці є найбільш заможною групою у “ядрі” середнього класу. За показниками матеріального забезпечення вони близькі до вищого класу.

Рівень задоволеності підприємців багатьма аспектами життя, є дещо вищим від середнього рівня задоволеності представників “ядра” середнього класу загалом. Помірною є задоволеність матеріальним добробутом, якістю життя, низькою – задоволеність ситуацією в українському суспільстві (станом дотримання громадянських прав і свобод, рівнем розвитку демократії, діяльністю центральних і місцевих органів влади).

Серед найважливіших умов, що сприяють життєвому успіху, респонденти часто називають не лише необхідність мати здібності, освіту, везіння та наполегливо працювати, але й “потрібні” знання та зв’язки. Це характеризує закріплену на рівні соціальних стереотипів “корупційну субкультуру” українського суспільства, яка охоплює в т.ч. як середній клас, так і підприємців як його складову. До того ж підприємці дещо частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом, відзначають, що людям, які належать до їх найближчого

соціального оточення, властиве звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до впливових знайомих.

Найбільшу емотивно-мотиваційну значущість для підприємців з-поміж “ядра” середнього класу, становлять свобода дій щодо прийняття важливих життєвих рішень, родинні стосунки, рівень добробуту. Підвищенню рівня власного добробуту підприємці надають більше значення, ніж підвищенню рівня освіти і кваліфікації.

Водночас, переважна більшість підприємців підкреслюють високу значимість доброї репутації для життєвого успіху. Оскільки “добра репутація” є однією з важливих рис підприємця, з точки зору “протестантської етики”, її високу значимість для українських підприємців можна розцінювати як позитивну характеристику ділової етики в сучасному українському суспільстві і як крок до подолання “аномічного” стану підприємницького середовища, характерного для початку 1990-х років.

Уявлення підприємців про справедливість пов’язані з “меритократичними” принципами, тобто уявленнями про те, що суспільне становище людини повинно прямо залежати від її здібностей, економічної активності та ефективності. Українські підприємці є найбільш вираженими прихильниками ліберальної соціальної моделі. Водночас, як і більшість представників “ядра” середнього класу, більшість підприємців віддають перевагу принципу “головне, першорядне – це сильна економіка” над судженням “головне, першорядне – це демократія, верховенство права”.

Українським підприємцям притаманна особливо низька довіра (порівняно з “ядром” середнього класу загалом) до державних і суспільних інститутів, до людей, які не належать до найближчого соціального оточення, до суспільства в цілому. У ставленні до соціально-економічної політики влади переважають негативні оцінки. Більшість представників цієї групи вважають, що політика влади спрямована насамперед на підтримку крупного капіталу.

Результати дослідження дозволяють говорити про те, що такі цінності, як “раціональні потреби”, “громадянська активність” та “прихильність до демократичних цінностей” є недостатньо інтерналізовані у свідомості підприємців (як і в свідомості середнього класу загалом).

Сумарна частка тих, хто залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або у волонтерських акціях та рухах, серед підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, становить 34%. Низька залученість до громадської діяльності найчастіше пояснюється відсутністю потреби в ній і не корелює з порівняно високим рівнем інтернальності підприємців (вищим, ніж у представників “ядра” середнього класу загалом). Останнє можна пояснити тим, що, очевидно, потенціал активності підприємців реалізується насамперед в економічній сфері – тоді як громадська активність перебуває на середньому для “ядра” середнього класу рівні.

Низький рівень довіри до владних і суспільних інститутів зумовлює високий протестний потенціал підприємців. Хоча у випадку порушення своїх прав вони найчастіше схильні захищати їх через суд, це не виключає можливості застосування протестних акцій у випадку недовіри інших засобів захисту.

¹⁸ Нижчий, ніж серед “ядра” середнього класу: значення індексу довіри до державних і суспільних інститутів становить 2,9 і 3,2 бала, відповідно.

УПРАВЛІНЦІ – “ЕЛІТА” УКРАЇНСЬКОГО СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Серед соціальних груп у структурі пострадянських суспільств поряд з підприємцями як складову частину середнього класу виокремлюють також і управлінців (менеджерів). За соціальними характеристиками ця група близька як до підприємців, так і до фахівців – як зазначають, зокрема, російські дослідники: “вони з повним правом можуть вважатися професіоналами високого рівня”¹.

За даними дослідження, проведеного Центром Разумкова в жовтні 2014р., 74% українських управлінців ідентифікували себе з середнім класом (з-поміж них 39% віднесені до “ядра” середнього класу², 36% – до його периферії). 9% управлінців віднесли себе до нижчого класу, 3% – до вищого (таблиця “Частка представників соціально-класових груп...”, с.4).

Серед представників “ядра” середнього класу управлінці становлять 10% (діаграма “Частка представників соціально-статусних груп...”, с.3).

Мотивація віднесення себе до середнього класу

Відповідаючи на питання про причини ідентифікації себе із середнім класом, відносно більшість управлінців – представників “ядра” середнього класу обирають варіант “маю середній рівень доходів” (43%) – що частіше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (33%). Друга за частотою називання причина – “просто я себе так відчуваю” (21% і 22%, відповідно), третя – “займаюся діяльністю, якою, як правило, займаються представники середнього класу” (13%, загалом серед представників “ядра” середнього класу – 10%) (таблиця “Чому Ви віднесли себе до середнього класу?”, с.58).

Соціально-демографічні характеристики і соціальне походження

Вікова структура. Частка молодих людей (віком менше 30 років) серед управлінців, які належать до “ядра” середнього класу, є меншою, ніж серед представників “ядра” середнього класу загалом – 19% і 29%, відповідно (таблиця “Вік респондентів”, с.58). Низька частка молодих людей серед управлінців є цілком природною, оскільки корпоративні традиції і корпоративна етика в усіх культурах передбачають, що перш ніж стати керівником, людина повинна певний час попрацювати на нижчих посадах.

Ще менше серед управлінців людей віком понад 60 років (4% і 9%, відповідно). Основну ж частину (77%) управлінців становлять люди віком від 30 до 59 років (серед представників “ядра” середнього класу загалом – 62%).

Гендерна структура. Серед управлінців вищою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу, є частка чоловіків – 58% і 49%, відповідно (таблиця “Стать респондентів”, с.58). Хоча частка чоловіків серед управлінців є й нижчою, ніж серед

підприємців (69%), але дослідження підтверджує відомий факт, що чоловіки займають керівні посади частіше, ніж жінки.

Поселенська структура. Частка жителів великих міст (понад 100 тис. осіб) серед управлінців є найбільшою серед усіх груп, що складають “ядро” середнього класу: 61% – тоді як загалом серед представників “ядра” середнього класу жителі великих міст становлять лише 50% (таблиця “Тип поселення, де проживають респонденти”, с.58).

Окрім того, управлінці помітно частіше, порівняно з “ядром” середнього класу загалом, є міськими жителями у третьому і більше поколіннях (47% і 39%, відповідно, серед тих, хто є міськими жителями), тоді як у першому поколінні – лише 13%. Ці показники є приблизно такими ж, як і серед фахівців і підприємців (таблиця “Ви міський житель у якому поколінні?”, с.59).

Освітня структура. Оскільки високий рівень освіти був визначений як дефінітивна ознака “ядра” середнього класу, то серед управлінців цієї групи, немає осіб з освітою, нижчою, ніж середня спеціальна. Разом з тим, частка тих, хто має вищу або незакінчену вищу освіту, серед управлінців є найвищою серед представників “ядра” середнього класу: 91% – тоді як серед представників “ядра” середнього класу загалом – лише 68%. Навіть серед фахівців частка людей з вищою або незакінченою вищою освітою є меншою – 80% (таблиця “Освіта респондентів”, с.58).

Високий рівень освіти підтверджується також досить високим рівнем знання іноземних мов. Так, засвідчили володіння англійською мовою, 42% представників цієї групи, тоді як загалом серед представників “ядра” середнього класу – 27% (таблиця “Які мови Ви знаєте...?”, с.59).

Соціальне походження. Серед управлінців, які належать до “ядра” середнього класу, 66%, повідомили, що їх батьки (в період життя, коли респонденти були дітьми) належали до середнього класу, 26% – до робітничого класу, лише 1% – до нижчого, і 2% – до вищого класів (таблиця “До якої соціальної групи можна віднести Ваших батьків...?”, с.59).

Управлінці, поряд із фахівцями, мають “найвище” соціальне походження – серед них найбільшою є частка тих, чий батьки також належали до середнього класу (серед фахівців – 67%), тоді як, наприклад, серед підприємців – 56%, кваліфікованих робітників – 58%, пенсіонерів – 53%. У цьому сенсі управлінців,

¹ Див.: Голенкова З.Т., Игитханян Е. Д., Орехова И. М., Горина Т. И. Новые слои в социальной структуре российского общества. – Модернизация социальной структуры российского общества. – Москва, 2008, с.111.

² Частка віднесених до “ядра” середнього класу серед управлінців є найвищою, порівняно з іншими соціально-статусними групами.

як і фахівців, можна вважати представниками “старого” середнього класу українського суспільства, а також – найбільш “самовідтворюваними” групами у сенсі вертикальної соціальної мобільності.

Рівень освіти батьків управлінців, також був одним з найвищих серед соціальних груп, які складають “ядро” середнього класу: відповідали, що їх батьки мали освіту, не нижчу за середню спеціальну, 79% представників цієї групи (таблиця “Яким був рівень освіти Ваших батьків...?”, с.59).

Серед управлінців, які належать до “ядра” середнього класу, **більшість (61%) отримали шкільну освіту у великих містах** (понад 100 тис. жителів), тоді як загалом серед представників “ядра” середнього класу – 45%. Освіту у сільських школах отримали лише 15% управлінців (загалом серед представників “ядра” середнього класу – 24%). Отже, можна припустити, що стати керівником мають найбільші шанси вихідці з великих міст (таблиця “Школа, яку Ви закінчили, знаходилася...”, с.60).

Матеріальне становище, майнова забезпеченість

До “ядра” середнього класу відносили лише тих респондентів, які засвідчили відносно високий рівень добробуту родин³. Однак, тут спостерігаються відмінності між різними групами, віднесеними до “ядра” середнього класу. Серед них підприємці та управлінці виявилися найбільш заможними – з-поміж них відповідно 44% і 32% зазначили, що або “живуть забезпечено”, або “можуть собі дозволити придбати практично все, що хочуть” (загалом серед представників “ядра” середнього класу сукупна частка тих, хто дав такі відповіді, дорівнює 23%) (таблиця “Яким є в цілому матеріальне становище Вашої родини?”, с.60).

Так само підприємці та управлінці називають найбільший середній рівень доходу на одного члена родини: 3 398 грн. і 3 321 грн., відповідно, – тоді як загалом серед представників “ядра” середнього класу – 2 377 грн. (таблиця “Яким є середній дохід на одного члена Вашої родини?”, с.60).

У випадку втрати джерела доходу 22% управлінців відповідали, що їм вистачить заощаджень на півроку або більше, – що перевищує частку тих, хто дав аналогічну відповідь серед представників “ядра” середнього класу” загалом (15%).

На наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя та робити заощадження, вказують 37% управлінців – більше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (28%), таблиця “Що з наведеного Ви маєте?”, с.61). За цим показником управлінці поступаються лише підприємцям (47%). Управлінці частіше вказують на наявність заощаджень: 26% і 15%, відповідно. З іншого боку, значно більше управлінців (51%), відповідаючи на питання “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?” (с.61), зазначають, що їм бракує стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя та робити заощадження

Управлінців, як і підприємців, вирізняє більш високий рівень забезпечення матеріальними благами, порівняно з “ядром” середнього класу загалом. Так, на наявність автомобіля вказують 53% управлінців – тоді як загалом серед представників “ядра” середнього

класу – 41%, на наявність заміського будинку – 32% і 18%, відповідно. Частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, управлінці вказують на наявність комфортного житла (85% і 71%, відповідно), на наявність інноваційних засобів комунікації і праці (85% і 77%, відповідно). Вищий рівень доходів дозволяє управлінцям частіше, ніж представникам “ядра” середнього класу загалом, користуватися платними освітніми (25% і 16%, відповідно) і медичними послугами (25% і 18%, відповідно).

Водночас, на відміну від підприємців, які значно частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу (відповідно 54% і 32%), засвідчують можливість дати хорошу освіту дітям або онукам, управлінці відзначають таку можливість не частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу: відповідно, 40% і 32% (різниця статистично не значима) (таблиця “Чи маєте Ви можливість дати хорошу освіту Вашим дітям або онукам?”, с.62).

Наявність кредитів, страхових полісів, інвестиційна поведінка. Лише 16% управлінців, які належать до “ядра” середнього класу, зазначили, що вони користуються кредитами, лише 15% – мають страховий поліс, лише 8% готові інвестувати кошти в цінні папери. У цьому аспекті управлінці мало відрізняються від представників “ядра” середнього класу загалом. Що стосується інвестицій, то найчастіше управлінці готові інвестувати гроші у придбання нерухомості (42%), очевидно, вважаючи це менш ризикованим, ніж вкладання їх у цінні папери.

Спосіб зберігання заощаджень, якому віддають перевагу управлінці, свідчить про їх **недовіру до української банківської системи**. Так, лише 22% управлінців віддають перевагу зберіганню коштів на депозитному рахунку в банку в іноземній валюті, лише 11% – зберіганню коштів на депозитному рахунку в банку в гривнях (таблиця “Як найбільш вигідно й безпечно зберігати заощадження?”, с.62).

Частіше віддається перевага зберіганню заощаджень вдома – 29% з-поміж представників цієї групи відповідали, що віддають перевагу зберіганню вдома іноземної валюти, 10% – зберіганню вдома гривні, 13% – зберіганню вдома банківських металів або коштовностей.

Частина управлінців згодні користуватися лише банківськими сейфами, не передаючи свої кошти в управління банком: 7% представників цієї групи вважають, що найбільш вигідно та безпечно зберігати кошти в орендованому в банку сейфі у валюті (долари, євро), 2% – в орендованому в банку сейфі у гривнях, 6% – купувати банківські метали та/або коштовності і зберігати їх у банківському сейфі.

Робота і вільний час

Робота. Більшість (63%) управлінців, які належать до “ядра” середнього класу, зазначили, що мають роботу, яка відповідає їх кваліфікації і відповідно оплачується, – це найвищий показник серед усіх груп, що складають “ядро” середнього класу, загалом серед представників “ядра” середнього класу таку відповідь дали 41%. **Рівень задоволеності роботою є відносно високим** (3,8 бала за п’ятибальною шкалою) – що, поряд з аналогічним показником у підприємців, є номінально найвищим показником серед груп, що належать до “ядра” середнього класу (таблиця “Якою мірою Ви задоволені наведеними сторонами Вашого життя і життя суспільства?”, с.64).

³ Тобто, оцінювали його, відзначаючи варіанти відповіді: “у цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку, таких як меблі, холодильник, телевізор, уже викликає труднощі”, або “живемо забезпечено, але зробити деякі покупки ми поки що не в змозі (купити квартиру, автомобіль тощо)”, чи “ми можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо”.

18% управлінців, працюючи на постійному місці роботи, мають також додаткові підробітки – що є вдвічі більшим показником, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (9%), ще 1% – працюють на двох роботах позмінно (таблиця “Вид зайнятості респондентів”, с.63).

46% управлінців повідомили, що не мають потреби в додатковій роботі. Так само 46% – мають таку потребу, найчастіше аргументуючи це необхідністю додаткового заробітку (34%), і лише 8% – мотивують це інтересом до оволодіння нових знань, навичок, можливостей (таблиця “Чи маєте Ви потребу в додатковій роботі..?”, с.63).

У ситуації, якщо дохід не дозволятиме задовольнити потреби родини, 48% управлінців, які належать до “ядра” середнього класу, будуть шукати додаткову роботу, 19% – шукатимуть іншу роботу, 11% – знизять потреби, 7% – спробують заснувати власний бізнес, 6% – вимагатимуть у керівництва підвищення зарплати. Кожну з інших можливих дій (здобувати гроші, порушуючи закон, вимагати допомоги від держави, емігрувати, вдаватися до політичних форм протесту) називають лише від 0% до 1% представників цієї групи (таблиця “Які дії Ви схильні вчинити в першу чергу..?”, с.63).

Вільний час. 37% управлінців мають достатньо вільного часу (що приблизно стільки ж, скільки й серед представників “ядра” середнього класу загалом – 40%).

Водночас, 42% – відповідаючи на питання, у чому з того, чого вони не мають, вони відчують потребу, назвали саме вільний час, – що істотно більше, ніж серед представників “ядра” середнього класу загалом (32%). Отже, **управлінці і підприємці є групами, які найгостріше відчують потребу у вільному часі**, що, очевидно, пов’язано з високою інтенсивністю їх праці (таблиця “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?”, с.61).

Соціальне самопочуття

Задоволеність життям та його окремими аспектами. Рівень задоволеності управлінців більшістю аспектів свого життя мало відрізняється від аналогічних показників для представників “ядра” середнього класу загалом. Однак, **дещо вищою є задоволеність**⁴:

- стосунками в сім’ї (4,4 і 4,2 бала, відповідно),
- роботою (3,8 і 3,6 бала),
- житловими умовами (3,6 і 3,4 бала),
- становищем у суспільстві, соціальним статусом (3,5 і 3,3 бала),
- можливостями реалізації своїх здібностей, самореалізації, самоствердження (3,3 і 3,1 бала),
- можливістю повноцінно проводити дозвілля (3,3 і 3,1 бала),
- якістю товарів та послуг (3,2 і 3,0 бали),
- тим, як загалом складається їх життя (3,6 і 3,4 бала, відповідно).

Найбільшою мірою управлінці задоволені стосунками в сім’ї (4,4 бала), стосунками з оточенням (3,9), роботою (3,8), станом здоров’я (3,6), житловими умовами (3,6), становищем у суспільстві, соціальним статусом (3,5 бала) (таблиця “Якою мірою Ви задоволені...?”, с.64).

Помірним є рівень задоволеності можливостями самореалізації; можливістю задовольняти культурні запити і потреби, повноцінно проводити дозвілля; рівнем добробуту; якістю товарів і послуг, які вони



споживають; рівнем свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень; можливістю здобути освіту або дати необхідну освіту дітям (онукам); своїми перспективами на майбутнє; можливостями покращити своє становище; можливістю брати участь в діяльності громадських організацій, політичних партій – усі ці позиції дістали оцінки в діапазоні від 2,9 до 3,3 бала.

Так само низькою (від 2,0 до 2,5 бала), як і загалом серед представників “ядра” середнього класу, є задоволеність аспектами, пов’язаними із станом громадянських прав і свобод:

- можливістю впливати на суспільне життя у місті, селі, районі, рівнем розвитку демократії в суспільстві, суспільно-політичною системою країни, діяльністю центральних та місцевих органів влади,
- можливістю захисту порушених прав законним шляхом, тим, якою мірою забезпечене верховенство права в суспільстві, забезпеченням соціальної справедливості в суспільстві,
- ситуацією в країні в цілому.

Бачення соціальної перспективи. Низька задоволеність представників “ядра” середнього класу аспектами життя, пов’язаними із станом громадянських прав і свобод, можливістю впливати на суспільне життя, рівнем розвитку демократії, забезпеченням соціальної справедливості, ситуацією в країні в цілому, очевидно, зумовлює ту обставину, що відносна більшість (46%) його представників наразі не бачать своєї соціальної перспективи в Україні (бачать таку перспективу лише 34% з-поміж них (таблиця “Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні?”, с.65).

Дещо вищий рівень добробуту управлінців і підприємців робить бачення ними перспективи не таким песимістичним, як загалом серед представників “ядра” середнього класу – серед них частка тих, хто бачить свою соціальну перспективу в Україні, статистично значимо не відрізняється від частки тих, хто її не бачить: серед управлінців – 40% і 42%, відповідно; серед підприємців – 41% і 38%, відповідно.

Ставлення до міграції. Попри порівняно менш песимістичне бачення управлінцями своєї соціальної перспективи в Україні, бажання, щоб їх діти жили і працювали за кордоном, у них виражене такою ж мірою, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу: 56% і 53%, відповідно. Примітно, що ці наміри є притаманними як тим управлінцям, які бачать свою перспективу в Україні (50%), так і тим, хто її не бачить (57%) (таблиця “Чи хотіли б Ви, щоб Ваші діти жили і працювали за кордоном?”, с.65).

⁴ За п’ятибальною шкалою.



Оцінка суспільної ролі та суспільного престижу середнього класу. Управлінці високо оцінюють суспільну роль середнього класу. Так, 62% з-поміж них вважають, що саме середній клас визначає сьогодні стандарти споживання, 64% – візрі масової культури, 57% – практику дотримання законів, 60% – етичні норми поведінки (таблиця “Який клас переважно визначає сьгодні в Україні...?”, с.65). Коли йдеться про норми поведінки в бізнесі, то управлінці однаково часто приписують визначальну роль вищому (42%) і середньому (40%) класам. Позиція управлінців у цьому питанні не відрізняється від позиції представників “ядра” середнього класу загалом. Переважна більшість (82%) управлінців вважають, що саме середній клас є головним платником податків в Україні (таблиця “Хто є головним платником податків в Україні?”, с.66).

Однак, попри такі високі оцінки, лише 35% управлінців вважають належність до середнього класу престижною. 41% з-поміж них або ніколи не задумувалися над цим (31%), або вагаються з відповіддю (10%). Водночас – лише 24% не вважають належність до середнього класу престижною (таблиця “Чи є сьгодні в Україні належність до середнього класу престижною?”, с.66).

Життєві цінності

Ціннісні орієнтації як стереотипи свідомості. Як можна бачити з таблиці “Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті?” (с.66), відповіді на це питання відбивають поширені стереотипи стосовно того, що є важливим для суспільного успіху (т.зв. когнітивний аспект ціннісних орієнтацій) і мало відрізняються в різних соціальних групах. Найчастіше респонденти називають необхідність мати хороші здібності, освіту, потрібні знайомства і зв’язки, наполегливо працювати, мати везіння, бути честолюбним, мати добру репутацію, мати освічених батьків, бути вихідцем з багатії сім’ї – ці позиції відзначили від 69% до 92% управлінців, які належать до “ядра” середнього класу.

Привертає увагу висока оцінка управлінцями ролі “соціального походження” як чинника соціального успіху – “мати освічених батьків”, “бути вихідцем із багатії сім’ї”. Зокрема, оцінка високого освітнього рівня батьків є вищою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу – 74% і 65%, відповідно. Судячи з інших даних цього дослідження⁵, велика значимість соціального походження для

життєвого успіху відбиває в багатьох випадках особистий “сценарій успіху” цієї групи респондентів – успіху, якого вони досягли спираючись на високий соціальний статус батьків, їх знайомства і зв’язки (останні, як зазначалося вище, управлінці також називають серед найважливіших чинників соціального успіху).

Респондентам також ставилися питання про те, якими матеріальними благами, а також особистісними якостями та характеристиками повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу⁶ (таблиці “Чим обов’язково повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу?”, “Які характеристики та якості мають бути властиві людині...?”, с.67).

Матеріальні цінності. Відповідаючи на питання “Чим обов’язково повинна володіти людина...?”, управлінці, які належать до “ядра” середнього класу, найчастіше (від 66 до 83%) називають: наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя та робити заощадження; комфортне житло; предмети тривалого користування; заощадження; інноваційні засоби комунікації і праці; автомобіль; роботу, що відповідає кваліфікації. При цьому, **необхідність заощаджень (і страхових полісів) управлінці називають частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу.** Доречно зауважити, що наявність заощаджень і страхових полісів є одним з індикаторів стабільності суспільного становища, цінність якого традиційно є важливою для представників управлінських структур⁷.

Особистісні якості як цінності. Серед особистісних якостей і характеристик, якими повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу, управлінці найчастіше називають: високий рівень освіти; прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків)...; законслухняність; прагнення добробуту за рахунок власної праці; самоповагу, почуття власної гідності; високий культурний рівень; упевненість у собі і своїх силах...; прагнення до професійної самореалізації...; терпимість, повагу до інших; здоровий спосіб життя. Ці позиції відзначили від 66% до 77% управлінців. При цьому “високий рівень освіти”, “прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків)...”, “терпимість, повагу до інших”, “здоровий спосіб життя” управлінці називають частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу.

Хоча “громадянська активність” також називається управлінцями частіше, ніж загалом представниками “ядра” середнього класу (57% і 47%, відповідно), але все ж належить до згаданих рідше за більшість інших позицій – так само як і “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати...” (56%), “раціональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими” (46%) (таблиця “Які характеристики та якості мають бути властиві людині...?”, с.67).

Самооцінка вираженості соціальних якостей та характеристик та потреби в них. Респонденти оцінювали вираженість у себе згаданих вище якостей і характеристик, а також їх потребу у випадку, якщо наразі вони ними не володіють (таблиці “Які характеристики та якості Вам властиві?” та “Яких характеристик і якостей Вам бракує?”, с.68).

⁵ Зокрема, як зазначалося вище, серед управлінців однією з найвищих є частка тих, хто відповідає, що їх батьки також належали до середнього класу і мали високий освітній рівень.

⁶ Респондентам пропонувалися два відповідні переліки.

⁷ Див.: Предприниматель Украины: эскизы к социальному портрету. – Киев, 1995, с.133.



Управлінці, які належать до “ядра” середнього класу, найчастіше відповідають, що їм притаманні самоповага, почуття власної гідності, законслухняність, упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави, терпимість, повага до інших, прагнення добробуту за рахунок власної праці, високий рівень освіти, здоровий спосіб життя, прагнення до професійної самореалізації..., високий культурний рівень (ці позиції назвали 59% до 78% управлінців).

Частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом, управлінці називають “упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави”, “високий рівень освіти”, “прагнення до професійної самореалізації...”, “професійна належність до працівників нефізичної праці”. Наведене свідчить, що управлінці (так само, як і фахівці), **в досягненні життєвого успіху покладаються насамперед на себе, свою освіту, здібності і кваліфікацію.**

Найрідше управлінці відзначають у себе “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати...” і “громадянську активність” (36% і 34%, відповідно).

Якщо підсумувати частку тих, хто володіє якостями і тих, хто має в них потребу, то **найвищі показники наявності/потреби** мають такі якості: упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави, законслухняність, терпимість, повага до інших, здоровий спосіб життя, високий рівень освіти, прагнення до професійної самореалізації..., прагнення добробуту за рахунок власної праці, самоповага, почуття власної гідності, високий культурний рівень, прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків)..., професійна належність до працівників нефізичної праці, прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати... (назвали від 66% до 89% управлінців).

При цьому, вищими, ніж серед представників “ядра” середнього класу загалом, у управлінців є показники наявності/потреби таких якостей, як: “упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави”, “прагнення до професійної самореалізації...”, “професійна належність до працівників нефізичної праці”, “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати...” (таблиця “*Частка респондентів, яким або властива якість (характеристика), або відчують у ній потребу*”, с.69).

Життєві цінності: емоційно-мотиваційний аспект ціннісних орієнтацій. Структура ціннісних орієнтацій може бути описана за допомогою “коефіцієнтів впливу”, які характеризують величину впливу окремих аспектів життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя в цілому (таблиця “*Коефіцієнти впливу...*”, с.69).

Найбільшою мірою рівень задоволеності життям управлінців, які належать до “ядра” середнього класу, визначається задоволеністю житловими умовами (0,368), стосунками з людьми, які їх оточують (0,281), станом здоров’я (0,195), захищеністю громадянських прав (0,157).

На відміну від фахівців, де висока значимість житлових умов поєднується з низьким рівнем задоволеності цим аспектом життя, рівень



задоволеності управлінців житловими умовами є відносно високим. Висока значимість житлових умов, так само як і здоров’я, проявляється у цій групі і на когнітивному рівні (зокрема, комфортне житло і здоровий спосіб життя відзначаються як ознаки, якими повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу).

Імовірно, **цінність здоров’я зумовлена, зокрема, його зв’язком із статусною позицією представників середнього класу:** як зазначає Ж.Бодрійяр, здоров’я, здорове тіло в сучасному суспільстві є показником соціального успіху і престижу, належності до високостатусних соціальних груп⁸.

Висока ж значимість захищеності громадянських прав певною мірою може бути реакцією групової свідомості цієї соціальної групи на “антибюрократичні” тенденції в нинішньому українському суспільстві, де ставлення до управлінців переважно є негативним (вимоги люстрації чиновників тощо). У цій ситуації значна частина управлінців можуть вважати, що їх громадянська права перебувають під загрозою, що, своєю чергою, може породжувати високу суб’єктивну значимість громадянських прав.

Соціально-політичні цінності. З метою дослідження соціально-політичних цінностей респондентам запропоновано кілька пар суджень (стосовно забезпечення рівності, свобод, цінності демократії тощо), з яких слід було вибрати одне. Так само, як і представники “ядра” середнього класу загалом, управлінці частіше вважають, що “рівність – це насамперед рівність можливостей виявити свої здібності і рівність усіх перед законом” (67% і 65%, відповідно), а не “рівність доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх” (30% і 32%, відповідно). Переважна більшість управлінців вважають, що “державі повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя” (74% і 67%, відповідно), відкидаючи патерналістську позицію “державі повинна забезпечити всім громадянам пристойний рівень життя, хай не дуже високий, але всім” (24% і 29%, відповідно) (таблиця “*З яким із наведених тверджень Ви згодні більшою мірою?*”, с.70).

Водночас, управлінці, так само як і більшість представників “ядра” середнього класу, віддають перевагу судженню “краще жити в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності” (55% і 51%, відповідно), над судженням “краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам” (37% і 40%, відповідно).

⁸ Див.: Бодрійяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. – Москва, 2006.



Отже, управлінцям, як і більшості представників “ядра” середнього класу (за винятком підприємців, які більш послідовно підтримують ліберальну соціальну модель) властива суперечлива позиція – з одного боку, вони є прихильниками концепції “рівності можливостей” (а не доходів), з іншого – побоюються втрати державної підтримки, тому здатні погодитися на державну регламентацію суспільного життя.

Разом з тим, управлінці є єдиною групою в складі “ядра” середнього класу, яка, обираючи між двома судженнями: “головне, першорядне – це демократія, верховенство права” і “головне, першорядне – це сильна економіка”, віддає перевагу першому з них (52% і 44%, відповідно) – тоді як представники “ядра” середнього класу загалом – другому (42% і 53%, відповідно).

Управлінці, (так само як і загалом представники “ядра” середнього класу, частіше погоджуються з тим, що “в Україні живуть різні спільноти, вони повинні мати право визнавати своїх героїв, свої свята, шанувати свої традиції...” (65% і 62%, відповідно). Альтернативну точку зору “в Україні мають бути впроваджені одні й ті самі символи для всіх: герої, свята, традиції...” поділяють меншість представників цих груп (26% і 30%, відповідно).

Вибираючи між судженнями “відносини між людьми повинні визначатися традицією, “неписаними правилами”” і “відносини між людьми повинні визначатися писаним правом (законом)”, більшість (58%) управлінців, так само як представників “ядра” середнього класу загалом (63%) віддають перевагу другому судженню.

Соціальна поведінка

Важливі події у ближчому минулому. Про особливості соціальної поведінки різних соціальних груп, що складають “ядро” середнього класу, можна судити за відповідями на питання: “Що з наведеного сталося з Вами упродовж останніх 10 років?” (с.70). Управлінці найчастіше відповідали, що вони зробили дорогі покупки (меблі; побутову техніку тощо) (56%), покращили житлові умови (47%), змінили місце роботи або отримали підвищення (41%), підвищили рівень освіти, кваліфікації, оволоділи іншою професією (39%), підвищили матеріальний рівень життя (34%), придбали автомобіль (29%), побували за кордоном (24%).

За цими показниками (подіями) управлінці поєднують риси підприємців (матеріальні надбання) та фахівців (висока частка тих, хто вказав на підвищення рівня освіти, кваліфікації, оволодіння іншою професією і зміну місця роботи чи підвищення).

Особливості соціальної поведінки розкривають також відповіді на питання: “Якій частині серед тих людей, з якими Ви безпосередньо спілкуєтесь, властиве

наступне?” (с.71). Описуючи поведінку та характеристики інших, респонденти (під дією психологічного механізму проєкції) значною мірою характеризують себе і власну поведінку.

Більшість (66%) управлінців, віднесених до “ядра” середнього класу, зазначили, що всім або більшості тих людей, з якими вони найчастіше спілкуються, властиве намагання жити, не порушуючи закон, 70% – жити, не порушуючи норми моралі.

Прагнення захищати і втілювати в життя демократичні цінності у представників найближчого оточення відзначили 47% управлінців. Разом з тим, лише 18% відповіли, що всім або більшості людей з-поміж їх оточення, властива активна громадянська позиція; на участь більшості в наданні благодійної допомоги вказали лише 20% управлінців; на участь у діяльності громадських і волонтерських об’єднань – 15%. Останній показник є не дуже високим, але все ж удвічі більшим, ніж у представників “ядра” середнього класу загалом.

19% управлінців (що статистично значимо не відрізняється від загальної частки серед представників “ядра” середнього класу – 14%) відзначили, що людям з їх найближчого оточення, властиве звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до впливових знайомих. Однак, давання хабарів посадовим особам при вирішенні своїх проблем у державних чи інших установах більшістю своїх знайомих управлінці констатують частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу (15% і 9%, відповідно).

Стосовно таких характеристик, як намагання різними способами ухилитися від сплати податків, прагнення отримати хабар чи інші незаконні доходи, то лише 7% і 9%, відповідно, приписують цю характеристику представникам найближчого соціального оточення.

Довіра до соціального оточення, суспільних інститутів, влади та суспільства. У процесі дослідження респондентам пропонувалося оцінити, наскільки вони довіряють органам влади, суспільним інститутам, організаціям, у яких вони працюють чи навчаються, членам сім’ї, родичам, жителям їх населеного пункту та ін. (таблиця “Наскільки Ви в цілому довіряєте таким людям і суспільним інститутам?”, с.72).

На основі відповідей побудований інтегральний індекс довіри, що має такі складові (т.зв. профільні індекси довіри): до державних і суспільних інститутів, до найближчого соціального оточення, до людей, які не належать до найближчого соціального оточення, до організацій та установ і соціального оточення за місцем роботи чи навчання, до суспільства в цілому.

Як і в усіх інших соціальних групах, **найвищим є рівень довіри управлінців до найближчого соціального оточення (7,9 бала), а найнижчим – рівень довіри до державних та суспільних інститутів (3,0 бала)** (таблиця “Індекс довіри”, с.72). Значення інтегрального індексу і всіх профільних індексів довіри статистично значимо не відрізняються від середніх значень для “ядра” середнього класу.

Лише 29% управлінців вважають, що більшості людей можна довіряти (приблизно стільки ж, скільки і загалом серед представників “ядра” середнього класу – 28%), тоді як 61% і 60%, відповідно, вважають, що потрібно бути дуже обережними у відносинах з людьми (таблиця “Більшості людей можна довіряти...?”, с.72).

Оцінка політики влади. У ставленні до соціально-економічної політики влади переважають негативні оцінки. Так, лише 17% управлінців, віднесених до “ядра” середнього класу, вважають, що ця політика спрямована на формування та підтримку середнього

класу. Натомість половина (50%) – впевнені, що вона спрямована насамперед на підтримку крупного капіталу (діаграма “На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади?”, с.73).

Ставлення до політики держави розкривається у відповіді на питання: “Що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки?” (с.73). Управлінці з цього приводу мають як позитивні, так і негативні відчуття. Відзначили позитивні: “ці гроші – запорука мого соціального захисту в майбутньому” – 19%, “ці гроші повернуться до мене та моїх близьких через державну систему соціального забезпечення” – 17%, “відчуваю себе частинкою єдиної фінансової системи країни” – 20%, “підтримую тих, хто потребує цих грошей більше, ніж я” – 7%. Негативні: “все одно ці гроші будуть розкрадені чиновниками” – 23%, “гроші платників податків не крадуть, але розподіляють неправильно” – 16%, “у мене відбирають чесно зароблені гроші” – 13% управлінців.

Якщо загалом серед представників “ядра” середнього класу позитивні відчуття засвідчили 36%, а негативні – 52%, то серед управлінців – відповідно 50% і 46%, тобто частки тих, хто має з приводу сплати податків позитивні і негативні відчуття, статистично значимо не відрізняються, а частка осіб з позитивними відчуттями серед управлінців є вищою, ніж серед представників “ядра” середнього класу загалом. Ці результати дозволяють припустити, що негативізм до влади і суспільної системи серед управлінців все ж виражений меншою мірою, ніж у суспільстві загалом і зокрема – в інших соціальних групах, що складають “ядро” середнього класу.

Толерантність до представників інших груп. Рівень толерантності управлінців (як і інших соціальних груп) до спільнот, виокремлених за культурною чи релігійною ознакою, є досить високим. Про це свідчить те, що сумарна частка управлінців, які до можливості шлюбу члена їх родини з носієм іншої культури, іншої мови, прихильником іншої церкви або релігії, громадянином іншої держави або ставляться позитивно, або байдуже, становить понад половини представників цієї групи: в частині іншої культури – 55%, мови – 72%, церкви або релігії – 52%, держави – 70% (таблиця “Як би Ви поставилися...?”, с.74).

Частка тих, хто негативно сприйняв би вхідження до родини представника нижчого класу, зростає від 13% серед представників нижчого класу до 35% серед представників “ядра” середнього класу – і до 45% серед представників вищого класу. Імовірно, така перспектива розглядається багатьма представниками середнього і вищого класів як зниження соціального статусу родини. Серед управлінців, які належать до “ядра” середнього класу, показник “неприйняття” представників нижчого класу є таким самим, як і загалом серед “ядра” середнього класу (35%).

Уявлення про спільність інтересів з іншими суспільними групами. Цілком природно, що управлінці, віднесені до “ядра” середнього класу, найбільшою мірою відчувають солідарність, близькість інтересів із середнім класом (4,2 бала за п’ятибальною шкалою) (таблиця “Якою мірою Ваші особисті інтереси близькі до інтересів кожної з груп?”, с.74). Серед управлінців, так само як серед усіх соціальних груп, виразним є відчуття спільності інтересів з представниками своєї національності та жителями свого регіону (по 3,8 бала) – з цими групами вони відчувають найбільшу (після середнього класу) спільність інтересів.



Серед соціальних груп, виокремлених за соціально-стратифікаційною ознакою, управлінці, віднесені до “ядра” середнього класу, відчувають також спільність інтересів з робітничим класом (3,5 бала), найбільшою мірою дистанціюючись від нижчого (3,0 бала), а особливо – від вищого класу (2,4 бала).

Чим частіше респонденти спілкуються з представниками певної групи, тим частіше вони констатують спільність інтересів з нею. Так, управлінці відчувають спільність інтересів з представниками робітничого класу частіше, ніж з представниками нижчого і вищого класів, і 78% з-поміж них відповідають, що мають багато знайомих, які належать до робітничого класу, тоді як лише 40% – мають багато знайомих, які належать до нижчого класу, і лише 15% – мають багато близьких знайомих з вищого класу (таблиця “Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, які належать...?”, с.75).

Ідентичність. Крім соціально-професійного і соціально-класового самовизначення, респонденти визначали власну ідентичність у територіальному, соціокультурному та етнічному вимірах⁹. Як видно з даних, наведених у таблиці “Ким Ви себе перш за все вважаєте?” (с.75), більшість (71%) управлінців з-поміж “ядра” середнього класу обрали громадянську ідентичність “громадянин України” (що відповідає середньому показнику для “ядра” середнього класу). Лише 12% вважають себе насамперед жителем району чи міста, в якому живуть, 10% – жителем свого регіону, 4% – представником свого етносу, нації, 2% – громадянином колишнього Радянського Союзу, 1% – громадянином світу.

Громадська активність. Позитивну відповідь на питання, чи залучені вони особисто до активної громадської діяльності, відзначили 18% управлінців – це на статистично значимому рівні більше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (12%). Отже управлінці є групою, рівень громадської активності якої є найвищою серед груп, віднесених до “ядра” середнього класу (таблиця “Чи можете Ви сказати, що Ви залучені до активної громадської діяльності?”, с.76).

Інтерес до політики та політичного життя. Серед управлінців 76% зазначили, що цікавляться політикою. Це також більше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (64%). Постійно стежать за подіями політичного життя України 72% і 59%, відповідно; мають стійкі політичні переконання – відповідно, 51% і 45 (таблиця “Чи можна про Вас сказати, що Ви ...?”, с.76).

Участь у діяльності громадських організацій, волонтерських акціях та рухах. Беруть участь у діяльності громадських організацій 15% управлінців, віднесених до “ядра” середнього класу – що дещо

⁹ Як жителя села, регіону, громадянина України, колишнього Радянського Союзу, Європи, світу, представника свого етносу, нації.

більше, ніж серед представників “ядра” середнього класу загалом (10%) (таблиця “*Чи можна про Вас сказати, що Ви берете участь у діяльності громадських організацій?*”, с.76).

Сумарна частка тих, що відповів, що залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій, серед управлінців становить 24%, загалом серед представників “ядра” середнього класу – 15% (таблиця “*Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій?*”, с.76).

Беруть (чи брали раніше) участь у волонтерських акціях та рухах 28% управлінців (серед представників “ядра” середнього класу – 19%). Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або у волонтерських акціях та рухах, серед управлінців – 41%, – що **помітно більше, ніж загалом для представників “ядра” середнього класу (26%)** (таблиця “*Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або брав (бере) участь у волонтерських акціях і рухах?*”, с.77).

Зазначили, що надавали допомогу учасникам Майдану, 23% управлінців, віднесених до “ядра” середнього класу, допомогу учасникам Антимайдану – лише 2%. Брали участь у збиранні коштів на потреби військових формувань – 59%, що на статистично значимому рівні більше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (48%).

Членство у громадських організаціях. Більшість (57%) управлінців, які належать до “ядра” середнього класу, дотримуються думки, що якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти, їм краще створити громадську організацію або приєднатися до вже існуючої (таблиця “*Якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти...?*”, с.77). Однак, членство у громадських організаціях засвідчили лише 8% – стільки ж, скільки і загалом серед представників “ядра” середнього класу (таблиця “*Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об’єднань, партій?*”, с.77).

Рівень інтернальності і громадська активність. Високий рівень інтернальності вважається особистісною характеристикою, яка сприяє активності особистості (в т.ч. громадської активності). Як можна бачити з діаграми “*Якою мірою Ви впливаєте ...?*” (с.77), вираженість цієї характеристики в управлінців, які належать до “ядра” середнього класу, є відносно високою – такою ж, як і у представників “ядра” середнього класу загалом (4,0 і 4,0 бала, відповідно). Разом з тим, рівень громадської активності управлінців, є помітно вищим, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу. Отже, причини вищої громадської активності управлінців, порівняно з “ядром” середнього класу загалом, слід шукати у впливі інших чинників (а не в рівні їх інтернальності). Можна припустити, що до таких чинників належать насамперед більші соціальні можливості, пов’язані з вищим соціальним статусом і кращим матеріальним становищем.

Мотивація участі/неучасті у громадській діяльності. Тим респондентам, які не беруть участі у громадській діяльності, ставилося питання про причини цього. Відповідаючи на це питання, 64% управлінців, які належать до “ядра” середнього класу і не залучені до цієї діяльності (приблизно стільки ж, скільки й загалом серед представників “ядра” середнього класу (60%), повідомили, що не мають у цьому потреби. Брак можливостей для громадської діяльності назвали 23 і 26%, відповідно (таблиця “*Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?*”, с.78).

Серед управлінців, які не мають потреби у громадській діяльності, 27% заявили, що вона може виникнути в них тоді, якщо така діяльність принесе конкретну користь їм або їх сім’ї (загалом серед представників “ядра” середнього класу – 31%), ще 18% (як і загалом серед представників “ядра” середнього класу) – у випадку, “якщо така діяльність буде приносити конкретну користь суспільству”. Ці варіанти відповіді відзначалися найчастіше і на підставі цього можна припустити, що **головна причина неучасті у громадській діяльності полягає в тому, що респонденти не бачать у ній конкретної користі.**

Захист порушених прав. У випадку порушення їх прав управлінці, віднесені до “ядра” середнього класу (як і представники “ядра” середнього класу загалом) найчастіше схильні вдаватися до їх захисту у судах і прокуратурі: звернення до суду відзначили 61% і 51%, відповідно, до адвоката – 47% і 41%, до прокуратури – 26% і 23%, відповідно (таблиця “*До яких заходів Ви б вдалися для захисту Ваших порушених прав у першу чергу?*”, с.78). Загальна частка тих, хто має намір звертатися до суду, адвоката чи прокуратури, становить у цих групах відповідно 74% і 69%. Відповідно 15% і 14% готові для захисту своїх прав вдатися 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). Відповідно 19% і 13% – зазначають, що у першу чергу мають намір звертатися до органів влади (включно з народними депутатами та Президентом).

25% управлінців мають намір шукати в такій ситуації допомогу від впливових знайомих (що більше, ніж загалом представників “ядра” середнього класу (18%). До того ж, відповідаючи на питання: “*Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, які належать до числа тих, хто може надати необхідну підтримку під час вирішення тих чи інших проблем по роботі, у взаєминах з органами влади тощо?*” (с.75), управлінці частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, відповідають, що вони мають багато таких знайомих (33% і 23, відповідно).

Проведення акцій непокорі (пікетування, голодування) готові застосовувати лише 5% управлінців. Така низька частка готових до акцій непокорі свідчить лише про те, що насамперед управлінці розраховують на захист своїх прав законними методами, що однак, не виключає застосування подібних акцій у випадку недовісти інших засобів для захисту своїх прав. Не мають наміру вдаватися до жодних дій для захисту порушених прав лише 6% управлінців.

Наміри участі у вуличних протестах. Попри низьку частку готових вдатися до акцій непокорі як першочергового способу захисту порушених прав, управлінці зберігають також потенційну готовність у разі необхідності вдаватися до вуличних протестів. Так, 42% представників цієї групи, обираючи між альтернативними твердженнями: “терпіти труднощі заради збереження в країні порядку” і “вийти на вулицю з протестом”, віддають перевагу другому (хоча і з першим погодилися майже стільки ж – 39%) (таблиця “*Що краще...?*”, с.78). Однак, загалом серед представників “ядра” середнього класу розподіл відповідей на це питання становить 30% і 48%, відповідно (тобто частка тих, хто “готовий терпіти труднощі”, серед представників “ядра” середнього класу” є статистично значимо меншою). Отже, можна сказати, що **протестний потенціал управлінців (поряд з пенсіонерами) є одним з найнижчих серед груп, що складають “ядро” середнього класу.**

На основі наведених даних можна зробити такі висновки і припущення

Частка представників “ядра” середнього класу серед управлінців є найвищою серед соціально-статусних груп.

Серед управлінців та підприємців вищою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу, є частка чоловіків, тобто управлінська та підприємницька діяльність залишаються в Україні переважно “чоловічими” видами діяльності.

Частка тих, хто має вищу або незакінчену вищу освіту, серед управлінців є найвищою серед представників “ядра” середнього класу.

Управлінці, які належать до “ядра” середнього класу, поряд із фахівцями, мають “найвище” соціальне походження – серед них найвищою є частка тих, чий батьки також належали до середнього класу. Саме управлінців (а також фахівців) в українському суспільстві можна вважати представниками “старого” середнього класу. Управлінці цінують роль “соціального походження” як чинника соціального успіху (“мати освічених батьків”, “бути вихідцем із багатой сім’ї”). Висока значимість соціального походження для життєвого успіху в багатьох випадках відбиває особистий “сценарій успіху” цієї групи респондентів, оскільки успіху вони досягли, спираючись на високий соціальний статус батьків, їх знайомства і зв’язки.

Поряд з підприємцями управлінці є найбільш заможною групою у “ядрі” середнього класу. Управлінців, як і підприємців, вирізняє вищий рівень забезпечення матеріальними благами, порівняно з “ядром” середнього класу загалом.

Управлінці найчастіше серед усіх груп, що належать до “ядра” середнього класу зазначають, що мають роботу, яка відповідає їх кваліфікації та відповідно оплачується. Водночас, серед них також найбільше тих, хто має додаткові підробітки.

Управлінці і підприємці є групами, які найгостріше відчувають потребу у вільному часі, що, очевидно, пов’язано з високою інтенсивністю їх праці.

Рівень задоволеності управлінців багатьма аспектами свого життя, а також тим, як складається їх життя в цілому, є дещо вищим від середнього рівня задоволеності представників “ядра” середнього класу загалом. Високим або помірним є рівень задоволеності різними аспектами матеріального добробуту, якості життя, але низькою – задоволеність ситуацією в українському суспільстві: станом забезпечення громадянських прав і свобод, рівнем розвитку демократії, діяльністю центральних і місцевих органів влади.

Дещо вищий рівень добробуту управлінців і підприємців робить бачення ними перспективи не таким песимістичним, як загалом серед представників “ядра” середнього класу: серед них частка тих, хто бачить свою соціальну перспективу в Україні, статистично значимо не відрізняється від частки тих, хто її не бачить.

Необхідність заощаджень (а також страхових полісів) управлінці називають частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу. Наявність заощаджень і страхових полісів є одним з індикаторів стабільності суспільного становища, цінність якого традиційно є важливою для представників управлінських структур.



Так само, як і для фахівців, для управлінців високу суб’єктивну значимість має освітній рівень. Управлінці (так само, як і фахівці) в досягненні життєвого успіху покладаються насамперед на освіту, здібності і кваліфікацію (поряд із соціальним походженням).

Найбільшою мірою рівень задоволеності життям управлінців, які належать до “ядра” середнього класу, визначається задоволеністю житловими умовами, стосунками з оточенням, станом здоров’я, захищеністю громадянських прав.

Що стосується соціально-політичних цінностей, то управлінці, як і більшість представників “ядра” середнього класу, з одного боку, підтримують окремі ліберальні підходи (зокрема, вони є прихильниками концепції “рівності можливостей”, а не доходів), з іншого – побоюються залишитися без державної підтримки, тому здатні погодитися на державну регламентацію суспільного життя. Водночас, управлінці є єдиною групою у складі “ядра” середнього класу, яка, обираючи між двома судженнями: “головне, першорядне – це демократія, верховенство права” і “головне, першорядне – це сильна економіка”, віддає перевагу першому з них.

Схильність до корупційних дій (давання хабарів), звернення до впливових знайомих, проявляється серед управлінців частіше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу, що значною мірою відбиває традиції та умови діяльності управлінського (менеджерського) персоналу в Україні.

У ставленні до соціальної політики влади переважають негативні оцінки. Найчастіше управлінці вважають, що політика влади спрямована насамперед на підтримку крупного капіталу. Однак, результати дослідження дозволяють стверджувати, що негативізм у ставленні до влади і суспільної системи серед управлінців все ж виражений дещо меншою мірою, ніж у суспільстві загалом і серед представників інших груп, що належать до “ядра” середнього класу.

Управлінці проявляють високий інтерес до політичного життя, є групою, рівень громадської активності якої є найвищою серед груп, належних до “ядра” середнього класу: сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або у волонтерських акціях та рухах, становить 41% – це помітно більше, ніж загалом для представників “ядра” середнього класу (26%).

Протестний потенціал управлінців (поряд з пенсіонерами), є одним з найнижчих серед груп, що складають “ядро” середнього класу.

ФАХІВЦІ: КУЛЬТУРНИЙ КАПІТАЛ В ОСНОВІ СОЦІАЛЬНОГО СТАТУСУ

Практично всі дослідники класової структури суспільства та середнього класу відносять до нього фахівців. Так, Т.Заславська відносила до середнього класу (середнього прошарку) поряд з іншими групами (підприємцями, директорами підприємств, управлінцями) “висококваліфіковану і затребувану частину професіоналів”¹.

Як зазначає цей автор, “середній прошарок радянського суспільства, роль якого виконувала інтелігенція, розшарувався”². Це розшарування, очевидно, відбулося залежно від того, наскільки успішно представники колишньої радянської інтелігенції зуміли адаптуватися до нових ринкових умов – ті, хто зміг це зробити більш-менш успішно, ввійшли до середнього класу, ті, кому пощастило менше – поповнили склад нижчого класу.

Як зазначалося вище, за даними дослідження, проведеного Центром Разумкова в жовтні 2014р., 63% українських фахівців віднесли себе до суб’єктивного середнього класу (28% належать до “ядра” середнього класу, 35% – до його периферії). 21% – віднесли себе до нижчого класу і лише 1% – до вищого (таблиця “Частка представників соціально-класових груп...”, с.4).

Серед представників “ядра” середнього класу фахівці становлять 36% (тобто найбільшу соціальну групу). Для порівняння: кваліфіковані робітники – 15% представників “ядра” середнього класу, підприємці – 11%, управлінці – 10%, пенсіонери – 9% (діаграма “Частка представників соціально-статусних груп...”, с.3).

Мотивація віднесення себе до середнього класу

Відповідаючи на питання, чому вони віднесли себе до середнього класу, фахівці-представники “ядра” середнього класу найчастіше повідомляють “маю середній рівень доходів” – 32% (так само найчастіше цю причину називають загалом представники “ядра” середнього класу – 33%). Так само, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу, другою за частотою називання причиною віднесення себе до середнього класу є відповідь “просто я себе так відчую” (19% і 22%, відповідно), майже стільки ж (17%) відповіли – “я хочу жити так, як живе середній клас в європейських країнах”, серед представників “ядра” середнього класу таку відповідь дали 14% (таблиця “Чому Ви віднесли себе до середнього класу?”, с.58)³.

Соціально-демографічні характеристики і соціальне походження

Вікова структура. Частка молодих людей (віком менше 30 років) серед фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, є такою ж, як і серед представників “ядра” середнього класу загалом (29%), і перевищує частку наймолодшої групи серед підприємців (16%) та управлінців (19%). Лише 4% представників цієї групи є людьми похилого віку – понад 60 років (таблиця “Вік респондентів”, с.58).

Гендерна структура. На відміну від усіх інших груп, у складі “ядра” середнього класу, фахівці є єдиною групою, де переважають жінки (59%). Це відбиває загальну гендерну структуру фахівців як соціально-професійної групи – серед усіх опитаних фахівців жінки становлять більшість – 63% (таблиця “Стать респондентів”, с.58).

Поселенська структура. Найбільші шанси потрапити до фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, мають жителі великих міст: жителі міст з населенням понад 100 тис. осіб становлять 61% фахівців-представників “ядра” середнього класу. Тоді як загалом серед представників “ядра” середнього класу жителі великих міст становлять лише 50% (таблиця “Тип поселення, де проживають респонденти”, с.58). Фахівці помітно частіше, порівняно з “ядром” середнього класу загалом, є міськими жителями у третьому і більше поколінні (відповідно 48% і 39% серед тих, хто є міськими жителями, таблиця “Ви міський житель у якому поколінні?”, с.59).

Освітня структура. Оскільки високий рівень освіти був визначений як дефінітивна ознака “ядра” середнього класу, то серед фахівців, віднесених до “ядра” середнього класу, немає осіб з освітою, нижчою, ніж середня спеціальна. 80% представників цієї групи мають вищу або незакінчену вищу освіту, 20% – середню спеціальну. Частка тих, хто має вищу або незакінчену вищу освіту, серед фахівців є вищою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (68%) (таблиця “Освіта респондентів”, с.58).

Володіння іноземними мовами

Серед фахівців, віднесених до “ядра” середнього класу, лише менше третини (28%) засвідчили спроможність спілкуватися англійською мовою – найбільш поширеною сьогодні мовою міжнародного спілкування. Це відповідає показнику групи підприємців – і є значно нижчим показником, ніж у групі управлінців, у якій володіння англійською відзначили 42% (таблиця “Які мови Ви знаєте...?”, с.58).

¹ Заславская Т. И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. – Москва, 2004, с.286.

² Там само, с.299.

³ Тут і далі в тексті наводяться посилання на таблиці, вміщені в додатку – с.58-78

Соціальне походження. Серед фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, більшість (67%) повідомили, що їх батьки (в той період життя, коли респонденти були дітьми) належали до середнього класу, 28% – до робітничого класу, і лише по 1% – до нижчого та до вищого класів (таблиця “До якої соціальної групи можна віднести Ваших батьків...?”, с.59).

Фахівці, які належать до “ядра” середнього класу, поряд з управлінцями, мають “найвище” соціальне походження – серед них найбільшою є частка тих, чий батьки також належали до середнього класу (серед управлінців – 66%), тоді як, наприклад, серед підприємців – 56%, кваліфікованих робітників – 58%, пенсіонерів – 53%. Тобто, **фахівці та управлінці у структурі “ядра” середнього класу є найбільш “самовідтворюваними” групами в сенсі вертикальної соціальної мобільності.** Серед фахівців, які належать до нижчого класу, частка тих, чий батьки належали до середнього класу, є істотно меншою (36%).

Рівень освіти батьків фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, також є одним з найвищих серед соціальних груп, що ввійшли до “ядра” середнього класу: 73% представників цієї групи відповіли, що їх батьки мали освіту, не нижчу за середню спеціальну (таблиця “Яким був рівень освіти Ваших батьків?”, с.59).

Майже половина (48%) фахівців з-поміж представників “ядра” середнього класу є міськими жителями у третьому поколінні, тоді як у першому поколінні – лише 13% (таблиця “Ви міський житель у якому поколінні?”, с.59). Ця частка є приблизно такою ж, як і серед підприємців (44%) та управлінців (47%).

Серед фахівців, віднесених до “ядра” середнього класу, найбільшу частку (29%) становлять ті, хто отримав шкільну освіту у великому місті; в міських школах загалом – 67%, тоді як у сільських школах – 21% (таблиця “Школа, яку Ви закінчили...?”, с.60). Приблизно такими самими є відповідні показники групи фахівців, які віднесли себе до нижчого класу. Вищими в частині міських шкіл є показники групи управлінців.

Матеріальне становище, майнова забезпеченість

Самооцінка матеріального становища. До “ядра” середнього класу відносили лише тих респондентів, які, відповідаючи на питання стосовно рівня добробуту їх родини, оцінювали його або як “у цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку, таких як меблі, холодильник, телевизор, уже викликає труднощі”, або “живемо забезпечено, але зробити деякі покупки ми поки що не в змозі (купити квартиру, автомобіль тощо)”, або “ми можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо”.

Однак, навіть у цьому діапазоні відповідей спостерігаються відмінності між різними групами, що належать до “ядра” середнього класу. Серед них фахівці перебувають “посередині” між “найбільш заможними” (підприємцями й управлінцями) та “найменш заможними” (кваліфікованими робітниками та пенсіонерами). Так, якщо серед підприємців відповіли, що “живуть забезпечено” або “можуть собі дозволити придбати практично все, що хочуть”, 44%, серед управлінців – 32%, то серед фахівців – 23%, серед кваліфікованих робітників – 15%, серед пенсіонерів – лише 9% (таблиця “Яким є в цілому матеріальне становище Вашої родини?”, с.60).

Відповідно, і середній рівень доходів, який називають фахівці, – 2 342 грн., є нижчим, ніж той, що називають підприємці – 3 398 грн., та управлінці – 3 321 грн., але вищим, ніж у кваліфікованих робітників – 1 897 грн., та пенсіонерів – 1 901 грн. (таблиця “Яким є середній дохід на одного члена Вашої родини?”, с.60).

Для порівняння: на час опитування прожитковий мінімум в Україні становив у середньому 1 256 грн. на одну особу⁴. Отже, дохід на кожного члена родин фахівців лише менш ніж удвічі перевищував прожитковий мінімум. Тому не дивно, що більшість фахівців, за нинішньої оплати їх праці, не можуть забезпечити своїм родинам високий рівень життя, а також – не мають заощаджень.

Доречно зауважити також, що при цьому **переважна більшість (76%) фахівців не користуються жодними пільгами** (субсидіями, соціальними виплатами тощо); ймовірно, користуються – 18%, у т.ч. кожен десятий (10%) не готовий відмовитися від них заради соціальної справедливості (таблиця “Чи готові Ви відмовитися...?”, с.62).

Заощадження, майнове забезпечення. За такого рівня доходів, чверть (25%) фахівців зовсім не мають заощаджень; у випадку втрати джерела доходу 17% – зможуть “протриматися” лише місяць, ще 29% – менш ніж півроку (таблиця “Якщо Ви втратите джерело доходу...?”, с.60).

На наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження, вказують 23% фахівців, віднесених до “ядра” середнього класу, – що є одним із найнижчих показників серед соціальних груп, які складають “ядро” середнього класу, і на статистично значимому рівні є нижчими, ніж у середньому серед представників “ядра” – 28% (таблиця “Що з наведеного Ви маєте?”, с.61). Лише 13% фахівців вказують на наявність заощаджень (депозитні вклади в банку, цінні папери, нерухомість, що приносить дохід тощо). 60% представників цієї групи, відповідаючи на питання “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?” (с.61) зазначають, що мають потребу у стабільному доході, а 52% – у заощадженнях.

На наявність автомобіля вказують приблизно стільки ж фахівців, скільки і в середньому серед представників “ядра” середнього класу (38% і 41%, відповідно), те ж саме стосується замського будинку (відповідно, 16% і 18%), предметів тривалого користування (побутової техніки, меблів тощо) (відповідно, 88% і 86%), інноваційних засобів комунікації і праці (комп’ютер, Інтернет) (80% і 77%, відповідно). Дещо рідше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, фахівці вказують на наявність комфортного житла (65% і 71%, відповідно).



⁴ Держбюджет-2014: Прожитковий мінімум. – Закон і бізнес, 28 березня 2014р., <http://zib.com.ua>.



На середньому для “ядра” середнього класу рівні фахівці можуть користуватися платними освітніми (відповідно, 15% і 16%) і платними медичними (відповідно, 17% і 18%) послугами, мають можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном (12% і 14%, відповідно).

Серед фахівців 29% зазначили, що вони мають можливість дати хорошу освіту своїм дітям або онукам, – що менше, ніж серед підприємців (54%) та управлінців (40%), які належать до “ядра” середнього класу (таблиця “*Чи маєте Ви можливість дати хорошу освіту Вашим дітям або онукам?*”, с.62).

Наявність кредитів, страхових полісів, інвестиційна поведінка. Лише 12% фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, зазначили, що вони користуються кредитами, лише 13% – мають страховий поліс, лише 9% готові інвестувати кошти в цінні папери. У цьому аспекті фахівці мало відрізняються від представників “ядра” середнього класу загалом. Що стосується інвестицій, то найчастіше (навіть дещо частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом), фахівці готові інвестувати гроші у придбання нерухомості (відповідно, 48% і 42%), вважаючи це менш ризикованим, ніж інвестиції в цінні папери.

Спосіб зберігання заощаджень

Спосіб зберігання заощаджень, якому віддають перевагу фахівці, свідчить про їх недовіру до української банківської системи. Так, лише 22% фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, віддають перевагу зберіганню коштів на депозитному рахунку в банку в іноземній валюті, лише 10% – зберіганню коштів на депозитному рахунку в банку у гривнях (таблиця “*Як найбільш вигідно й безпечно зберігати заощадження?*”, с.62).

Частіше віддається перевага зберіганню заощаджень вдома – 35% з-поміж представників цієї групи відповіли, що віддають перевагу зберіганню вдома іноземної валюти, 16% – зберіганню вдома гривні, 8% – зберіганню вдома банківських металів або коштовностей.

Частина фахівців згодні користуватися лише банківськими сейфами, не передаючи свої кошти в управління банком: 9% представників цієї групи вважають, що найбільш вигідно та безпечно зберігати кошти в орендованому в банку сейфі у валюті (долари, євро), 2% – в орендованому в банку сейфі у гривнях, 9% – купувати банківські метали та/або коштовності і зберігати в банківському сейфі.

Робота і вільний час

Робота. Більшість (52%) фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, зазначили, що мають роботу, яка відповідає їх кваліфікації та відповідно

оплачується – це більше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (41%), однак, менше, ніж серед управлінців (63%) (таблиця “*Що з наведеного Ви маєте?*”, с.61). Рівень задоволеності роботою є відносно високим (3,6 бала за п’ятибальною шкалою), він є таким же, як у середньому серед представників “ядра” середнього класу (таблиця “*Якою мірою Ви задоволені такими сторонами Вашого життя і життя суспільства?*”, с.64).

12% зазначили, що, за наявності постійного місця роботи, мають також додатковий підробіток, 1% – працюють на двох роботах позмінно (таблиця “*Вид зайнятості респондентів*”, с.63). Лише третина (34%) фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, засвідчили, що не мають потреби в додатковій роботі (таблиця “*Чи маєте Ви потребу в додатковій роботі...?*”, с.63). Більшість – 55% – мають таку потребу, найчастіше аргументуючи її необхідністю в додатковому заробітку (38%); 9% – мотивують це інтересом до оволодіння нових знань, навичок, можливостей, 4% – тим, що їм цікаво спілкуватися з новими людьми.

У ситуації, якщо дохід не дозволить задовольнити потреби родини, 44% представників цієї групи схильні будуть шукати додаткову роботу. 20% шукатимуть іншу роботу, 15% – знизять потреби, 7% – вимагатимуть у керівництва підвищення зарплати. Інші можливі дії (здобувати гроші, порушуючи закон, вимагати допомоги від держави, емігрувати, вдатися до політичних форм протесту) називають лише незначні частки представників цієї групи – від 0% до 4% кожна (таблиця “*Які дії Ви схильні вчинити в першу чергу...?*”, с.63).

Вільний час. 37% фахівців відповіли, що мають достатньо вільного часу (що приблизно стільки ж, скільки й серед представників “ядра” середнього класу загалом – 40%). Водночас, відповідаючи на питання про потреби в тому, чого респонденти не мають, 32% представників цієї групи називають вільний час (таблиця “*У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?*”, с.61). Таким чином, можна припустити, що вільний час не належить до пріоритетних потреб фахівців (більш важливими є для них, наприклад, стабільні доходи та наявність заощаджень).

Соціальне самопочуття

Задоволеність життям та його окремими аспектами. Рівень задоволеності фахівців різними аспектами свого життя (як і рівень задоволеності життям в цілому) мало відрізняється від рівня задоволеності представників “ядра” середнього класу загалом. Найбільшою мірою фахівці задоволені стосунками в сім’ї (4,2 бала за п’ятибальною шкалою), стосунками з оточенням (3,9 бала), станом здоров’я (3,6 бала), роботою (3,6 бала) (таблиця “*Якою мірою Ви задоволені...?*”, с.64).

Помірним (від 2,9 до 3,4 бала) є рівень задоволеності:

- матеріальним добробутом і якістю життя (житлові умови, якість товарів, що споживаються, можливості задовольняти культурні потреби, повноцінно проводити дозвілля, здобути освіту або дати освіту дітям),
- становищем у суспільстві, рівнем свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень, можливістю брати участь у діяльності громадських організацій, політичних партій,
- перспективами на майбутнє, тим, як складається життя загалом.

При цьому, задоволеність житловими умовами, а також становищем у суспільстві, соціальним статусом, є дещо нижчою, ніж серед підприємців та управлінців, які належать до “ядра” середнього класу.

Так само низькою, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу (від 2,0 до 2,4 бала), є задоволеність аспектами, пов’язаними із станом громадянських прав і свобод:

- можливістю впливати на суспільне життя, рівнем розвитку демократії в суспільстві, суспільно-політичною системою країни, діяльністю центральних і місцевих органів влади,
- тим, якою мірою забезпечене верховенство права в суспільстві, можливістю захисту порушених прав законним шляхом, забезпеченням соціальної справедливості в суспільстві,
- ситуацією у країні в цілому.

Бачення соціальної перспективи. Низька задоволеність фахівців 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, зумовлює ту обставину, що майже половина (47%) з них наразі не бачать своєї соціальної перспективи в Україні (бачать таку перспективу – лише 33%) (таблиця “*Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні?*”, с.65).

Міграційні настрої. Більшість (54%) фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, хотіли б, щоб їх діти їх діти жили і працювали за кордоном (таблиця “*Чи хотіли б Ви, щоб Ваші діти жили і працювали за кордоном?*”, с.65). При цьому такі наміри однаковою (і великою) мірою проявляються як серед тих представників цієї групи, які бачать свою перспективу в Україні (57%), так і серед тих, хто її не бачить (55%).

Оцінка суспільної ролі середнього класу і престижності належності до нього. Фахівці високо оцінюють суспільну роль середнього класу. Так, 60% з-поміж них, вважають, що саме середній клас визначає сьогодні стандарти споживання, 61% – взірці масової культури, 55% – практику дотримання законів, 63% – етичні норми поведінки (таблиця “*Який клас переважно визначає сьогодні в Україні..?*”, с.65). Тут їх позиція не відрізняється від позиції представників “ядра” середнього класу загалом. Коли йдеться про норми поведінки в бізнесі, то тут фахівці частіше схильні приписувати визначальну роль у їх формуванні вищому класу (47%), тоді як дещо менше (40%) – приписують визначальну роль середньому класу. Переважна більшість (78%) фахівців вважають також, що саме середній клас є головним платником податків в Україні (таблиця “*Хто є головним платником податків в Україні?*”, с.66).

Водночас, попри високу оцінку ролі середнього класу в суспільстві, лише 33% фахівців вважають належність до нього престижною (таблиця “*Чи є сьогодні в Україні належність до середнього класу престижною?*”, с.66). 46% з-поміж них або ніколи не задумувалися над цим (33%), або вагаються з відповіддю (13%). Однак, при цьому лише 22% не вважають належність до середнього класу престижною.

Життєві цінності

Ціннісні орієнтації як стереотипи свідомості. Як можна бачити з таблиці “*Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті?*” (с.66), відповіді



на це питання відбивають поширені в суспільстві стереотипи стосовно того, що є важливим для суспільного успіху й мало відрізняються в різних соціальних групах. Найчастіше респонденти називають необхідність мати хороші здібності, освіту, наполегливо працювати, мати везіння – але також і “мати потрібні знайомства та зв’язки”: на важливість цієї обставини вказують майже абсолютна більшість (88%) фахівців, які належать до “ядра” середнього класу. Це, зокрема, характеризує закріплену на рівні соціальних стереотипів “корупційну субкультуру” українського суспільства, яка охоплює в т.ч. як середній клас загалом, так і фахівців як її складову.

Ціннісні орієнтації респондентів відбиваються також в уявленнях про те, якими матеріальними благами, а також особистісними якостями та характеристиками повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу. При цьому респонденти повинні були робити вибір із двох списків – до першого з них були внесені “матеріальні об’єкти” (автомобіль, дохід, заощадження тощо) (таблиця “*Чим обов’язково повинна володіти людина...?*”, с.67), 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?*”, с.67).

Матеріальні цінності. Як можна бачити з таблиці “*Чим обов’язково повинна володіти людина...?*”, уявлення про те, чим повинен володіти представник середнього класу, в різних групах практично не відрізняються між собою. Найчастіше опитані в усіх групах називають комфортне житло, наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження, можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном, предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо), роботу, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується, автомобіль. **Ці відповіді відбивають сформований в суспільстві стереотип соціального успіху.** Відповіді фахівців на це питання за жодним показником не відрізняються від середніх значень для “ядра” середнього класу загалом.

Особистісні якості як цінності. Серед особистісних і соціальних якостей та характеристик, якими повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу, фахівці найчастіше називають високий рівень освіти, високий культурний рівень, прагнення до добробуту за рахунок власної праці, упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед



на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави, прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень, самоповагу, почуття власної гідності (таблиця *“Які характеристики та якості мають бути властиві людині...?”*).

Водночас, таку рису, як “прихильність до демократичних цінностей, готовність захищати їх у т.ч. від свавілля держави” фахівці називають рідше (50%), ніж більшість інших якостей, характеристик і рис. Так само як і “раціональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими” (50%), громадянську активність (48%).

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 на питання, 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 і якостей Вам бракує?”*, с.68).

Фахівці, які належать до “ядра” середнього класу, найчастіше відповідають, що їм притаманні самоповага, почуття власної гідності, законотворчість, прагнення добробуту за рахунок власної праці, терпимість, повага до інших, високий рівень освіти, впевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави.

Деякі з якостей фахівці приписують собі частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу. Це стосується таких якостей, як: прагнення добробуту за рахунок власної праці (відповідно, 73% і 67%), високий рівень освіти (відповідно, 65% і 53%), прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації (відповідно, 59% і 51%), професійна належність до працівників нефізичної праці (відповідно, 54% і 42%). Ці дані свідчать про те, що фахівці більшою мірою, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, не лише констатують у себе, але також і цінують у собі такі риси, як високий освітній рівень і прагнення до самовдосконалення, значною мірою покладаючись на них у досягненні життєвого успіху.

Риси “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави” і “громадянська активність” належать до числа тих, які

респонденти відносять до себе найрідше (27% і 25%, відповідно). Дещо частіше фахівці (як і представники “ядра” середнього класу загалом) відзначають у себе наявність такої риси, як “раціональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими” (48% і 44%, відповідно).

Якщо підсумувати частки тих, хто володіє цими якостями, і тих, хто має в них потребу, то найвищі показники наявності/потреби мають такі якості: законотворчість, високий рівень освіти, прагнення добробуту за рахунок власної праці, самоповага, почуття власної гідності, впевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави, терпимість, повага до інших, здоровий спосіб життя, високий культурний рівень, прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації, прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень, професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.) (відзначили від 70% до 84% фахівців).

Показник наявності/потреби такої риси, як “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати...” становить 55%, риси “громадянська активність” – 54%. Менший показник (52%) наявності/потреби стосується лише “готовності до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії) (таблиця *“Частка респондентів, яким або властива якість (характеристика), або відчують у ній потребу”*, с.69).

Життєві цінності: емоційно-мотиваційний аспект ціннісних орієнтацій. Структура ціннісних орієнтацій може бути описана за допомогою коефіцієнтів регресії (“коефіцієнтів впливу”), які характеризують величину впливу окремих аспектів життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя в цілому (таблиця *“Коефіцієнти впливу...”*, с.69).

Найбільшою мірою рівень задоволеності життям фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, визначається задоволеністю рівнем свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень (0,274), становищем у суспільстві, соціальним статусом (0,178), стосунками в сім’ї (0,206), житловими умовами (0,125), забезпеченням соціальної справедливості в суспільстві (0,107).

Висока значимість житлових умов для цієї групи опитаних може бути пов’язана з тим, що рівень задоволеності цим аспектом життя серед фахівців є відносно низьким (нижчим, ніж у підприємців та управлінців). Те саме стосується становища в суспільстві.

Значимість забезпечення соціальної справедливості в суспільстві може бути пов’язана з відчуттям соціальної несправедливості, породженим нижчим, порівняно з підприємцями й управлінцями (які, як можна припустити, виступають для фахівців еталонними, референтними групами) рівнем матеріальної забезпеченості. Як зазначає С.Аврамова, “незатребуваність кваліфікованого персоналу чи затребуваність лише за наявності потрібних зв’язків деформує ланцюжок: освіта – кваліфікація – доходи – довгострокові заощадження – рівень споживання, який забезпечує неконфліктну соціальну динаміку в суспільстві”⁵.

⁵ Аврамова Е. М. Появился ли в России средний класс. В кн. Средний класс в современном российском обществе. – Москва, 2000, с.25-26.

Соціально-політичні цінності

З метою дослідження соціально-політичних цінностей респондентам пропонувалися кілька пар суджень (стосовно забезпечення рівності, свобод, цінності демократії тощо), з яких потрібно вибрати одне (таблиця “З яким із наведених тверджень Ви згодні більшою мірою?”, с.70).

Демократичні/ліберальні цінності. Так само, як і представники “ядра” середнього класу загалом, фахівці, частіше вважають, що рівність – “це насамперед рівність можливостей виявити свої здібності і рівність усіх перед законом” (відповідно, 65% і 65%), а не “рівність доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх” (відповідно, 32% і 32%). Переважна більшість фахівців вважають (як і представників “ядра” середнього класу загалом), що “державна повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя” (відповідно 68% і 67%), відкидаючи патерналістську позицію “державна повинна забезпечити всім громадянам пристойний рівень життя, хай не дуже високий, але всім” (відповідно 28% і 29%).

Разом з тим, фахівці, так само як і більшість представників “ядра” середнього класу, віддають перевагу судженню “краще жити в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності” (відповідно 52% і 51%), перед судженням “краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам” (відповідно, 38% і 40%). Також більшість фахівців віддають перевагу точці зору “головне, першорядне – це сильна економіка” (відповідно, 53% і 53%) перед судженням “головне, першорядне – це демократія, верховенство права” (41% і 41%, відповідно).

Отже, фахівцям, як і більшості представників “ядра” середнього класу (за винятком підприємців, які більш послідовно підтримують ліберальну соціальну модель), властива суперечлива позиція: з одного боку, вони є прихильниками концепції “рівності можливостей” (а не доходів), з іншого – побоюються залишитися без державної підтримки, тому здатні погодитися на державну регламентацію суспільного життя, віддають перевагу сильній економіці над верховенством права.

Закон/“неписані правила”. Вибираючи між судженнями “відносини між людьми повинні визначатися традицією, неписаними правилами” і “відносини між людьми повинні визначатися писаним правом (законом)”, більшість фахівців, так само, як і представників “ядра” середнього класу загалом віддають перевагу другому судженню (65% і 63%, відповідно).

Толерантність. Фахівці (так само як і загалом представники “ядра” середнього класу) частіше 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 і єдності держави і громадянського суспільства” – так вважають, відповідно, 63% і 62% представників названих груп. 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 29% і 30%, відповідно.

Соціальна поведінка

Важливі події у ближчому минулому. Про особливості соціальної поведінки різних соціальних груп, що належать до “ядра” середнього класу, можна

судити за відповідями на питання: “Що з наведеного сталося з Вами упродовж останніх 10 років?” (с.70).

Фахівці найчастіше відповідали, що вони зробили дорогі покупки (меблі; побутову техніку тощо) – 41%; підвищили рівень освіти, кваліфікації, оволоділи іншою професією – 38%; змінили місце роботи або отримали підвищення – 34%; покращили житлові умови – 29%; підвищили матеріальний рівень життя – 25%. До того ж, підвищення рівня освіти, кваліфікації, оволодіння іншою професією і зміна місця роботи чи службове підвищення фахівці згадують частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу. Отже, можна сказати, що фахівцям найбільшою мірою серед представників “ядра” середнього класу властива соціальна мобільність, пов’язана з професійним і кваліфікаційним самовдосконаленням.

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 спілкуєтесь, властиве наступне...?” (с.71). Описуючи поведінку та характеристики інших людей, респонденти (під дією психологічного механізму проекції) значною мірою виявляють особливості власної поведінки та власні особистісні характеристики.

Більшість (60%) фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, зазначили, що всім або більшості тих людей, з якими вони найчастіше спілкуються, властиве намагання жити, не порушуючи закон, 66% – жити, не порушуючи норми моралі. Прагнення захищати і втілювати в життя демократичні цінності у представників найближчого соціального оточення помітили 42% фахівців (значно частіше на це вказують чоловіки, які належать до цієї групи, ніж жінки – 52% і 37%, відповідно). Лише 15% з-поміж них відповіли, що всім або більшості тих людей, з якими вони безпосередньо спілкуються, властива активна громадянська позиція. На участь більшості представників їх соціального оточення в діяльності громадських і волонтерських об’єднань вказали лише 6% представників цієї групи, на участь у наданні благодійної допомоги – лише 12%. Ці показники статистично значимо не відрізняються від показників “ядра” середнього класу загалом.

Отже, коли йдеться про неконкретизоване “прагнення захищати демократичні цінності”, то фахівці цю характеристику приписують своєму соціальному оточенню значно частіше, ніж більш конкретні дії, як, наприклад, участь у діяльності громадських і волонтерських об’єднаннях.





13% фахівців (приблизно стільки ж, скільки й загалом серед представників “ядра” середнього класу – 14%) відзначають, що людям, які належать до їх найближчого соціального оточення, властиве звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до/через впливових знайомих. Що стосується таких характеристик, як намагання різними способами ухилитися від сплати податків, давання хабарів посадовим особам при вирішенні своїх проблем у державних чи інших установах чи прагнення отримати хабар, то лише незначна частка (від 4% до 7%) вказують, що це властиво більшості тих, з ким вони спілкуються.

Готовність до асоціації, громадська активність

Довіра до соціального оточення, суспільних інститутів, влади та суспільства. У процесі дослідження респондентам пропонувалося оцінити, наскільки вони довіряють органам влади та суспільним інститутам, організаціям, у яких вони працюють чи навчаються, членам сім’ї, родичам, жителям їх населеного пункту та ін. (таблиця “*Наскільки Ви в цілому довіряєте таким людям і суспільним інститутам?*”, с.72).

На основі відповідей респондентів побудований інтегральний індекс довіри, який містить такі складові (т.зв. профільні індекси) довіри до: державних і суспільних інститутів; найближчого соціального оточення; людей, які не належать до найближчого соціального оточення; організацій та установ і соціального оточення за місцем роботи чи навчання; суспільства в цілому.

З даних, наведених у таблиці “*Індекс довіри*” (с.72), видно: як і в усіх інших соціальних групах, найвищим є рівень довіри фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, до найближчого соціального оточення (7,9 бала), найнижчим – рівень довіри до державних і суспільних інститутів (3,2 бала).

Значення інтегрального індексу довіри та всіх профільних індексів довіри статистично значимо не відрізняються від середніх значень для “ядра” середнього класу. Разом з тим, значення інтегрального індексу довіри фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, є вищим, ніж значення інтегрального індексу довіри фахівців, які віднесли себе до нижчого класу (5,3 і 5,0 бала, відповідно). Те саме стосується індексів довіри до державних і суспільних інститутів (3,2 і 2,8 бала, відповідно), до найближчого соціального оточення (7,9 і 7,4 бала, відповідно), до організацій і соціального оточення за місцем роботи чи навчання (5,9 і 5,3 бала, відповідно).

Лише 30% фахівців вважають, що більшості людей можна довіряти (це приблизно стільки ж, скільки і загалом серед представників “ядра” середнього класу – 28%), тоді як більшість (відповідно, 57% і 60%) вважають, що потрібно бути дуже обережними у відносинах з людьми (таблиця “*Більшості людей можна довіряти...?*”, с.72).

Оцінка політики влади. У ставленні до соціально-економічної політики влади переважають негативні оцінки. Так, лише 13% фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, вважають, що ця політика спрямована на формування та підтримку середнього класу (діаграма “*На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади?*”, с.73). Більшість представників (54%) цієї групи вважають, що політика влади спрямована насамперед на підтримку крупного капіталу.

Ставлення до політики держави розкривається у відповіді на питання: “*Що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки?*” (с.73). **Найчастіше фахівці називають негативні відчуття:** “все одно ці гроші будуть розкрадені чиновниками” (31%), “гроші платників податків не крадуть, але розподіляють неправильно” (24%), “у мене відбирають чесно зароблені гроші” (18%). Позитивні відчуття фахівці відчувають рідше: “ці гроші – запорука мого соціального захисту у майбутньому” – 14%, “ці гроші повернуться до мене та моїх близьких через державну систему соціального забезпечення”, “відчуваю себе частинкою єдиної фінансової системи країни” – по 12%, “підтримую тих, хто потребує цих грошей більше, ніж я” – 9%.

У цілому, якщо загалом серед представників “ядра” середнього класу відчуття позитивного спектра відзначили 36%, а відчуття негативного – 52%, то серед фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, – 35% і 60%, відповідно. Тобто – негативні відчуття фахівці мають частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом.

Толерантність до представників інших соціальних груп. Про рівень толерантності чи, навпаки, 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.74).

Рівень толерантності фахівців (як і інших соціальних груп) до спільнот, виокремлених за культурною чи релігійною ознакою, є досить високим. Про це свідчить те, що сумарна частка фахівців, які до можливості шлюбу члена їх родини з носієм іншої культури, іншої мови, прихильником іншої церкви або релігії, громадянином іншої держави ставляться або позитивно, або байдуже (зазначені чинники для них не важливі), становить понад половини представників цієї групи.

Як свідчать результати дослідження, частка тих, хто поставився б негативно до входження до їх родини представників нижчого класу, зростає від 13% серед представників нижчого класу до 35% серед представників “ядра” середнього класу і до 45% – серед представників вищого класу. Це пов’язано з тим, що така перспектива розглядається багатьма представниками середнього та вищого класів як зниження соціального статусу їх родини. **Серед фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, показник “неприйняття” представників нижчого класу є вищим (40%), ніж загалом для “ядра” середнього класу.**



Можна припустити, що таке виразне дистанціювання фахівців від нижчого класу пов'язане не лише з “майновим”, але й “культурним” чинником, коли представники нижчого класу сприймаються також і як люди з нижчим рівнем культури.

Серед фахівців-представників “ядра” середнього класу високою є частка тих, хто поставився б позитивно ставляться до входження до їх родини представника середнього класу (77%). До входження до їх родини представника вищого класу позитивно поставилися б 67% (рівно стільки ж, скільки й серед представників “ядра” середнього класу загалом).

Уявлення про спільність інтересів з іншими суспільними групами. Цілком природно, що фахівці, які належать до “ядра” середнього класу, найбільшою мірою відчувають солідарність, близькість інтересів із середнім класом (4,2 бала за п'ятибальною шкалою) (таблиця “Якою мірою Ваші особисті інтереси близькі до інтересів кожної з наведених груп?”, с.74). Серед фахівців, так само як і серед усіх соціальних груп, виразним є відчуття спільності інтересів і з представниками своєї національності та жителями свого регіону (по 3,9 бала) – з цими групами вони відчувають найбільшу спільність інтересів.

Серед соціальних груп, виокремлених за соціально-стратифікаційною ознакою, фахівці, які належать до “ядра” середнього класу, відзначають також відчуття спільності інтересів з робітничим класом (3,6 бала), найбільшою мірою дистанціюючись як від нижчого (3,0 бала), так і від вищого (2,5 бала) класів.

Чим частіше респонденти спілкуються з представниками певної групи, тим частіше вони констатують спільність інтересів з цією групою. Тому не дивно, що фахівці відчувають спільність інтересів з представниками робітничого класу частіше, ніж з представниками нижчого та вищого класів. Адже 78% з-поміж них відповідають, що мають багато близький знайомих, які належать до робітничого класу, тоді як лише 39% – що мають багато знайомих, які належать до нижчого класу, і лише 13% – мають багато знайомих, які належать до вищого класу (таблиця “Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, які належать...?”, с.75). Привертає увагу та обставина, що переважна більшість (74%) фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, в числі знайомих мають таких, які можуть надати підтримку в разі виникнення проблем на роботі, у взаєминах з органами влади тощо, – тоді як серед фахівців, які віднесли себе до нижчого класу, наявність таких знайомих відзначили 64%.

Ідентичність. Крім соціально-професійного і соціально-класового самовизначення, респонденти

визначали власну ідентичність у територіальному, соціокультурному та етнічному вимірах (як жителя села, регіону, громадянина України, колишнього Радянського Союзу, Європи, світу, представника свого етносу, нації). Як видно з даних, наведених у таблиці “Ким Ви себе перш за все вважаєте?” (с.75), 72% фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, обрали громадянську ідентичність “громадянин України” – що відповідає середньому показнику для “ядра” середнього класу).

Інтерес до політики та політичного життя. Зацікавленість політикою є чинником, що впливає на громадську активність. Серед фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, більшість (63%) зазначили, що вони цікавляться політикою. Це менше, ніж серед підприємців (72%) та управлінців (76%), віднесених до “ядра” середнього класу, але приблизно стільки ж, скільки й загалом серед представників “ядра” середнього класу (64%). Постійно стежать за подіями політичного життя України, відповідно, 57%, 66%, 72%, 59%; мають стійкі політичні переконання – відповідно, 46%, 50%, 51%, 45% (таблиця “Чи можна про Вас сказати, що Ви ...?”, с.76).

Громадська активність. Позитивну відповідь на питання, чи залучені вони особисто до активної громадської діяльності, дають лише 10% фахівців – це менше, ніж серед підприємців та управлінців, які належать до “ядра” середнього класу – 18%; серед представників “ядра” середнього класу загалом – 12% (таблиця “Чи можете Ви сказати, що Ви залучені до активної громадської діяльності?”, с.76).

Участь у діяльності громадських організацій, у волонтерських акціях і рухах. Беруть участь у діяльності громадських організацій 9% фахівців, які належать до “ядра” середнього класу. Це дещо менше, ніж серед підприємців (16%) та управлінців (15%), але приблизно стільки ж, як і серед представників “ядра” середнього класу загалом (10%) (таблиця “Чи можна про Вас сказати, що Ви...?”, с.76).

Якщо вирахувати сумарну частку тих, хто відповідає, що залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій, то серед фахівців вона становить 14% – тоді як серед підприємців – 20%, серед управлінців – 24% (таблиця “Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій”, с.76).

Беруть (чи брали раніше) участь у волонтерських акціях та рухах 17% фахівців, які належать до “ядра” середнього класу (серед підприємців – 25%, управлінців – 28%, загалом серед представників “ядра” середнього класу – 19%). Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або беруть (брали) участь у волонтерських акціях та рухах, серед фахівців які належать до “ядра” середнього класу, становить 24%. Це статистично значимо не відрізняється від результату для “ядра” середнього класу загалом (26%), але менше, ніж серед підприємців (34%) та управлінців (41%) (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 та рухах”, с.77).

Зазначили, що надавали допомогу учасникам Майдану, 29% фахівців, брали участь у збиранні коштів на потреби військових формувань – 47%,



участь у допомозі учасникам Антимайдану – лише 2% фахівців, які належать до “ядра” середнього класу.

Членство у громадських організаціях. Кожен другий (50%) фахівець з числа належних до “ядра” середнього класу дотримується думки, що якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти, їм краще створити громадську організацію або приєднатися до вже існуючої (таблиця “Якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти...?”, с.77).

Водночас, 73% представників цієї групи не є членами жодної з громадських організацій, об’єднань, політичних партій та ін. громадських структур – що дещо менше, ніж серед представників “ядра” середнього класу (78%) (таблиця “Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об’єднань, партій?”, с.77).

Рівень інтернальності і громадська активність. Високий рівень інтернальності вважається особистісною характеристикою, яка сприяє розвитку соціальної активності, свідчить про наявність у індивіда чи соціальної групи потенціалу такої активності. Як можна бачити з діаграми “Якою мірою Ви впливаєте...?” (с.77), представленість цієї характеристики у фахівців, що належать до “ядра” середнього класу, є помітно більшою, ніж у фахівців, які належать до нижчого класу (4,1 і 3,5 бала, відповідно), і статистично значимо не відрізняється від рівня її представленості у підприємців (4,2 бала) та управлінців (4,0 бала), які,

Чому Ви займаєтеся громадською діяльністю? % тих, хто залучений до громадської діяльності



як зазначалося вище, більшою мірою залучені до громадської діяльності. Отже, можна стверджувати, що **особистісний потенціал громадської активності у фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, є недостатньо реалізованим.**

Мотивація участі/неучасті у громадській діяльності. Відповідаючи на питання, чому вони беруть участь у громадській діяльності, фахівці, які належать до “ядра” середнього класу, найчастіше відзначають, що ця діяльність відповідає їх переконанням (46% тих представників цієї групи, які беруть участь у громадській діяльності). На другому місці за частотою називання – те, що ця діяльність їм цікава (32%). Водночас, 12% – беруть участь у цій діяльності тому, що отримують за це гроші, 8% – тому, що ця діяльність допомагає їм вирішити їх особисті проблеми (діаграма “Чому Ви займаєтеся громадською діяльністю?”).

Тим респондентам, які не беруть участі у громадській діяльності, ставилося питання про причини такої ситуації. Відповідаючи на це питання, 59% фахівців, які входять до “ядра” середнього класу і не залучені до громадської діяльності, заявляють, що не мають у цьому потреби (приблизно стільки ж, скільки й загалом серед представників “ядра” середнього класу – 60%) (таблиця “Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?”, с.78). Відсутність можливостей як причину називають 28% і 26%, відповідно.

З-поміж тих фахівців, які повідомили, що не мають потреби у громадській діяльності, 27% відповіли, що така потреба може у них з’явитися – у випадку, якщо громадська діяльність приносить конкретну користь їм або їх сім’ї (загалом серед представників “ядра” середнього класу таких – 31%). Ще 24% і 18%, відповідно, обрали варіант “якщо така діяльність буде приносити конкретну користь суспільству” (таблиця “У якому випадку у Вас може з’явитися потреба в активній громадській діяльності?”, с.78).

З наведених даних можна зробити висновок, що **головною причиною неучасті в активній громадській діяльності є те, що респонденти не бачать у ній користі** (для людини чи для суспільства). Водночас, про користь для суспільства фахівці говорять частіше, ніж представники будь-якої з інших груп зі складу “ядра” середнього класу.

Захист порушених прав. Фахівці, віднесені до “ядра” середнього класу (як і представники “ядра” середнього класу загалом), у випадку порушення їх прав найчастіше схильні звертатися до суду і прокуратури: відповіли, що в такому випадку звертатимуться до суду 51% і 51% представників цих груп, відповідно, до адвоката – 40% і 41%, відповідно, до прокуратури – 23% і 23%, відповідно (таблиця “До яких заходів Ви б вдалися для захисту Ваших порушених прав у першу чергу?”, с.78). Загальна частка тих, хто має намір звертатися до суду, адвоката чи прокуратури, становить у цих групах 68% і 69%, відповідно. Ще 13% і 14%, відповідно, готові для захисту своїх прав вдатися 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). 14% і 13%, відповідно, – засвідчили намір звертатися до органів влади (включно з народними депутатами і Президентом).

Водночас, 18% фахівців (стільки, скільки й серед представників “ядра” середнього класу загалом) мають намір шукати в такій ситуації допомоги впливових знайомих.

Готовність до акцій непокори (пікетування, голодування) висловили тільки 2% фахівців. Така низька частка готових до акцій непокори свідчить про те, що насамперед фахівці розраховують на захист своїх прав законними методами, – що однак, не виключає застосування подібних акцій у випадку недієвості інших засобів захисту порушених прав. Не мають наміру вдаватися до жодних дій для захисту порушених прав лише 9% фахівців.

Наміри участі у вуличних протестах. Попри низьку частку тих, хто готовий застосовувати акції непокори як першочерговий спосіб захисту своїх прав, фахівці зберігають також потенційну готовність у разі необхідності вдаватися до вуличних протестів. Так, 47% представників цієї групи, обираючи між альтернативними твердженнями: “терпіти труднощі заради збереження в країні порядку” і “вийти на вулицю з протестом”, віддають перевагу другому (з першим погодилися лише 30% (таблиця “Що краще ..?”, с.78).

На основі викладеного можна констатувати наступне.

Серед представників “ядра” середнього класу фахівці становлять найбільшу за чисельністю (понад третини) групу.

Фахівці є єдиною групою у складі “ядра” середнього класу, де чисельно переважають жінки.

Фахівці, віднесені до “ядра” середнього класу, поряд з управлінцями, мають “найвище” соціальне походження – серед них найбільшою є частка тих, чії батьки також належали до середнього класу. Отже, фахівці та управлінці у структурі “ядра” середнього класу є найбільш “самовідтворюваними” групами в сенсі вертикальної соціальної мобільності.

Показники наявності стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження, серед фахівців є одними з найнижчих серед соціальних груп, що складають “ядро” середнього класу. Задоволеність житловими умовами, а також становищем у суспільстві, соціальним статусом, є дещо нижчою, ніж серед підприємців та управлінців, які належать до “ядра” середнього класу.

Фахівці більшою мірою, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, цінують у собі такі риси, як високий рівень освіти і прагнення до самовдосконалення, і в досягненні життєвого успіху покладаються насамперед на свої здібності. Їм найбільшою мірою серед представників “ядра” середнього класу притаманна соціальна мобільність, пов’язана із професійним і кваліфікаційним самовдосконаленням. Отже, можна зробити висновок для фахівців характерним є насамперед володіння соціокультурним капіталом.

Фахівці, які належать до “ядра” середнього класу, більшою мірою, ніж фахівці, які віднесли себе до нижчого класу, довіряють державним і суспільним інститутам, найближчому соціальному оточенню, організаціям та соціальному оточенню за місцем роботи чи навчання.

Хоча фахівці серед представників “ядра” середнього класу мають найвищий освітній рівень, вони рідше, ніж підприємці та управлінці, відповідають,



що, мають можливість дати хорошу освіту своїм дітям або онукам. Така ситуація (при тому, що освіта є для них високою цінністю) може породжувати у фахівців відчуття соціальної несправедливості.

Найбільшою мірою рівень задоволеності життям фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, визначається задоволеністю рівнем свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень, становищем у суспільстві, соціальним статусом, стосунками в сім’ї, житловими умовами, забезпеченням соціальної справедливості в суспільстві, що свідчить про високу цінність цих аспектів життєдіяльності для фахівців.

Висока значимість житлових умов для цієї групи опитаних може бути пов’язана з тим, що рівень задоволеності цим аспектом життя серед фахівців є відносно низьким (нижчим, ніж у підприємців та управлінців). Те саме стосується становища в суспільстві. Значимість забезпечення соціальної справедливості в суспільстві може бути пов’язана з відчуттям соціальної несправедливості, породженим нижчим (порівняно з підприємцями та управлінцями) рівнем матеріальної забезпеченості.

Фахівцям, як і більшості представників “ядра” середнього класу, притаманна суперечлива позиція – з одного боку, вони є прихильниками концепції “рівності можливостей” (а не доходів), з іншого – побоюючись залишитися без державної підтримки, здатні погодитися на державну регламентацію суспільного життя, віддають перевагу сильній економіці над верховенством права.

Серед фахівців, які належать до “ядра” середнього класу, сумарна частка тих, що засвідчили залученість до активної громадської діяльності, беруть участь у діяльності громадських організацій або беруть (брали) участь у волонтерських акціях і рухах, становить 24%. Тобто громадська активність фахівців відповідає середньому рівню серед представників “ядра” середнього класу, але є нижчою, ніж серед підприємців та управлінців.

У ставленні фахівців, віднесених до “ядра” середнього класу, до соціально-економічної політики влади переважають негативні оцінки. Більшість представників цієї групи вважають, що політика влади спрямована насамперед на підтримку крупного капіталу – а не на формування і підтримку середнього класу.

КВАЛІФІКОВАНІ РОБІТНИКИ – РОБІТНИЧА ЕЛІТА У СКЛАДІ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

До середнього класу, крім підприємців, управлінців, фахівців, відносять також частину кваліфікованих робітників, т.зв. “робітничу еліту”¹. За даними дослідження, проведеного Центром Разумкова в жовтні 2014р., 51% українських кваліфікованих робітників віднесли себе до суб’єктивного середнього класу (13% з-поміж них належать до “ядра” середнього класу, 38% – до його периферії); 27% – віднесли себе до нижчого класу, 1% – до вищого (таблиця “Частка представників соціально-класових груп...”, с.4).

Якщо частка периферії середнього класу серед кваліфікованих робітників є приблизно такою ж, як і серед підприємців, управлінців і фахівців, то частка представників “ядра” середнього класу є істотно нижчою (серед кваліфікованих робітників – 13%, підприємців – 31%, управлінців – 39%, фахівців – 28%). Це зумовлено наступними обставинами²:

- нижчим рівнем матеріального добробуту: 50% кваліфікованих робітників відповіли, що рівень їх доходів можна охарактеризувати показниками “в цілому на життя вистачає”, “живемо забезпечено” або “ні в чому собі не відмовляємо”, – тоді як, наприклад, серед підприємців – 84%;
- нижчим освітнім рівнем: зазначили, що рівень їх освіти є не нижчим за середню спеціальну, 67% і 87%, відповідно;
- колом спілкування: відповіли, що до людей, з якими вони найчастіше спілкуються, належать переважно представники середнього класу, 40% і 73%, відповідно; вважають, що їх інтереси є найближчими до інтересів середнього класу – 42% і 73%, відповідно.

Серед представників “ядра” середнього класу кваліфіковані робітники становлять 15% (діаграма “Частка соціально-статусних груп серед представників “ядра” середнього класу”, с.3).

Мотивація віднесення себе до середнього класу

Відповідаючи на питання, чому вони віднесли себе до середнього класу, кваліфіковані робітники, віднесені до “ядра” середнього класу найчастіше дають відповідь “маю середній рівень доходів” – 38% (приблизно стільки ж, скільки й загалом серед представників “ядра” середнього класу – 33%). Другою за частотою називання є відповідь “просто я себе так відчуваю” (20% і 22%, відповідно), на третій позиції – “я хочу жити так, як живе середній клас в європейських країнах” (12% і 14%, відповідно) (таблиця “Чому Ви віднесли себе до середнього класу?”, с.58).

Соціально-демографічні характеристики і соціальне походження

Вікова структура. Відмінність кваліфікованих робітників від загалу “ядра” середнього класу полягає у вищій частці вікової групи 40-49 років (26% і 20%, відповідно), і нижчій – найстаршій віковій

групи (3% і 9%, відповідно) (таблиця “Вік респондентів”, с.58). Відносно висока частка вікової групи 40-49 років, найімовірніше, зумовлена тією обставиною, що, з одного боку, робітники цього віку вже володіють високою кваліфікацією, з іншого, мають достатнє здоров’я для виконання інтенсивної фізичної роботи (оскільки робітничі професії насамперед пов’язані з фізичною працею, і рівень доходів робітників значною мірою залежить від здатності виконувати великий обсяг фізичної праці). Слід зазначити, що серед кваліфікованих робітників, які належать до нижчого класу, найбільшою віковою групою є люди віком 50-59 років (30%), яким, очевидно, вік вже не дозволяє активно адаптуватися до умов ринку.

Гендерна структура. Так само, як підприємці та управлінці, кваліфіковані робітники вирізняються вищою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу, часткою чоловіків – 58% і 49%, відповідно (таблиця “Стать респондентів”, с.58). Але, якщо в ситуації з підприємцями та управлінцями це пояснювалося традиційним для України явищем переваги чоловіків на вищих або в більш дохідних видах зайнятості, то у випадку кваліфікованих робітників, найімовірніше – пов’язано з фізичним характером праці, який є менш привабливим для жінок.

Поселенська структура. Частка жителів великих міст (понад 100 тис. жителів) серед кваліфікованих робітників є приблизно такою ж (49%), як і загалом серед представників “ядра” середнього класу (50%) і вищою, ніж серед кваліфікованих робітників, які віднесли себе до нижчого класу (41%). Останнє, очевидно, пояснюється тим, що для кваліфікованих робітників робота у великих містах дає більші можливості для достатнього високого заробітку, а отже – і для віднесення до вищої соціально-класової групи (таблиця “Тип поселення, де проживають респонденти”, с.58).

Ті кваліфіковані робітники, які живуть у містах, найчастіше є міськими жителями у другому поколінні – 54% (частіше, порівняно з “ядром” середнього класу загалом – 43%), тоді як підприємці, управлінці, фахівці і пенсіонери, віднесені до “ядра” середнього класу, частіше є міськими жителями у третьому і більше поколінні (таблиця “Ви міський житель у якому поколінні?”, с.59).

Освітня структура. Оскільки високий рівень освіти був визначений як дефінітивна ознака “ядра” середнього класу, то серед кваліфікованих робітників,

¹ Див., наприклад: Заславская Т. И. Стратификация современного российского общества. – Экономические и социальные перемены, 1996, №1, с.7.

² Тобто відмінностями за всіма показниками, за якими респондентів відносили до “ядра” середнього класу.

віднесених до нього, немає осіб з освітою, нижчою, ніж середня спеціальна: 51% представників цієї групи мають вищу або незакінчену вищу освіту, 49% – середню спеціальну. Частка тих, хто має вищу або незакінчену вищу освіту, серед кваліфікованих робітників є нижчою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (68%) (таблиця “Освіта респондентів”, с.58).

Про **нижчий освітній рівень** свідчить також нижчий рівень знання іноземних мов. Так, відповіли, що володіють англійською мовою, 14% представників цієї групи, тоді як загалом серед представників “ядра” середнього класу – 27% (таблиця “Які мови Ви знаєте...?”, с.59).

Соціальне походження. Серед кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, 58%, повідомили, що їх батьки (у той період життя, коли респонденти були дітьми) належали до середнього класу, 34% – до робітничого, лише 3% – до нижчого й 1% – до вищого класів (таблиця “До якої соціальної групи можна віднести Ваших батьків...?”, с.59). Ці результати статистично значимо не відрізняються від середніх для “ядра” середнього класу загалом. Серед кваліфікованих робітників, які належать до нижчого класу, частка тих, чий батьки належали до середнього класу, є істотно меншою (12%), натомість 67% відповіли, що їх батьки належали до робітничого класу.

Частка кваліфікованих робітників, батьки яких мали вищу освіту, є істотно нижчою, ніж загалом серед “ядра” середнього класу: 19% і 31%, відповідно (таблиця “Яким був рівень освіти Ваших батьків?”, с.59).

Серед кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, **істотно менше вихідців із села**, порівняно з тими кваліфікованими робітниками, які належать до нижчого класу: 22% і 33%, відповідно (показником того, звідки походить респондент, були відповіді на питання: “Школа, яку Ви закінчили, знаходилася...”, с.60). Отже, ті кваліфіковані робітники, які походять із сільських поселень, мають менші шанси потрапити до середнього класу, ніж міські жителі.

Матеріальне становище, майнова забезпеченість

Самооцінка матеріального становища. До “ядра” середнього класу відносили лише тих респондентів, які порівняно високо оцінювали своє матеріальне становище³ – однак, між його різними групами спостерігаються відмінності. Так, кваліфіковані робітники (разом з пенсіонерами) виявилися найменш заможними – з-поміж них лише 15% і 9%, відповідно, повідомили, що живуть забезпечено або ні в чому собі не відмовляють, тоді як загалом серед представників “ядра” середнього класу – 23% (таблиця “Яким є в цілому матеріальне становище Вашої родини?”, с.60).

Так само кваліфіковані робітники і пенсіонери називають найнижчий рівень доходу на одного члена родини – 1 897 грн. і 1 901 грн., відповідно (загалом серед представників “ядра” середнього класу – 2 377 грн.) (таблиця “Яким є середній дохід на одного члена Вашої родини?”, с.60).

У випадку втрати джерела доходу 13% кваліфікованих робітників вистачить їх заощаджень на півроку або більше (серед представників “ядра” середнього



класу” загалом – 15%). На наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя та робити заощадження, вказують 32% кваліфікованих робітників, що майже стільки ж, скільки і загалом серед представників “ядра” середнього класу (28%) (таблиця “Що з наведеного Ви маєте?”, с.61).

Водночас, лише 12% кваліфікованих робітників засвідчили наявність заощаджень, а 49% – зазначили, що мають потребу у стабільному доході, 48% – у заощадженнях (таблиця “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?”, с.61).

На наявність автомобіля вказують приблизно стільки ж кваліфікованих робітників, стільки і в середньому серед представників “ядра” середнього класу (39% і 41%, відповідно), те ж саме стосується предметів тривалого користування (82% і 86%, відповідно), інноваційних засобів комунікації і праці (комп’ютер, Інтернет) (78% і 77%, відповідно), комфортного житла (66% і 71%, відповідно), тоді як на наявність заміського будинку кваліфіковані робітники вказують рідше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу: 13% і 18%, відповідно.

На середньому для “ядра” середнього класу рівні кваліфіковані робітники можуть користуватися платними освітніми (відповідно 13% і 16%, відповідно) і медичними послугами (13% і 18%), комфортно проводити відпустку, в т. ч. за кордоном (12% і 14%, відповідно).

Водночас, за більшістю показників, що характеризують стан матеріального забезпечення, кваліфіковані робітники поступаються підприємцям та управлінцям, які є найзаможнішими групами у складі “ядра” середнього класу.

Серед кваліфікованих робітників 32% зазначили, що вони мають можливість дати хорошу освіту своїм дітям або онукам, що статистично значимо не відрізняється від середнього значення для “ядра” середнього класу, але менше, ніж серед підприємців (54%) (таблиця “Чи маєте Ви можливість дати хорошу освіту Вашим дітям або онукам?”, с.62).

Наявність кредитів, страхових полісів, інвестиційна поведінка. Лише 16% кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, зазначили, що вони користуються кредитами, лише 11% – мають страховий поліс, лише 10% готові інвестувати кошти в цінні папери. У цьому аспекті кваліфіковані робітники мало відрізняються від представників “ядра” середнього класу загалом. Що стосується інвестицій, то найчастіше кваліфіковані робітники готові інвестувати гроші у придбання нерухомості (39%).

³ Відповідаючи на питання стосовно рівня добробуту їх родини, оцінювали його або як “у цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку, таких як меблі, холодильник, телевізор, уже викликає труднощі”, або “живемо забезпечено, але зробити деякі покупки ми поки що не в змозі (купити квартиру, автомобіль тощо)”, або “ми можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо”.

Спосіб зберігання заощаджень, якому віддають перевагу кваліфіковані робітники, свідчить про їх **недовіру до української банківської системи**. Так, лише 19% з-поміж них віддають перевагу зберіганню коштів на депозитному рахунку в банку в іноземній валюті, лише 11% – зберіганню коштів на депозитному рахунку в банку в гривнях (таблиця “Як найбільш вигідно й безпечно зберігати заощадження?”, с.62).

Частіше віддається перевага зберіганню заощаджень вдома – 31% віддають перевагу зберіганню вдома іноземної валюти, 17% – зберіганню вдома гривні, 11% – зберіганню вдома банківських металів або коштовностей. Частина кваліфікованих робітників згодна користуватися лише банківськими сейфами, не передаючи свої кошти в управління банком: 6% вважають, що найбільш вигідно та безпечно зберігати кошти в орендованому в банку сейфі у валюті, 4% – в орендованому в банку сейфі у гривнях, 9% – купувати банківські метали та/або коштовності і зберігати в банківському сейфі.

Робота і вільний час

Робота. 46% кваліфікованих робітників, віднесених до “ядра” середнього класу, зазначили, що мають роботу, яка відповідає їх кваліфікації та відповідно оплачується (це статистично значимо не відрізняється від середнього показника для “ядра” середнього класу – 41%). Однак, **рівень задоволеності роботою є найнижчим серед усіх груп, що належать до “ядра” середнього класу:** 3,2 бала за п’ятибальною шкалою за середнього показника для “ядра” середнього класу – 3,6 бала (таблиця “Якою мірою Ви задоволені наведеними сторонами Вашого життя і життя суспільства?”, с.64).

14% зазначили, що, маючи постійне місце роботи, мають і додатковий підробіток (що дещо більше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу – 9%), ще 1% – працюють на двох роботах позмінно (таблиця “Вид зайнятості респондентів”, с.63).

35% кваліфікованих робітників засвідчили, що не мають потреби в додатковій роботі 55% – мають таку потребу, це (поряд з показником фахівців – 55%) **найвищий показник серед груп, що складають “ядро” середнього класу**. Найчастіше потреба в додатковій роботі аргументується необхідністю в додатковому заробітку (39%). Лише 7% – мотивують це зацікавленістю в оволодінні новими знаннями, навичками, можливостями; лише 5% – тим, що їм цікаво спілкуватися з новими людьми (таблиця “Чи маєте Ви потребу в додатковій роботі...?”, с.63).

У ситуації, якщо дохід не дозволятиме задовольнити потреби родини, 38% кваліфікованих робітників шукатимуть додаткову роботу, 20% – іншу роботу,

19% – знизять потреби, 8% – вимагатимуть у керівництва підвищення зарплати. Кожну з решти можливих дій⁴ називають лише від 0,5% до 3% представників цієї групи (таблиця “Які дії Ви схильні вчинити в першу чергу...?”, с.63).

Вільний час. Третина (33%) кваліфікованих робітників повідомили, що мають достатньо вільного часу (приблизно стільки ж, скільки й серед представників “ядра” середнього класу загалом – 40%). Водночас, 38% представників цієї групи називають вільний час як потребу, як те, чого їм не вистачає (серед представників “ядра” середнього класу загалом – 32%) (таблиця “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?”, с.61).

Соціальне самопочуття

Задоволеність життям та його окремими аспектами. Рівень задоволеності кваліфікованих робітників різними аспектами життя (як і задоволеності життям у цілому) мало відрізняється від рівня задоволеності представників “ядра” середнього класу загалом. Однак, як зазначалося, рівень задоволеності роботою нижчий від середніх значень: 3,2 і 3,6 бала, відповідно (таблиця “Якою мірою Ви задоволені...?”, с.64).

Найбільшою мірою кваліфіковані робітники задоволені стосунками в сім’ї (4,1 бала), стосунками з оточенням (3,8), станом здоров’я (3,6 бала). Помірним є рівень задоволеності житловими умовами, становищем у суспільстві, соціальним статусом, рівнем добробуту, можливістю задовольняти культурні запити і потреби, роботою, можливостями самореалізації, повноцінного проведення дозвілля, можливістю здобути освіту або дати необхідну освіту дітям (онукам), рівнем свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень, якістю товарів і послуг, перспективами на майбутнє, можливостями покращити своє становище, можливістю брати участь в діяльності громадських організацій (від 2,9 до 3,3 бала).

Так само низькою, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу, є задоволеність аспектами, пов’язаними із станом громадянських прав і свобод (від 2,0 до 2,7 бала):

- можливість впливати на суспільне життя у місті, селі, районі, рівнем розвитку демократії в суспільстві, суспільно-політичною системою країни, діяльністю центральних та місцевих органів влади,
- можливість захисту порушених прав законним шляхом, тим, якою мірою забезпечене верховенство права в суспільстві, забезпеченням соціальної справедливості в суспільстві,
- ситуацією у країні в цілому.

Бачення соціальної перспективи. Низька задоволеність аспектами життя, пов’язаними із станом громадянських прав і свобод, а також ситуацією у країні в цілому, зумовлює ту обставину, що майже половина (48%) кваліфікованих робітників наразі не бачать своєї соціальної перспективи в Україні (бачать – лише 32%) (таблиця “Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні?”, с.65).

Ставлення до міграції. Більшість (55%) кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, хотіли б, щоб їх діти жили і працювали за кордоном (таблиця “Чи хотіли б Ви, щоб Ваші діти жили і працювали за кордоном?”, с.65). Примітно, що ці настрої

⁴ Заснувати власний бізнес, здобувати гроші, порушуючи закон, вимагати допомоги від держави, емігрувати, удатися до політичних форм протесту.



є однаково виразними як серед тих представників цієї групи, хто бачить свою перспективу в Україні (59%), так і серед тих, хто її не бачить (50%). До того ж, бажання, щоб їх діти жили і працювали за кордоном, кваліфіковані робітники з-поміж “ядра” середнього класу відзначали частіше, ніж кваліфіковані робітники, які віднесли себе до нижчого класу (44%). Очевидно, це пояснюється більшою впевненістю представників цієї групи в тому, що за кордоном їх діти також зможуть успішно адаптуватися.

Оцінка суспільної ролі та суспільного престижу середнього класу. Кваліфіковані робітники високо оцінюють суспільну роль середнього класу. Так, 64% кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, вважають, що саме він визначає сьгодні стандарти споживання, 58% – взірці масової культури, 52% – практику дотримання законів, 60% – етичні норми поведінки (таблиця “Який клас переважно визначає сьгодні в Україні..?”, с.65). Лише коли йдеться про норми поведінки в бізнесі, то кваліфіковані робітники частіше приписують визначальну роль вищому класу (49%), ніж середньому (36%) (тоді як представники “ядра” середнього класу загалом – приблизно рівною мірою вищому і середньому класам – 45% і 41%, відповідно).

Переважна більшість (79%) кваліфікованих робітників з-поміж “ядра” середнього класу вважають також, що саме середній клас є головним платником податків в Україні (таблиця “Хто є головним платником податків в Україні?”, с.66). Серед кваліфікованих робітників, які належать до нижчого класу, цю думку поділяють лише 39% – тоді як 34% приписують цю роль нижчому класу. Отже, як можна бачити, **віднесення себе до середнього чи нижчого класів значною мірою впливає на уявлення про їх суспільну роль.**

Попри високу оцінку ролі середнього класу, лише 31% кваліфікованих робітників вважають належність до нього престижною (таблиця “Чи є сьгодні в Україні належність до середнього класу престижною?”, с.66). 42% – або ніколи не задумувалися над цим (36%), або вагаються з відповіддю (6%). Однак, лише 27% не вважають престижною належність до середнього класу.

Життєві цінності

Ціннісні орієнтації як стереотипи свідомості. Як можна бачити з таблиці “Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті?” (с.66), відповіді на це питання відбивають поширені в суспільстві стереотипи стосовно того, що є важливим для суспільного успіху, і мало відрізняються в соціальних групах. Респонденти найчастіше називають необхідність мати хороші здібності, освіту, наполегливо працювати, мати везіння, потрібні знайомства та зв’язки, добру репутацію, бути честолюбним, мати освічених батьків, бути вихідцем з багатой сім’ї (їх називають і від 68% до 91% кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу).

Водночас кваліфіковані робітники найчастіше серед груп, що належать до “ядра” середнього класу, чинником життєвого успіху називають здатність “бути нерозбірливим у засобах...” – 42%, тоді як загалом серед представників “ядра” середнього класу – 33%.

Респондентам також ставилися питання: якими матеріальними благами та особистісними якостями повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу. Відповіді відзначалися у



двох переліках: у першому перелічувалися матеріальні об’єкти та відповідні їм можливості (таблиця “Чим обов’язково повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу?”, с.67), у другому – особистісні і соціальні якості та характеристики (таблиця “Які характеристики та якості мають бути властиві людині, щоб її можна було віднести до середнього класу?”, с.67).

Матеріальні цінності. Серед матеріальних об’єктів і відповідних їм можливостей кваліфіковані робітники з числа віднесених до “ядра” середнього класу найчастіше називають: наявність комфортного житла, стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя та робити заощадження, можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном, наявність предметів тривалого користування, автомобіля, інноваційних засобів комунікації і праці, можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім’ї, наявність роботи, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується (ці позиції відзначили від 66% до 83% кваліфікованих працівників). Ці відповіді практично не відрізняються від показників “ядра” середнього класу загалом, лише дещо рідше кваліфіковані працівники називають наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя та робити заощадження (72% і 78%, відповідно), наявність страхових полісів (40% і 48%), наявність власного бізнесу (31% і 40%, відповідно) (таблиця “Чим обов’язково повинна володіти людина...?”).

Особистісні якості як цінності. Серед особистісних і соціальних характеристик, якими повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до **середнього класу**, кваліфіковані робітники найчастіше (від 51% до 65%) називають:

- прагнення добробуту за рахунок власної праці,
- прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень,
- високий рівень освіти, самоповагу, почуття власної гідності, високий культурний рівень,
- упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави,
- прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації,
- законослухняність, терпимість, повагу до інших, здоровий спосіб життя,
- професійну належність до працівників нефізичної праці.



При цьому, дещо рідше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, кваліфіковані робітники називають “високий культурний рівень” (59% і 67%, відповідно), і “законослухняність” (56% і 63%, відповідно). А найрідше кваліфіковані робітники називали “громадянську активність” (41%) (таблиця “Які характеристики та якості мають бути властиві людині, щоб...?”, с.67).

Самооцінка вираженості соціальних якостей та характеристик та потреби в них. Респонденти також оцінювали вираженість згаданих якостей і характеристик у себе, а також – потребу в них (у тому випадку, якщо такими якостями та характеристиками вони володіють) (таблиці “Які характеристики та якості Вам властиві?” та “Яких характеристик і якостей Вам бракує?”, с.68).

Кваліфіковані робітники, віднесені до “ядра” середнього класу, найчастіше засвідчують, що їм притаманні самоповага, почуття власної гідності, терпимість, повага до інших, законослухняність, прагнення добробуту за рахунок власної праці, упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави (від 58% до 75%).

Рідше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, кваліфіковані робітники приписують собі “прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації” (42% і 51%, відповідно), “високий рівень освіти” (42% і 53%), “професійну належність до працівників нефізичної праці” (25% і 42%, відповідно).

“Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати...” і “громадянська активність” належать до числа тих характеристик, які кваліфіковані робітники приписують собі найрідше (27% і 25%, відповідно).

Якщо підсумувати частку тих, хто володіє певними якостями і тих, хто має в них потребу, то найвищі показники наявності/потреби мають такі якості: самоповага, почуття власної гідності, терпимість, повага до інших, прагнення добробуту за рахунок власної праці, законослухняність, упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави, здоровий спосіб життя, прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків)..., високий рівень освіти, високий культурний рівень, прагнення до професійної самореалізації... (від 64% до 85%). Показники за характеристиками “громадянська активність” і “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави” – 55% і 54%, відповідно (таблиця “Частка

респондентів, яким або властива якість (характеристика), або відчувають у ній потребу”, с.69).

Життєві цінності: емоційно-мотиваційний аспект ціннісних орієнтацій. Структура ціннісних орієнтацій може бути описана за допомогою “коефіцієнтів впливу”, які характеризують величину впливу окремих аспектів життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя в цілому (таблиця “Коефіцієнти впливу...”, с.69). Найбільшою мірою задоволеність життям кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, визначається задоволеністю рівнем свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень (0,319), стосунками в сім’ї (0,301), рівнем добробуту (0,228).

Структура ціннісних орієнтацій кваліфікованих робітників в емоційно-мотиваційному її аспекті має багато спільного з аналогічною структурою інших груп, що належать до “ядра” середнього класу. Так, цінності свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень і стосунків у сім’ї представлені у структурі ціннісних орієнтацій більшості з цих груп. А цінність добробуту – також і в структурі цінностей підприємців.

Соціально-політичні цінності

З метою дослідження соціально-політичних цінностей респондентам пропонувалися кілька пар суджень (стосовно забезпечення рівності, свобод, цінностей демократії тощо), з яких слід було вибрати одне. Так само, як і представники “ядра” середнього класу загалом, кваліфіковані робітники, частіше вважають, що “рівність – це насамперед рівність можливостей виявити свої здібності і рівність усіх перед законом” (відповідно, 61% і 65%), а не “рівність доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх” (34% і 32%). Переважна більшість кваліфікованих робітників вважають, що “державна повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя” (63% і 67%), відкидаючи патерналістську позицію “державна повинна забезпечити всім громадянам пристойний рівень життя, хай не дуже високий, але всім” (33% і 29%, відповідно) (таблиця “З яким із наведених тверджень Ви згодні більшою мірою?”, с.70).

Разом з тим, кваліфіковані робітники, так само як і більшість представників “ядра” середнього класу, віддають перевагу судженню “краще жити в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності” (відповідно, 55% і 51%), а не судженню “краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам” (38% і 40%); судженню “головне, першорядне – це сильна економіка” (56% і 53), а не судженню “головне, першорядне – це демократія, верховенство права” (40% і 42%, відповідно).

Отже, кваліфікованим робітникам, як і більшості представників “ядра” середнього класу, властива суперечлива позиція – з одного боку, вони є прихильниками концепції “рівності можливостей” (а не доходів), з іншого – бояться залишитися без державної підтримки, тому здатні погодитися на державну регламентацію суспільного життя, віддають перевагу сильній економіці, а не демократії та верховенству права.

Кваліфіковані робітники (так само як і загалом представники “ядра” середнього класу) частіше 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 і єдності держави і громадянського суспільства” (59% і 62%, відповідно). 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 35% і 30%, відповідно, представників цих груп.

Вибираючи між судженнями “відносини між людьми повинні визначатися традицією, “неписаними правилами” і “відносини між людьми повинні визначатися писаним правом (законом)”, більшість кваліфікованих робітників (61%), так само як представників “ядра” середнього класу загалом (63%) віддають перевагу другому судженню.

Соціальна поведінка

Важливі події у ближчому минулому. Особливості соціальної поведінки представників різних соціальних груп, що складають “ядро” середнього класу, виявляються, зокрема, у відповідях на питання: “Що з наведеного сталося з Вами упродовж останніх 10 років?” (с.70). Кваліфіковані робітники найчастіше відповідали, що вони зробили дорогі покупки (меблі; побутову техніку тощо) – 42%; змінили місце роботи або отримали підвищення – 35%; покращили житлові умови – 30%; підвищили матеріальний рівень життя – 29%.

Разом з тим, представники цієї групи рідше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, повідомляють про підвищення рівня освіти, кваліфікації, оволодіння іншою професією – 20% і 32%, відповідно.

Оцінки соціальної поведінки найближчого соціального оточення. Згадані особливості соціальної поведінки розкривають також відповіді респондентів на питання: “Якій частині серед тих людей, з якими Ви безпосередньо спілкуєтесь, властиве наступне?” (с.70). Описуючи поведінку та характеристики інших людей, респонденти (від дією психологічного механізму проєкції) значною мірою виявляють також особливості власної поведінки і власні особистісні характеристики.

Більшість кваліфікованих робітників, віднесених до “ядра” середнього класу, зазначили, що всім або більшості тих людей, з якими вони найчастіше спілкуються, властиве намагання жити, не порушуючи закон (53%) та – не порушуючи норми моралі (63%).

Прагнення захищати і втілювати в життя демократичні цінності у представників найближчого соціального оточення відзначили 44% кваліфікованих робітників. Разом з тим, лише 16% з-поміж них відповіли, що всім або більшості тих людей, з якими вони безпосередньо спілкуються, властива активна громадянська позиція. На участь більшості представників їх соціального оточення в наданні благодійної допомоги вказали лише 17% кваліфікованих робітників; на участь у діяльності громадських і волонтерських об’єднань – 9%. Усі зазначені показники статистично значимо не відрізняються від показників “ядра” середнього класу загалом, за винятком оцінки прагнення жити, не порушуючи закон – у цій групі респондентів вона є нижчою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (60%).

15% кваліфікованих робітників (що статистично значимо не відрізняється від загальної частки серед представників “ядра” середнього класу – 14%) відзначають, що людям, які належать до їх найближчого соціального оточення, властиве звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до впливових знайомих.



Так само, як загалом серед представників “ядра” середнього класу, низько оцінюється притаманність більшості представників соціального оточення давання хабарів посадовим особам, намагання різними способами ухилитися від сплати податків, прагнення отримати хабар чи інші незаконні доходи: лише від 5% до 8% приписують їм цю характеристику.

Готовність до асоціації, громадська активність

Довіра до соціального оточення, суспільних інститутів, влади та суспільства. У процесі дослідження респонденти також оцінювали, наскільки вони довіряють органам влади та суспільним інститутам, організаціям в яких вони працюють чи навчаються, членам сім’ї, родичам, жителям їх населеного пункту тощо (таблиця “Наскільки Ви в цілому довіряєте таким людям і суспільним інститутам?”, с.72). На основі відповідей респондентів побудований інтегральний індекс довіри, який містить такі складові (т.зв. профільні індекси) довіри: до державних і суспільних інститутів, до найближчого соціального оточення, до людей, які не належать до найближчого соціального оточення, до організацій та установ та соціального оточення за місцем роботи чи навчання, до суспільства в цілому.

Як і у всіх інших соціальних групах, найвищим є рівень довіри кваліфікованих робітників до найближчого соціального оточення (7,9 бала), найнижчим – до державних і суспільних інститутів – 3,2 бала (таблиця “Індекс довіри”, с.72). Значення інтегрального індексу довіри і всіх профільних індексів довіри статистично значимо не відрізняються від середніх значень для “ядра” середнього класу.

Разом з тим, кваліфіковані робітники, які належать до “ядра” середнього класу, більшою мірою, ніж кваліфіковані робітники, які віднесли себе до нижчого класу, довіряють державним і суспільним інститутам (3,2 і 2,7 бала, відповідно), найближчому соціальному оточенню (7,9 і 7,5 бала), людям, які не належать до найближчого соціального оточення (4,9 і 4,5 бала), суспільству в цілому (4,9 і 4,6 бала, відповідно).

Лише 28% кваліфікованих робітників з-поміж “ядра” середнього класу вважають, що більшості людей можна довіряти (рівно стільки ж, скільки і загалом серед представників “ядра” середнього класу), тоді як більшість (61% і 60%, відповідно) дотримуються думки, що потрібно бути дуже обережними у відносинах з людьми (таблиця “Більшості людей можна довіряти...?”, с.72).

Оцінка політики влади. У ставленні до соціально-економічної політики влади переважають негативні оцінки. Так, лише 21% кваліфікованих робітників, віднесених до “ядра” середнього класу, вважають,



що ця політика спрямована на формування і підтримку середнього класу (діаграма “На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади?”, с.73). Найчастіше представники цієї групи (51%) відзначають, що політика влади спрямована насамперед на підтримку крупного капіталу.

Ставлення до політики держави розкривається також у відповіді на питання: “Що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки?” (с.73). **Найчастіше кваліфіковані робітники називають негативні відчуття:** “все одно ці гроші будуть розкрадені чиновниками” (29%), “гроші платників податків не крадуть, але розподіляють неправильно (25%), “у мене відбирають чесно зароблені гроші” (15%). Позитивні відчуття відзначаються рідше: “відчуваю себе частинкою єдиної фінансової системи країни” – 14%, “ці гроші – запорука мого соціального захисту у майбутньому” – 13%, “ці гроші повернуться до мене та моїх близьких через державну систему соціального забезпечення” – 8%, “підтримую тих, хто потребує цих грошей більше, ніж я” – 6%.

Якщо загалом серед представників “ядра” середнього класу відчуття позитивного спектру засвідчують 36%, а негативного – 52%, то серед кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, – 35% і 61%, відповідно, тобто негативні відчуття кваліфіковані робітники відзначають у себе частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом.

Толерантність до представників інших груп. Про рівень толерантності/ соціального дистанціювання свідчать відповіді респондентів на питання про їх готовність прийняти як члена своєї родини представника інших груп, відмінних від тієї, до якої належить сам респондент (таблиця “Як би Ви поставилися...?”, с.74).

Рівень толерантності кваліфікованих робітників (які інших соціальних груп) до спільнот, виокремлених за культурною чи релігійною ознакою, є досить високим. Про це свідчить те, що сумарна частка кваліфікованих робітників, які до можливості шлюбу члена їх родини з носієм іншої культури, іншої мови, прихильником іншої церкви або релігії, громадянином іншої держави ставляться або позитивно, або байдуже⁵, становить понад половини представників цієї групи.

Як показують результати дослідження, частка тих, хто поставився б негативно до входження до їх родини представників нижчого класу, зростає від 13% серед представників нижчого класу до 35% серед представників “ядра” середнього класу – і до 45% представників вищого класу. Очевидно, це пов’язано з тим, що така перспектива розглядається багатьма представниками середнього і вищого класів як зниження соціального статусу їх родини. Однак, серед кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу,

частка тих, хто готовий прийняти як члена сім’ї представників нижчого класу, є вищою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу – 28% і 23%, відповідно. Отже, **кваліфіковані робітники, які належать до “ядра” середнього класу, меншою мірою соціально дистанційовані від представників нижчого класу.**

Уявлення про спільність інтересів з іншими суспільними групами. Цілком природно, що кваліфіковані робітники, віднесені до “ядра” середнього класу, найбільшою мірою відчують солідарність, близькість інтересів із середнім класом – 4,1 бала за п’ятибальною шкалою (таблиця “Якою мірою Ваші особисті інтереси близькі до інтересів кожної з груп?”, с.74). Вони демонструють також виразне відчуття спільності інтересів з представниками своєї національності, жителями свого регіону, а також із робітничим класом: оцінка спільності інтересів з названими групами становить 3,9 бала. **Рівень солідарності інтересів з робітничим класом кваліфіковані робітники оцінюють вище, ніж загалом представники “ядра” середнього класу (3,6 бала).**

Спостерігається дистанціювання від нижчого класу, однак, оцінка спільності інтересів з ним серед кваліфікованих робітників є все ж вищою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (3,2 і 3,0 бали, відповідно). **Найменшою є оцінка спільності інтересів з вищим класом (2,6 бала).**

Чим частіше респонденти спілкуються з представниками певної групи, тим частіше вони констатують спільність інтересів з нею. Так, 85% кваліфікованих робітників, віднесених до “ядра” середнього класу, повідомили, що мають багато близьких знайомих, які належать до середнього класу, 76% – багато знайомих з-поміж робітничого класу, 39% – з нижчого класу, і лише 14% – що вони мають багато близьких знайомих, які належать до вищого класу (таблиця “Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, які належать...?”, с.75).

Ідентичність. Крім соціально-професійного і соціально-класового самовизначення, респонденти визначали власну ідентичність у територіальному, соціокультурному та етнічному вимірах⁶. **Переважає більшість (77%) кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, обрали громадянську ідентичність – “громадянин України”** (що статистично значимо не відрізняється від середнього показника для “ядра” середнього класу – 72%). **Це істотно більше, ніж серед кваліфікованих робітників, які належать до нижчого класу (55%).** Лише 13% вважають себе насамперед жителями свого району чи міста – тоді як серед кваліфікованих робітників, які належать до нижчого класу, – 22%; жителями свого регіону вважають себе – 7% і 13%, відповідно; представниками свого етносу, нації – 2 і 3% (таблиця “Ким Ви себе переї за все вважаєте?”, с.75).

Інтерес до політики та політичного життя. Серед кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, більшість (65%) зазначили, що вони цікавляться політикою (загалом серед представників “ядра” середнього класу – 64%). Постійно стежать за подіями політичного життя України 54% і 59%, відповідно; мають стійкі політичні переконання – 40% і 45%, відповідно (таблиця “Чи можна про Вас сказати, що Ви...?”, с.76).

⁵ Тобто зазначені чинники не вважають важливими.

⁶ Як жителя села, регіону, громадянина України, колишнього Радянського Союзу, Європи, світу, представника свого етносу, нації.



Громадська активність. Особисту залученість до активної громадської діяльності засвідчили 10% кваліфікованих робітників, віднесених до “ядра” середнього класу, – що на статистично значимому рівні не відрізняється від середнього значення для “ядра” середнього класу (12%). Однак, цей показник є нижчим, ніж у підприємців та управлінців (по 18%) (таблиця “Чи можете Ви сказати, що Ви залучені до активної громадської діяльності?”, с.76).

Слід також зазначити, що частка залучених до громадської активності серед кваліфікованих робітників, віднесених до “ядра” середнього класу, є вищою, ніж серед кваліфікованих робітників, які віднесли себе до нижчого класу (5%).

Участь у діяльності громадських організацій, у волонтерських акціях та рухах. Беруть участь у діяльності громадських організацій лише 5% кваліфікованих робітників, віднесених до “ядра” середнього класу. Це менше, ніж серед представників “ядра” середнього класу загалом – 10% (таблиця “Чи можна про Вас сказати, що Ви берете участь у діяльності громадських організацій?”, с.76). Якщо вирахувати сумарну частку тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій, то серед кваліфікованих робітників вони становлять 11% (загалом серед представників “ядра” середнього класу – дещо більше – 15%) (таблиця “Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій”, с.76).

Беруть (чи брали раніше) участь у волонтерських акціях та рухах 15% кваліфікованих робітників (серед представників “ядра” середнього класу загалом – 19%). Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або у волонтерських акціях та рухах, становить 21% кваліфікованих робітників – що дещо менше, ніж загалом для представників “ядра” середнього класу – 26% (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 та рухах”, с.77).

Зазначили, що надавали допомогу учасникам Майдану, 30% кваліфікованих робітників, віднесених до “ядра” середнього класу, учасникам Антимайдану – лише 1%, участь у збиранні коштів на потреби військових формувань – 41% (що на статистично значимому рівні менше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу – 48%).

Членство у громадських організаціях. Більшість (52%) кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, дотримуються думки, що якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти, їм краще створити громадську організацію або приєднатися до вже існуючої (таблиця “Якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти...?”, с.77). Однак, лише 7% є членами громадської організації – стільки ж, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу (таблиця “Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об’єднань, партій?”, с.77).

Рівень інтернальності і громадська активність. Відзначена раніше вища громадська активність кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, порівняно з кваліфікованими робітниками, які віднесли себе до нижчого класу, може бути пов’язана з рівнем інтернальності: представники цих груп оцінюють свій вплив на перебіг власного життя, відповідно 3,9 і 3,3 балами за п’ятибальною шкалою (діаграма “Якою мірою Ви впливаєте на...?”, с.77).

Отже, рівень інтернальності кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, порівняно з кваліфікованими робітниками, які віднесли себе до нижчого класу, є помітно вищим.

Мотивація участі/неучасті у громадській діяльності. Тим респондентам, які не беруть участі у громадській діяльності, ставилося питання про мотивацію цього. Більшість (64%) кваліфікованих робітників, віднесених до “ядра” середнього класу і не залучених до цієї діяльності (приблизно стільки ж, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу – 60%), відповіли, що не мають у ній потреби. Брак можливостей для зазначеної участі називають 22% і 26% респондентів, відповідно (таблиця “Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?”, с.78).

3-поміж кваліфікованих робітників, які засвідчили відсутність потреби у громадській діяльності, 31% повідомили, що така потреба може у них з’явитися, якщо така діяльність приносить конкретну користь їм або їх сім’ї (загалом серед представників “ядра” середнього класу – так само 31%); ще 16% матимуть таку потребу “якщо така діяльність буде приносити конкретну користь суспільству” (серед представників “ядра” середнього класу загалом – 18%). З цих даних можна зробити висновок, що **головною причиною неучасті у громадській діяльності є те, що респонденти не бачать у ній користі – ні для себе, ні для суспільства.**

Слід також зазначити, що серед кваліфікованих робітників 26% відповіли, що у них може з’явитися потреба у громадській діяльності, якщо за це платитимуть гроші (це більше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу – 18%). Тобто в цій групі **більшою мірою, ніж в інших групах, що складають “ядро” середнього класу, поширений “меркантильний” підхід до громадської діяльності.**

Захист порушених прав. Кваліфіковані робітники, віднесені до “ядра” середнього класу (як і представники “ядра” середнього класу загалом), у випадку порушення їх прав демонструють наміри вдаватися до їх захисту в судах і прокуратурі: звернуться до суду по 51% представників цих груп, до адвоката – 37% і 41%, відповідно, до прокуратури – 22% і 23%, відповідно (таблиця “До яких заходів Ви б вдалися для захисту Ваших порушених прав у першу чергу?”, с.78). Сумарна частка тих, хто має намір звертатися до суду, адвоката чи прокуратури, становить у цих групах 73% і 69%, відповідно.

Лише 13% і 14%, відповідно, готові для захисту своїх прав вдаватися до звернень до правозахисних організацій та інститутів⁷; 11% і 13%, відповідно, – в першу чергу мають намір звертатися до органів влади (включно з народними депутатами і Президентом).

14% кваліфікованих робітників мають намір шукати в такій ситуації допомоги від впливових знайомих – що приблизно стільки ж, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу (18%). Акції непокори (пікетування, голодування) готові застосовувати лише 5% кваліфікованих робітників. Така низька частка готових до акцій непокори свідчить: насамперед кваліфіковані робітники розраховують на захист своїх прав законними методами, – що, однак, не виключає застосування подібних акцій у випадку недовісти інших засобів. Не мають наміру вдаватися до жодних дій для захисту порушених прав лише 7% кваліфікованих робітників.

⁷ Неурядових правозахисних організацій, міжнародних організацій, до Уповноваженого Верховної Ради з прав людини, до Європейського суду з прав людини.



Наміри участі у вуличних протестах. Попри низьку частку тих, хто готовий застосовувати акції непокорі як першочерговий спосіб захисту своїх прав, кваліфіковані робітники зберігають також потенційну готовність у разі необхідності вдаватися до вуличних протестів. Так, 49% представників цієї групи, обираючи між альтернативними твердженнями: “терпіти труднощі заради збереження в країні порядку” і “вийти на вулицю з протестом”, віддають перевагу другому (з першим погодилися лише 31% (таблиця “Що краще...?”, с.78). Кваліфіковані робітники, які належать до “ядра” середнього класу, частіше, ніж кваліфіковані робітники, які віднесли себе до нижчого класу (20%), висловлюють готовність вийти на вулицю з протестом.

Наведені дані дають підстави для наступних констатацій і висновків.

Частка представників “ядра” середнього класу серед кваліфікованих робітників є істотно нижчою, порівняно з підприємцями, управлінцями та фахівцями.

Так само як підприємці та управлінці, кваліфіковані робітники вирізняються вищою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу, часткою чоловіків. Але, якщо у ситуації з підприємцями та управлінцями це пояснювалося тим, що чоловіки традиційно частіше обіймають керівні посади, то у випадку кваліфікованих робітників це пов’язано, очевидно, з фізичним характером праці, який є менш привабливим для жінок.

Частка жителів великих міст серед кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, є вищою, ніж серед кваліфікованих робітників, які віднесли себе до нижчого класу. Таким чином, для кваліфікованих робітників робота у великих містах дає більші можливості для порівняно високого заробітку, а отже – для віднесення себе до більш високої соціально-класової групи.

Частка кваліфікованих робітників, батьки яких мали вищу освіту, є істотно нижчою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу. Рідше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, кваліфіковані робітники приписують собі “високий рівень освіти” і “прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації”. Отже, відносно низький освітній рівень батьків зумовлює нижчий освітній рівень представників цієї групи, а також менш виражене прагнення до його підвищення.

Рівень доходів і добробуту кваліфікованих робітників (поряд з пенсіонерами) є найнижчим серед соціальних груп, що належать до “ядра” середнього

класу. За більшістю показників, що характеризують стан матеріального забезпечення, кваліфіковані робітники поступаються підприємцям та управлінцям, які є найзаможнішими групами у складі “ядра” середнього класу.

Рівень задоволеності кваліфікованих робітників роботою є найнижчим серед усіх груп, що складають “ядро” середнього класу. Додаткові підробітки в цій групі зустрічаються частіше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу. Кваліфіковані робітники (поряд з фахівцями) частіше, ніж представники інших груп, що складають “ядро” середнього класу, висловлюють потребу в додатковій роботі (аргументуючи її насамперед необхідністю додаткового заробітку).

Найбільшою мірою рівень задоволеності життям кваліфікованих робітників, які належать до “ядра” середнього класу, визначається задоволеністю рівнем свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень, стосунками в сім’ї, рівнем добробуту.

Кваліфіковані робітники, які належать до “ядра” середнього класу, більшою мірою, ніж кваліфіковані робітники, які віднесли себе до нижчого класу, довіряють державним і суспільним інститутам, найближчому соціальному оточенню, людям, які не належать до найближчого соціального оточення, суспільству в цілому.

Окрім середнього класу, кваліфіковані робітники, які належать до “ядра” середнього класу, високо оцінюють близькість своїх інтересів з робітничим класом. Також вони меншою мірою, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, відчують себе соціально дистанційованими від представників нижчого класу.

У ставленні до соціально-політичних цінностей кваліфікованим робітникам, як і більшості представників “ядра” середнього класу, властива суперечлива позиція – з одного боку, вони є прихильниками концепції “рівності можливостей” (а не доходів), з іншого – здатні погодитися на державну регламентацію суспільного життя, віддають перевагу сильній економіці перед демократією та верховенством права.

У ставленні кваліфікованих робітників до соціально-економічної політики влади переважають негативні оцінки. Більшість представників цієї групи вважають, що ця політика спрямована насамперед на підтримку крупного капіталу.

Найрідше серед характеристик, якими повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу, кваліфіковані робітники, які належать до “ядра” середнього класу, називають “громадську активність”. “Громадська активність” і “прихильність до демократичних цінностей” і готовність їх захищати належать до числа тих, які представники цієї групи приписують собі найрідше.

Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або у волонтерських акціях та рухах, становить у цій групі 21%. Це дещо менше, ніж загалом для представників “ядра” середнього класу (26%). Тобто громадська активність кваліфікованих робітників є дещо нижчою, ніж представників “ядра” середнього класу загалом, – але вищою, ніж серед кваліфікованих робітників, які віднесли себе до нижчого класу.

ПЕНСІОНЕРИ ЯК СКЛАДОВА СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Пенсіонери практично не згадуються соціологами як складова середнього класу і не досліджуються в контексті належності до цієї соціально-класової групи. Значною мірою це зумовлено тим, що традиційно в соціології соціальних структур увага надається насамперед працюючому (економічно активному) населенню, і стратифікація будується на основі показників, пов'язаних або з відносинами власності, влади/контролю чи експлуатації (К.Маркс, О.Райт), або з характером праці, професійною належністю (Дж.Голторп, Г.Еспін-Андерсен)¹. За таких підходів пенсіонери залишаються поза межами соціально-структурного аналізу.

Однак, актуальність дослідження пенсіонерів (як окремої соціальної групи, так і в контексті їх належності до інших суспільних груп) зумовлюється низкою причин. Серед них, зокрема, можна назвати зростання в більшості європейських країн частки пенсіонерів, а отже – зростання їх впливу на суспільні процеси, а також тенденцію підвищення соціальної активності людей старшого віку. До того ж, частина пенсіонерів залишаються економічно активними, продовжуючи працювати.

Дослідження пенсіонерів як складової частини інших соціальних спільнот бачиться обґрунтованим. Адже, наприклад, людина, яка належала в економічно активному віці до певної соціально-класової групи та, відповідно – мала відповідну самоідентифікацію, не може втратити її відразу після виходу на пенсію, а отже в багатьох випадках продовжує відчувати себе насамперед членом цієї групи і у своїх діях, найімовірніше, солідаризується саме з її представниками. Зазначені мотиви обумовлюють у т.ч. і значення дослідження пенсіонерів як складової “ядра” середнього класу.

За даними дослідження, проведеного Центром Разумкова в жовтні 2014р., серед представників “ядра” середнього класу пенсіонери становлять 9% (діаграма “Частка представників соціально-статусних груп...”, с.3).

Мотивація віднесення себе до середнього класу

На питання про мотиви віднесення себе до середнього класу, пенсіонери, віднесені до “ядра” середнього класу, найчастіше дають відповіді “просто я так себе відчуваю” і “маю середній рівень доходів” (32% і 30%, відповідно). Причому першу відповідь вони називають значно частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу (22%). Третій за частотою називання мотив: “я хочу жити так, як живе середній клас в європейських країнах” – 14% пенсіонерів (таблиця “Чому Ви віднесли себе до середнього класу?”, с.58).

Соціально-демографічні характеристики і соціальне походження

Вікова та гендерна структура. Як і слід було очікувати, переважна більшість пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, – це люди віком або старше 60 років (73%), або від 50 до 59 років (23%) (таблиця “Вік респондентів”, с.58). Якщо порівнювати вікову структуру цієї групи, зі структурою пенсіонерів, які віднесли себе до нижчого класу, то частка 50-59 річних серед других є нижчою (13%).

Серед пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, частки чоловіків і жінок є майже однаковими (51% і 49%), тоді як серед пенсіонерів, які належать до нижчого класу, частка жінок є істотною вищою – 68% (таблиця “Стать респондентів”, с.58).

Поселенська структура. Поселенська структура пенсіонерів з-поміж “ядра” середнього класу, статистично значимо не відрізняється від поселенської структури “ядра” середнього класу загалом (таблиця “Тип поселення, де проживають респонденти”, с.58). Разом з тим, частка сільських жителів серед пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, є меншою, ніж серед пенсіонерів, які віднесли себе до нижчого класу: 24% і 35%, відповідно.

Освітня структура. Оскільки високий рівень освіти був визначений як дефінітивна ознака “ядра” середнього класу, то серед пенсіонерів, віднесених до цього “ядра”, немає осіб з освітою, нижчою, ніж середня спеціальна. 45% представників цієї групи мають вищу або незакінчену вищу освіту, 55% – середню спеціальну. Частка тих, хто має вищу або незакінчену вищу освіту, серед пенсіонерів є нижчою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (68%) (таблиця “Освіта респондентів”, с.58).

Про нижчий освітній рівень свідчить також нижчий рівень знання іноземних мов. Так, відповіли, що володіють англійською мовою, 10% представників цієї групи, тоді як загалом серед представників “ядра” середнього класу – 27% (таблиця “Які мови Ви знаєте...?”, с.59).

Соціальне походження. Серед пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, 53% повідомили, що їх батьки (у той період життя, коли респонденти були дітьми) належали до середнього класу, 36% – до робітничого класу, 6% – до нижчого і 3% – до вищого

¹ Див.: Симончук Е. Классовые схемы в сравнительной перспективе. – Украинское общество в европейском пространстве, Киев, 2007, с.33-104.



класів (таблиця “До якої соціальної групи можна віднести Ваших батьків...?”, с.59). Частка тих, чий батьки належали до середнього класу, серед пенсіонерів є нижчою, ніж серед представників “ядра” середнього класу загалом (64%)². Серед пенсіонерів, які віднесли себе до нижчого класу, частка тих, чий батьки належали до середнього класу, є істотно меншою – 13%; натомість 50% відповіли, що їх батьки належали до робітничого, а 30% – до нижчого класу.

Частка пенсіонерів, батьки яких мали вищу освіту, є істотно нижчою, ніж загалом серед “ядра” середнього класу (відповідно 15% і 31%, таблиця “Яким був рівень освіти Ваших батьків?”, с.59)³.

Серед пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, істотно менше вихідців із села, порівняно з тими пенсіонерами, які належать до нижчого класу, – 28% і 52%, відповідно (показником того, звідки походить респондент, були відповіді на питання: “Школа, яку Ви закінчили, знаходилася...”, с.60).

Матеріальне становище, майнова забезпеченість

Самооцінка матеріального становища. До “ядра” середнього класу відносили лише тих респондентів, які оцінили своє матеріальне становище порівняно високо⁴. Водночас, навіть у заданому діапазоні відповідей спостерігаються відмінності між різними групами, віднесеними до “ядра” середнього класу. Серед них пенсіонери (поряд із кваліфікованими робітниками) виявилися найменш заможними: з-поміж них лише 9% і 15%, відповідно, відповіли, що живуть забезпечено або ні в чому собі не відмовляють (загалом серед представників “ядра” середнього класу – 23%, таблиця “Яким є в цілому матеріальне становище Вашої родини?”, с.60).

Відповідаючи на питання “Яким є середній дохід на одного члена Вашої родини?” (с.60) пенсіонери і кваліфіковані робітники називають найнижчий середній рівень доходу на одного члена родини серед груп, що складають “ядро” середнього класу: 1 901 грн. і 1 897 грн., відповідно (загалом серед представників “ядра” середнього класу – 2 377 грн.).

На наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя та робити заощадження, вказують 26% пенсіонерів – що майже стільки ж, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу – 28% (таблиця “Що з наведеного Ви маєте?”, с.61). Водночас, удвічі більше (56%) представників цієї групи зазначають, що їм не вистачає такого доходу і вони мають у ньому потребу (це приблизно стільки ж, скільки і загалом серед представників “ядра” середнього класу – 55%) (таблиця “У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?”, с.61).

Майже чверть (24%) пенсіонерів з-поміж представників “ядра” середнього класу, вказують на наявність заощаджень⁵. Це більше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (15%), і значно більше, ніж серед пенсіонерів, які віднесли себе до нижчого класу (4%). Водночас, 38% представників цієї групи повідомили, що їм не вистачає заощаджень, і вони мають в них потребу, – це менше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (48%).

Отже, можна припустити, що саме наявність заощаджень (у т.ч. накопичених тоді, коли вони працювали) дозволяє частині пенсіонерів відносити себе до середнього класу.

16% пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, повідомили, що у випадку втрати джерела доходу їм вистачить їх заощаджень на півроку або більше (серед представників “ядра” середнього класу загалом приблизно стільки ж – 15%). Та обставина, що за нижчих доходів пенсіонери так само часто, як і загалом представники “ядра” середнього класу, відповідають, що доходів їм вистачить на порівняно тривалий термін, може бути пояснена як відносно високою часткою у цій групі тих, хто має заощадження, так і їх меншими витратами.

На наявність автомобіля вказують приблизно стільки ж пенсіонерів, скільки і в середньому серед представників “ядра” середнього класу (37% і 41%, відповідно), те саме стосується предметів тривалого користування (91% і 86%) та заміського будинку (20% і 18%, відповідно).

Про наявність комфортного житла пенсіонери заявляють частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом (84% і 71%, відповідно). Натомість значно рідше вони володіють інноваційними засобами комунікації і праці (46% і 77%, відповідно)⁶ – але значно частіше, ніж пенсіонери, які віднесли себе до нижчого класу (12%). Також частіше, ніж пенсіонери нижчого класу, вони володіють усіма іншими предметами та можливостями отримувати послуги, що є маркерами достатку (автомобіль, заміський будинок, предмети тривалого користування).

На середньому для “ядра” середнього класу рівні пенсіонери можуть користуватися платними медичними та оздоровчими послугами (14% і 18%, відповідно), а от платними освітніми послугами для всієї родини – рідше, ніж серед представників “ядра” середнього класу загалом (9% і 16%), те ж саме

² Це може бути пояснене тим, що пенсіонери представляють старші вікові когорти, і в час, коли вони були дітьми (найчастіше це 1940-1960рр.) середній рівень життя був нижчим, ніж, наприклад, у 1970-1980рр., які за рівнем добробуту були більш “благополучними”.

³ Так само, як і середній рівень добробуту, середній рівень освіти в 1940-1960рр. був нижчим, ніж у наступні десятиліття.

⁴ Тобто оцінювали його наступним чином: “у цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку, таких як меблі, холодильник, телевізор, уже викликає труднощі”, або “живемо забезпечено, але зробити деякі покупки ми поки що не в змозі (купити квартиру, автомобіль тощо)”, або “ми можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо”.

⁵ Депозитні вклади в банку, цінні папери, нерухомість, що приносить дохід, тощо

⁶ Можна припустити, що вони рідше мають і потребу в них.



стосується і можливості комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном (7% і 14%, відповідно). Серед пенсіонерів 25% зазначили, що вони мають можливість дати хорошу освіту своїм дітям або онукам, – що статистично значимо не відрізняється від середнього значення для “ядра” середнього класу (32%) (таблиця “*Чи маєте Ви можливість дати хорошу освіту Вашим дітям або онукам?*”, с.62).

Слід також зазначити, що пенсіонери – єдина група серед тих, що складають “ядро” середнього класу, більшість представників якої користуються пільгами – лише 23% серед них зазначили, що не користуються жодними пільгами (це приблизно стільки ж, скільки і серед пенсіонерів, які належать до нижчого класу – 19%), тоді як загалом серед представників “ядра” середнього класу не користуються пільгами 70% (таблиця “*Чи готові Ви відмовитися від частини пільг, якими Ви наразі користуєтесь..?*”, с.62). До того ж, 45% пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, відповіли, що не готові відмовитися навіть від частини пільг, які вони наразі мають.

Наявність кредитів, страхових полісів, інвестиційна поведінка. Лише 9% пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, зазначили, що вони користуються кредитами, лише 13% – мають страховий поліс. Це приблизно відповідає середнім показникам для “ядра” середнього класу (12% і 12%, відповідно) і перевищує показники для пенсіонерів, які належать до нижчого класу (3% і 4%, відповідно).

Лише 3% представників цієї групи готові інвестувати гроші в цінні папери (менше, ніж серед представників “ядра” середнього класу загалом – 8%). Найчастіше пенсіонери готові інвестувати гроші у придбання нерухомості (28%) – так само, це нижче від середніх показників для “ядра” середнього класу (42%).

Спосіб зберігання заощаджень, якому віддають перевагу пенсіонери, свідчить про їх **недовіру до української банківської системи**. Так, лише 15% пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, віддають перевагу зберіганню коштів на депозитному рахунку в банку в іноземній валюті, лише 14% – депозитному рахунку в банку у гривнях. Частіше віддається перевага зберіганню заощаджень вдома – 34% з-поміж представників цієї групи віддають перевагу зберіганню вдома іноземної валюти, 26% – зберіганню вдома гривні (частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу – 15%), 11% – зберіганню вдома банківських металів або коштовностей.

Невелика частина пенсіонерів згодні користуватися лише банківськими сейфами, не передаючи банку в управління свої кошти – 2% представників цієї групи вважають, що найбільш вигідно та безпечно зберігати кошти в орендованому в банку сейфі у валюті, 1% – в орендованому в банку сейфі у гривнях, 9% – купувати банківські метали та/або коштовності і зберігати їх у банківському сейфі (таблиця “*Як найбільш вигідно й безпечно зберігати заощадження?*”, с.62).

Робота і вільний час

З-поміж пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, 11% повідомили, що мають роботу, яка відповідає їх кваліфікації та відповідно оплачується (серед пенсіонерів, які віднесли себе до нижчого класу – лише 2%).

40% пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, заявили, що не мають потреби в додатковій роботі – що не відрізняється від середнього показника для “ядра” середнього класу (36%).



Водночас, **48% мають таку потребу**, що також близько до середнього показника для “ядра” середнього класу (53%). Найчастіше потреба в додатковій роботі аргументується необхідністю додаткового заробітку (29%), водночас 9% пенсіонерів мотивують це тим, що їм цікаво спілкуватися з новими людьми, 6% – тим, що мають багато вільного часу. Останні два мотиви називаються частіше, ніж загалом представниками “ядра” середнього класу – 5% і 2%, відповідно (таблиця “*Чи маєте Ви потребу в додатковій роботі..?*”, с.63).

Якщо дохід не дозволить задовольнити потреби родини, 39% пенсіонерів знизять потреби – що помітно частіше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (17%), натомість рідше вони шукатимуть додаткову роботу (відповідно 24% і 40%), або іншу роботу (відповідно 9% і 17%). Кожну з інших можливих дій⁷ назвали лише від 0% до 3% представників цієї групи (таблиця “*Які дії Ви схильні вчинити в першу чергу..?*”, с.63).

Вільний час. Більшість (65%) пенсіонерів повідомили, що мають достатньо вільного часу (що із зрозумілих причин істотно більше, ніж серед представників “ядра” середнього класу загалом – 40%). І лише 15% відзначили, що вільного часу їм не вистає, і вони мають у ньому потребу (серед представників “ядра” середнього класу загалом – 32%, таблиця “*У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?*”, с.61).

Соціальне самопочуття

Задоволеність життям та його окремими аспектами. Рівень задоволеності пенсіонерів більшістю аспектів свого життя мало відрізняється від показників задоволеності представників “ядра” середнього класу загалом. Однак, **дещо вищою за середній рівень є задоволеність житловими умовами** (3,6 і 3,4 бала, відповідно), **і нижчою – задоволеність**

- станом здоров'я (2,9 і 3,6 бала),
- якістю товарів, які споживають, і послуг, якими користуються (2,8 і 3,0 бала),
- своїми перспективами на майбутнє, можливостями покращити своє становище (2,6 і 2,9 бала),
- суспільно-політичною системою країни (2,1 і 2,3 бала) і ситуацією в країні в цілому (1,8 і 2,0 бала, відповідно).
- тим, як загалом складається їх життя (3,2 і 3,4 бала, відповідно).

Найбільшою мірою пенсіонери задоволені стосунками в сім'ї (4,3 бала) і з людьми, які їх оточують (3,9 бала), житловими умовами (3,6 бала).

⁷ Заснувати власний бізнес, здобувати гроші, порушуючи закон, вимагати допомоги від держави, вимагати від керівництва підвищення зарплати, емігрувати, вдатися до політичних форм протесту.



Помірним є рівень задоволеності становищем у суспільстві, соціальним статусом, рівнем добробуту, можливістю задовольняти культурні запити і потреби, рівнем свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень, можливостями самореалізації, можливістю повноцінно проводити дозвілля, станом здоров'я, якістю товарів і послуг, можливістю здобути освіту або дати необхідну освіту дітям, онукам, можливістю брати участь в діяльності громадських організацій (від 2,8 до 3,2 бала) (таблиця “Якою мірою Ви задоволені...?”, с.64).

Низькою (від 1,8 до 2,6 бала) є задоволеність

- перспективами на майбутнє,
- рівнем захищеності громадянських прав, можливістю впливати на суспільне життя у місті, селі, районі, рівнем розвитку демократії в суспільстві, суспільно-політичною системою країни, діяльністю центральних та місцевих органів влади,
- можливістю захисту порушених прав законним шляхом, тим, якою мірою забезпечене верховенство права в суспільстві, забезпеченням у ньому соціальної справедливості,
- ситуацією в країні в цілому.

Бачення соціальної перспективи. Пенсіонери, віднесені до “ядра” середнього класу, рідше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, бачать свою соціальну перспективу в Україні – 19% і 34%, відповідно. Значною мірою це обумовлено і віковим чинником, однак, представники цієї групи бачать свою перспективу в Україні все ж частіше, ніж пенсіонери, які віднесли себе до нижчого класу (7%) (таблиця “Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні?”, с.65).

Ставлення до міграції. На відміну від усіх інших груп, які складають “ядро” середнього класу і в яких частка тих, хто хотів би, щоб їх діти жили і працювали за кордоном, становить понад половини їх членів (так само, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу (53%), серед пенсіонерів частка тих, хто хотів би еміграції дітей чи внуків, і тих, хто цього б не хотів, статистично значимо не відрізняються: 45% і 47%, відповідно. Разом з тим, серед них частка тих, хто хотів би, щоб їх діти жили і працювали за кордоном, є істотно більшою, ніж серед пенсіонерів, які належать до нижчого класу (30%) (таблиця “Чи хотіли б Ви, щоб Ваші діти жили і працювали за кордоном?”, с.65).

Оцінка суспільної ролі та суспільного престижу середнього класу. Пенсіонери високо оцінюють суспільну роль середнього класу. Так, 62% пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, вважають, що саме середній клас визначає сьогодні стандарти споживання, 58% – взірці масової культури, 50% – практику дотримання законів, 60% – етичні норми поведінки (таблиця “Який клас переважно визначає сьогодні в Україні...?”, с.65). Так само як і загалом представники “ядра” середнього класу, пенсіонери приблизно однаково часто приписують визначальну роль вищому (44%) та середньому (42%) класам у формуванні норм поведінки в бізнесі.

Переважає більшість (79%) – вважають, що саме середній клас є головним платником податків в Україні. Натомість серед пенсіонерів, які належать до нижчого класу, цю думку поділяють лише 36% (і стільки ж відводять цю роль нижчому класу) (таблиця “Хто є головним платником податків в Україні?”, с.66).

Попри високу оцінку ролі середнього класу, лише 28% пенсіонерів вважають належність до нього престижною. Це приблизно стільки ж, скільки й тих, хто дотримується протилежної думки (27%). 44% пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, або ніколи не задумувалися над цим (31%), або вагаються з відповіддю (14%) (таблиця “Чи є сьогодні в Україні належність до середнього класу престижною?”, с.66).

Життєві цінності

Ціннісні орієнтації як стереотипи свідомості. Відповіді респондентів на питання “Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті?” (с.66) відбивають поширені в суспільстві стереотипи стосовно того, що є важливим для досягнення успіху, і мало відрізняються в різних групах. Зокрема, пенсіонери, віднесені до “ядра” середнього класу, найчастіше (від 66% до 93%) називають необхідність мати хороші здібності, освіту, наполегливо працювати, мати везіння, потрібні знайомства та зв'язки, бути честолюбним, мати добру репутацію, бути вихідцем з багатой сім'ї.

Необхідність мати “добру репутацію”, “освічених батьків”, “певну національність” як чинники життєвого успіху пенсіонери називають рідше, ніж загалом представниками “ядра” середнього класу.

Для з'ясування думки респондентів з приводу матеріальних благ та особистісних якостей, якими повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу, їм пропонувалися два відповідні переліки: у першому перелічувалися матеріальні об'єкти та можливості, у другому – особистісні й соціальні якості та характеристики (таблиці “Чим обов'язково повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього?”, “Які характеристики та якості мають бути властиві людині, щоб її можна було віднести до середнього класу?”, с.67).

Матеріальні цінності. Серед матеріальних об'єктів і можливостей пенсіонери, віднесені до “ядра” середнього класу, найчастіше (від 55% до 77%) називають наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя та робити заощадження, комфортне житло, предмети тривалого користування, автомобіль, можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном, наявність інноваційних засобів комунікації і праці, можливість користуватися



платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї, наявність, роботу, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується.

Більшість із цих відповідей практично не відрізняються від даних для “ядра” середнього класу загалом, лише можливість комфортно проводити відпустку та можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї пенсіонери згадують рідше, ніж загалом представниками “ядра” середнього класу (59% і 70%, відповідно, та 48% і 58%, відповідно).

Особистісні якості як цінності. Серед особистісних і соціальних якостей і характеристик, якими повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу, пенсіонери найчастіше (від 52% до 66%) називають високий культурний та освітній рівень, прагнення добробуту за рахунок власної праці, терпимість, повагу до інших, самоповагу, почуття власної гідності, законослухняність, професійну належність до працівників нефізичної праці, прагнення до професійної самореалізації..., здоровий спосіб життя, прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків)..., впевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави.

Рідше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, пенсіонери називають “високий рівень освіти” (61% і 70%, відповідно), “самоповагу, почуття власної гідності” (57% і 66%), “прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків)...” (53% і 65%, відповідно).

Менше половини пенсіонерів відзначили “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати...” і “громадську активність” (по 48%), раціональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими” (46%), готовність до змін... (37%). Разом з тим, “прихильність до демократичних цінностей...” і “громадську активність” вони називали **все ж частіше, ніж пенсіонери, які віднесли себе до нижчого класу** (40%).

Самооцінка вираженості соціальних якостей і характеристик та потреби в них. Респонденти також оцінювали вираженість згаданих вище якостей і характеристик у себе, а також потребу в них (у випадку, якщо вони цими якостями і характеристиками не володіють) (таблиці “Які характеристики та якості Вам властиві?” та “Яких характеристик і якостей Вам бракує?”, с.68).

Пенсіонери, віднесені до “ядра” середнього класу, найчастіше відповідають, що їм притаманні самоповага, почуття власної гідності, терпимість, повага до інших, законослухняність, впевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави, прагнення добробуту за рахунок власної праці, високий культурний рівень, здоровий спосіб життя (ці позиції відзначили від 56% до 84% респондентів).

Частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, пенсіонери приписують собі “терпимість, повагу до інших” (78% і 69%, відповідно), і рідше – “прагнення добробуту за рахунок власної праці” (59% і 68%), “високий рівень освіти” (42% і 53%), “професійну належність до працівників нефізичної праці” (33% і 42%), “прагнення до професійної



самореалізації...” (32% і 51%), а також “готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)” – 13% і 23%, відповідно.

“Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати...” приписують собі відповідно лише 31% і 30% представників цієї групи – що статистично значимо не відрізняється від середніх показників для “ядра” середнього класу (27% і 30%, відповідно).

Водночас, більшість якостей і характеристик, наведених в анкеті у названому вище питанні, пенсіонери з-поміж “ядра” середнього класу, приписують собі частіше, ніж пенсіонери, які належать до нижчого класу. Найбільша різниця між цими двома групами спостерігається у приписуванні таких якостей і характеристик, як:

- “впевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави” (63% і 27%, відповідно) та “самоповага, почуття власної гідності” (84% і 67%),
- “високий культурний рівень” (57% і 26%) та “високий рівень освіти” (41% і 12%, відповідно),
- “професійна належність до працівників нефізичної праці” (33% і 13%) і “прагнення до професійної самореалізації...” (32% і 113%, відповідно),
- “прагнення добробуту за рахунок власної праці” (59% і 38%, відповідно),
- “прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків)...” (41% і 21%, відповідно),
- “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати...” (31% і 17%) і “громадська активність” (29% і 16%, відповідно).

Якщо підсумувати частки тих, хто володіє певними якостями, і тих, хто має в них потребу, то найвищі показники (від 69% до 88%) наявності/потреби у групі пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, мають такі якості та характеристики: самоповага, почуття власної гідності, терпимість, повага до інших, законослухняність, впевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави, здоровий спосіб життя, прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків)..., високий культурний рівень, прагнення добробуту за рахунок власної праці (таблиця “Частка



респондентів, яким або властива якість (характеристика), або відчують у ній потребу”, с.69).

Аналогічні показники за якостями “громадянська активність” і “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати...” становлять 52% і 56%, відповідно. Вони статистично значимо не відрізняються від середніх показників для “ядра” середнього класу (55% і 56%, відповідно), але є помітно вищими, порівняно з пенсіонерами, які віднесли себе до нижчого класу (35% і 34%, відповідно).

Життєві цінності: емоційно-мотиваційний аспект ціннісних орієнтацій. Структура ціннісних орієнтацій може бути описана за допомогою коефіцієнтів регресії “коефіцієнтів впливу”, які характеризують величину впливу окремих аспектів життя на задоволеність тим, як складається життя в цілому (таблиця “Коефіцієнти впливу...”, с.69). При цьому елімінується (видаляється) взаємний вплив задоволеності різних аспектів життя, які визначають задоволеність життям у цілому.

Як показав аналіз, рівень задоволеності життям пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, найбільшою мірою визначається рівнем задоволеності забезпеченням соціальної справедливості в суспільстві (0,732)⁸. Це можна пояснити особливою соціальною вразливістю пенсіонерів, для яких будь-яка форма соціальної несправедливості несе загрозу шкоди, істотно вищої, порівняно з тією, яка може бути завдана економічно активним групам населення.

Суспільно-політичні цінності

З метою дослідження суспільно-політичних цінностей респондентам пропонувалися кілька пар суджень (стосовно забезпечення рівності, свобод, цінностей демократії тощо), з яких вони вибирали одне в кожній парі. Як і представники “ядра” середнього класу загалом, пенсіонери частіше вважають, що “рівність – це насамперед рівність можливостей виявити свої здібності і рівність усіх перед законом” (58% і 65%, відповідно), а не “рівність доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх” (39% і 32%). Більшість пенсіонерів вважають також, що “держава повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя” (54% і 67%), відкидаючи патерналістську позицію “держава повинна забезпечити всім громадянам пристойний

рівень життя, хай не дуже високий, але всім” (35% і 29%, відповідно) (таблиця “З яким із наведених тверджень Ви згодні більшою мірою?”, с.70).

Разом з тим, пенсіонери, як і більшість представників “ядра” середнього класу, віддають перевагу судженню “краще жити в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності” (52% і 51%, відповідно), а не судженню “краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам” (по 40%); а також судженню “головне, першорядне – це сильна економіка” (64% і 53%, відповідно), а не судженню “головне, першорядне – це демократія, верховенство права” (32% і 42%, відповідно).

Отже, пенсіонерам, як і більшості представників “ядра” середнього класу, властива суперечлива позиція – з одного боку, вони є прихильниками концепції “рівності можливостей” (а не доходів), з іншого – побоюючись залишитися без державної підтримки, вони здатні погодитися на державну регламентацію суспільного життя, віддають перевагу сильній економіці, а не демократії та верховенству права. До того ж, як можна побачити з наведених даних, пенсіонери частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, покладаються на допомогу сильної держави.

Пенсіонери (так само як і загалом представники “ядра” середнього класу) частіше 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 і єдності держави і громадянського суспільства” (60% і 62%, відповідно). 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, відповідно, 29% і 30% представників цих груп.

Вибираючи між судженнями “відносини між людьми повинні визначатися традицією, “неписаними правилами” і “відносини між людьми повинні визначатися писаним правом (законом)”, більшість пенсіонерів (62%), так само як представників “ядра” середнього класу загалом (63%) віддають перевагу другому судженню.

Соціальна поведінка

Важливі події у ближчому минулому. Особливості соціальної поведінки соціальних груп, що належать до “ядра” середнього класу, можна виявити, зокрема, за відповідями на питання: “Що з наведеного сталося з Вами упродовж останніх 10 років?” (с.70). Пенсіонери найчастіше відповідали, що вони зробили дорогі покупки (меблі, побутову техніку тощо) (32%), покращили житлові умови (20%), підвищили матеріальний рівень життя (19%), придбали автомобіль (13%), змінили місце роботи чи отримали підвищення (11%). Однак, усе це називали рідше, ніж у середньому представниками “ядра” середнього класу.

Оцінки соціальної поведінки найближчого соціального оточення. Особливості соціальної поведінки розкривають також відповіді на питання: “Якій частині серед тих людей, з якими Ви безпосередньо спілкуєтесь,

⁸ Таке високе значення коефіцієнта для цього показника свідчить про те, що задоволеність пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, всіма іншими аспектами життя, значною мірою розглядається через призму соціальної справедливості/несправедливості.



власнє наступне?” (с.71). Оцінюючи поведінку та характеристики інших, респонденти (під дією психологічного механізму проекції) значною мірою описують особливості власної поведінки і власні особистісні характеристики.

Більшість (64%) пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, зазначили, що всім або більшості тих людей, з якими вони найчастіше спілкуються, властиве намагання жити, не порушуючи закон, 63% – жити, не порушуючи норми моралі.

Прагнення захищати і втілювати в життя демократичні цінності у представників найближчого соціального оточення відзначили 48% пенсіонерів, активну громадянську позицію – лише 13%. На участь більшості представників їх соціального оточення в наданні благодійної допомоги вказали 17%, участь у діяльності громадських та волонтерських об’єднань – лише 7%. Усі зазначені показники статистично значимо не відрізняються від даних для “ядра” середнього класу загалом.

10% пенсіонерів (що статистично значимо не відрізняється від загальної частки серед представників “ядра” середнього класу – 14%) відзначають, що людям, які належать до їх найближчого соціального оточення, властиве звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до впливових знайомих. Так само, як загалом серед представників “ядра” середнього класу, низько оцінюється притаманність більшості з-поміж оточення давання хабарів посадовим особам, намагання різними способами ухилитися від сплати податків, прагнення отримати хабар чи інші незаконні доходи (лише від 2% до 8% приписують цю характеристику представникам найближчого соціального оточення).

Готовність до асоціації, громадська активність

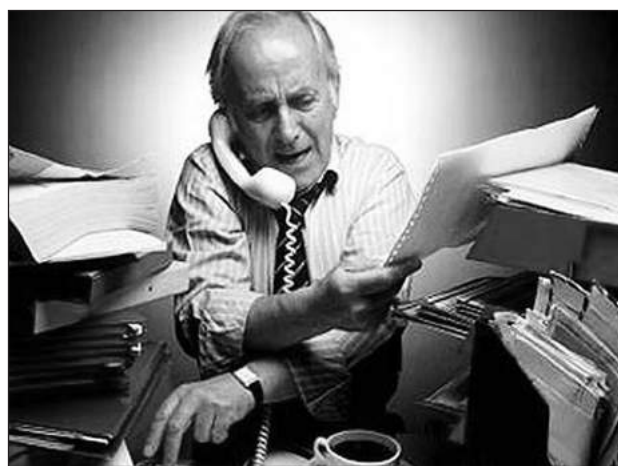
Довіра до соціального оточення, суспільних інститутів, влади та суспільства. Під час дослідження респондентам пропонувалося оцінити, наскільки вони довіряють органам влади та суспільним інститутам, організаціям, у яких вони працюють чи навчаються, членам сім’ї, родичам, жителям їх населеного пункту тощо (таблиця “*Наскільки Ви в цілому довіряєте таким людям і соціальним інститутам?*”, с.72).

На основі відповідей побудований інтегральний індекс довіри, який містить такі складові (т.зв. профільні індекси) довіри: до державних і суспільних інститутів, до найближчого соціального оточення, до людей, які не належать до найближчого соціального оточення, до організацій та установ і соціального оточення за місцем роботи чи навчання, до суспільства в цілому.

Як і у всіх інших соціальних групах, найвищим є рівень довіри пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, до найближчого соціального оточення – 7,9 бала; найнижчим – до державних і суспільних інститутів – 3,2 бала (таблиця “*Індекс довіри*”, с.72).

Значення інтегрального індексу довіри і профільних індексів довіри статистично значимо не відрізняються від середніх значень для “ядра” середнього класу.

Водночас, значення інтегрального індексу довіри пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу,



є вищим за відповідний показник для пенсіонерів, які належать до нижчого класу (5,4 і 5,1 бала, відповідно), те саме стосується індексів довіри до державних і суспільних інститутів (3,2 і 2,7 бала), довіри до організацій (5,8 і 5,4 бала, відповідно).

Лише 31% пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу вважають, що більшості людей можна довіряти (приблизно стільки ж, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу – 28%), тоді як більшість дотримуються думки, що потрібно бути дуже обережними у відносинах з людьми (61% і 60%, відповідно) (таблиця “*Більшості людей можна довіряти...?*”, с.72).

Оцінка політики влади. У ставленні до соціально-економічної політики влади переважають негативні оцінки. Так, лише 14% пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, вважають, що ця політика спрямована на формування та підтримку середнього класу. Найчастіше представники цієї групи (61%) зазначають, що вона спрямована насамперед на підтримку крупного капіталу (діаграма “*На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади?*”, с.73).

Толерантність до представників інших груп. Про рівень толерантності/соціального дистанціювання свідчать відповіді респондентів на питання про їх готовність прийняти як члена своєї родини представників інших груп (таблиця “*Як би Ви поставилися...?*”, с.74).

Рівень толерантності пенсіонерів (як і інших соціальних груп) до спільнот, виокремлених за культурною чи релігійною ознакою, є досить високим: сумарна частка пенсіонерів, які ставляться позитивно або байдуже⁹ до можливості шлюбу члена їх родини з носієм іншої культури, іншої мови, прихильником іншої церкви або релігії, громадянином іншої держави, становить більшість представників цієї групи.

Як свідчать результати дослідження, серед представників “ядра” середнього класу частка тих, хто поставився б негативно до входження до їх родини представників нижчого класу є істотно вищою за частку респондентів, які поставилися б до цього позитивно (35% проти 23%) – оскільки, очевидно, така перспектива розглядається багатьма представниками середнього класу як зниження соціального статусу їх родини. Однак, серед пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, частка тих, хто готовий прийняти представників нижчого класу до родини (28%), статистично значимо не відрізняється від частки тих, хто виступив би проти цього (30%). Отже, **пенсіонери, які належать до середнього класу (так само,**

⁹ Названі чинники для респондентів не є важливими, не мають значення.



як і кваліфіковані робітники), меншою мірою соціально дистанційовані від представників нижчого класу.

Уявлення про спільність інтересів з іншими суспільними групами. Цілком природно, що пенсіонери, які належать до “ядра” середнього класу, найбільшою мірою відчують солідарність, близькість інтересів із середнім класом – 4,0 бала за п’ятибальною шкалою (таблиця “Якою мірою Ваші особисті інтереси близькі до інтересів кожної з наведених груп?”, с.74). Відчуття спільності інтересів з представниками своєї національності, жителями свого регіону серед пенсіонерів є так само високим (4,0 бала), як і з середнім класом. Досить високим є відчуття спільності інтересів з робітничим класом – 3,7 бала.

Більш соціально дистанційованими пенсіонери, які належать до “ядра” середнього класу, є відносно нижчого класу (3,0 бала), а особливо – до вищого (2,2 бала). Причому відносно останнього більшою мірою, ніж представники “ядра” середнього класу загалом (2,5 бала).

Чим частіше респонденти спілкуються з представниками певної групи, тим більшою мірою виявляється спільність їх інтересів. Так, 82% пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, повідомляють, що мають багато близьких знайомих, які належать до середнього класу, 77% – багато знайомих з-поміж робітничого класу, 44% – з середовища нижчого класу, і лише 13% – вони мають багато близьких знайомих, які належать до вищого класу (таблиця “Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, які належать...?”, с.75).

Ідентичність. Крім соціально-професійного і соціально-класового самовизначення, респонденти визначали власну ідентичність у територіальному, соціокультурному та етнічному вимірах¹⁰. **Переважає більшість (74%) пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, обрали громадянську ідентичність “громадянин України”.** Це статистично значимо не відрізняється від середнього показника для “ядра” середнього класу (72%), однак, істотно більше, ніж серед пенсіонерів, які належать до нижчого класу (48%). Лише 10% вважають себе насамперед жителями району чи міста, в якому живуть, тоді як серед пенсіонерів, які належать до нижчого класу – 31%. Відповідно, 6% і 7% – вважають себе громадянами Радянського Союзу, 5% і 10%, відповідно – жителями

свого регіону, і лише по 2% – представниками свого етносу, нації (таблиця “Ким Ви себе перш за все вважаєте?”, с.75).

Інтерес до політики та політичного життя. Серед пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, більшість (71%) зазначили, що вони цікавляться політикою (що не відрізняється на статистично значимому рівні від середнього для представників “ядра” середнього класу показника – 64%). Постійно стежать за подіями політичного життя України 69% і 59%, відповідно (відмінність між цими показниками є статистично значимою); мають стійкі політичні переконання – 51% і 45%, відповідно (таблиця “Чи можна про Вас сказати, що Ви ...?”, с.76).

Інтерес до політики серед пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, проявляється частіше, ніж серед пенсіонерів, які віднесли себе до нижчого класу. Так, серед пенсіонерів другої групи цікавляться політикою 57%, постійно стежать за подіями політичного життя України – 55%, мають стійкі політичні переконання – 39%, що істотно нижче відповідних показників серед пенсіонерів-представників “ядра” середнього класу.

Громадська активність. Особисту залученість до активної громадської діяльності засвідчили 13% пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, – це на статистично значимому рівні не відрізняється від середнього значення для “ядра” середнього класу (12%), але є істотно вищим показником, ніж аналогічний показник для пенсіонерів, які належать до нижчого класу (3%) (таблиця “Чи можете Ви сказати, що Ви залучені до активної громадської діяльності?”, с.76).

Участь у діяльності громадських організацій та участь у волонтерських акціях та рухах. Беруть участь у діяльності громадських організацій 9% пенсіонерів з-поміж віднесених до “ядра” середнього класу, – приблизно стільки ж, як і серед представників “ядра” середнього класу загалом (10%), але більше, ніж серед пенсіонерів, які належать до нижчого класу (3%) (таблиця “Чи можна про Вас сказати, що Ви берете участь у діяльності громадських організацій?”, с.76).

Якщо вирахувати сумарну частку тих, хто залучений до громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій, то серед пенсіонерів вони становлять 15% – стільки ж, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу, але помітно більше, ніж серед пенсіонерів, які віднесли себе до нижчого класу, – 4% (таблиця “Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності, або беруть участь у діяльності громадських організацій”, с.76).

Беруть (чи брали раніше) участь у волонтерських акціях та рухах 14% пенсіонерів-представників “ядра” середнього класу (серед представників “ядра” середнього класу загалом – 19%, серед пенсіонерів, які належать до нижчого класу – 5%). Сумарна частка тих, хто залучений до громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або у волонтерських акціях та рухах, становить 23%, 26% і 7%, відповідно (таблиця “Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій”

¹⁰ Як жителя села, регіону, громадянина України, колишнього Радянського Союзу, Європи, світу, представника свого етносу, нації.

або бере (брав) участь у волонтерських акціях та рухах”, с.77). Зазначили, що надавали допомогу учасникам Майдану, 24%, 30% і 9%, відповідно; в допомозі учасникам Антимайдану – лише відповідно 1%, 2% і 0,4%, відповідно. Брали участь у збиранні коштів на потреби військових формувань 48%, 48% і 23% представників зазначених груп, відповідно.

Членство у громадських організаціях. Більшість (53%) пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, згодні з тим, що якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти, їм краще створити громадську організацію або приєднатися до вже існуючої (таблиця “Якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти...?”, с.77). Загалом серед представників “ядра” середнього класу так вважають 51%; серед пенсіонерів, які належать до нижчого класу, дещо менше – 43%. Водночас, членами громадських організацій є лише, відповідно, 9%, 8% і 2% представників зазначених груп, таблиця “Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об’єднань, партій?”, с.77).

Рівень інтернальності і громадська активність. Вища громадська активність пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, порівняно з пенсіонерами, які належать до нижчого класу, пов’язана з більш високим рівнем інтернальності: представники цих груп оцінюють свій вплив на перебіг власного життя у 3,8 і 2,9 бала за п’ятибальною шкалою, відповідно (діаграма “Якою мірою Ви впливаєте...?”, с.77).

Мотивація участі/неучасті у громадській діяльності. Тим респондентам, які не беруть участі у громадській діяльності, ставилося питання про мотиви цього. Більшість (53%) пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу і не залучених до цієї діяльності (приблизно стільки ж, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу – 60%), повідомили, що не мають у цьому потреби, 31% – не мають можливості (з-поміж “ядра” середнього класу загалом – 26%) (таблиця “Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?”, с.78).

З числа тих пенсіонерів, які не мають потреби у громадській діяльності, 23% заявили, що вона може виникнути, якщо така діяльність приносить конкретну користь їм або їх сім’ї (загалом серед представників “ядра” середнього класу – 31%), 14% – “якщо така діяльність буде приносити конкретну користь суспільству” (серед “ядра” середнього класу загалом – 18%).

На підставі цих даних можна зробити висновок, що головною причиною небажання брати участь у громадській діяльності є відсутність бачення в ній користі (для людини чи суспільства). Пенсіонери, віднесені до “ядра” середнього класу, рідше, ніж загалом представники “ядра середнього класу, а також пенсіонери, які належать до нижчого класу, відповідають, що у них може з’явитися потреба у громадській діяльності, якщо за це платитимуть гроші (4%, 18% і 12%, відповідно).

Захист порушених прав. Пенсіонери, які належать до “ядра” середнього класу (як і представники “ядра” середнього класу загалом), у випадку порушення їх прав найчастіше схильні вдаватися до їх захисту у судах і прокуратурі: звернення до суду відзначили 50%



і 51%, відповідно; до адвоката – 36% і 41%; до прокуратури – 16% і 23%, відповідно. Сумарна частка тих, хто має намір звертатися до суду, адвоката чи прокуратури, становить у цих групах 65% і 69%, відповідно (таблиця “До яких заходів Ви б вдалися для захисту Ваших порушених прав у першу чергу?”, с.78).

13% і 14% представників цих груп, відповідно, готові для захисту своїх прав звернутися до правозахисних організацій та інститутів¹¹; 11% і 13% – звернутися до органів влади (включно з народними депутатами і Президентом).

Водночас, ще 13% пенсіонерів мають намір шукати в такій ситуації допомоги від впливових знайомих (що приблизно стільки ж, як і загалом серед представників “ядра” середнього класу – 18%). Вдатися до акцій непокори (пікетування, голодування) готові лише 5% пенсіонерів. Не мають наміру вдаватися до жодних дій для захисту своїх порушених прав лише 7% пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу.

Наміри участі у вуличних протестах. 43% пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, обираючи між альтернативними твердженнями: “терпіти труднощі заради збереження в країні порядку” і “вийти на вулицю з протестом”, віддають перевагу першому – це стільки ж, як і тих, хто віддає перевагу другому судженню (43%), але більше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу (30%). Тобто, пенсіонери частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом, готові “терпіти”. Разом з тим, пенсіонери, віднесені до “ядра” середнього класу, частіше, ніж пенсіонери, які належать до нижчого класу (23%), висловлюють готовність вийти на вулицю з протестом (таблиця “Що краще – ...?”, с.78).

Наведені дані дають можливість констатувати наступне.

Серед пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, порівняно з пенсіонерами, які належать до нижчого класу, більше представників вікової когорти, молодшої 60 років, а також більше чоловіків. Натомість частка сільських жителів, а також вихідців із села є меншою.

Частка тих, хто має вищу або незакінчену вищу освіту, серед пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, є нижчою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу. Так само є нижчою для них суб’єктивна значимість і цінність освіти.

¹¹ До неурядових правозахисних організацій, міжнародних організацій, до Уповноваженого Верховної Ради з прав людини, до Європейського суду з прав людини.



Серед груп, що належать до “ядра” середнього класу, рівень добробуту пенсіонерів (поряд із кваліфікованими робітниками) є найнижчим. Разом з тим, частка пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу і вказують на наявність заощаджень, є більшою, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу. Це дозволяє припускати, що саме наявність заощаджень (у т.ч. накопичених тоді, коли вони працювали) дозволяє частині пенсіонерів відносити себе до середнього класу. На матеріальні здобутки (дорогі покупки, покращення житлових умов, придбання автомобіля, підвищення матеріального рівня життя) впродовж останніх 10 років пенсіонери вказують рідше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу.

До основних матеріальних активів цієї групи належать комфортне житло, яким пенсіонери володіють частіше, ніж в середньому представники “ядра” середнього класу. Інноваційними засобами комунікації і праці володіють рідше, ніж інші групи, що належать до “ядра” середнього класу, але значно частіше, ніж пенсіонери, які віднесли себе до нижчого класу.

Якщо дохід не дозволить задовольнити потреби родини, пенсіонери найчастіше орієнтовані на зниження потреб.

Готовність до інвестицій (як у цінні папери, так і в нерухомість) у цій групі виражена меншою мірою, порівняно з іншими групами “ядра” середнього класу.

Спосіб зберігання заощаджень, якому віддають перевагу пенсіонери, свідчить про їх недовіру до української банківської системи. Зокрема, вони частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, віддають перевагу зберіганню вдома гривневих заощаджень.

11% пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, мають роботу, яка відповідає їх кваліфікації та відповідно оплачується – що істотно більше, ніж серед пенсіонерів, які належать до нижчого класу.

Показники задоволеності пенсіонерів більшістю аспектів життя мало відрізняється від показників для представників “ядра” середнього класу загалом. Однак, дещо вищою за середній рівень є задоволеність житловими умовами, і нижчою – задоволеність станом здоров’я, якістю споживаних товарів і послуг, перспективами на майбутнє, можливостями покращити своє становище,

суспільно-політичною системою країни, ситуацією в країні в цілому. Також дещо нижчим за середній є рівень задоволеності тим, як складається їх життя загалом.

Найбільшою мірою задоволеність життям пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, визначається рівнем задоволеності забезпеченням соціальної справедливості в суспільстві. Це можна пояснити особливою соціальною вразливістю пенсіонерів, яким будь-яка форма соціальної несправедливості загрожує більшими втратами, порівняно з тими, які можуть понести економічні активні групи населення.

Пенсіонерам, як і більшості представників “ядра” середнього класу, властива суперечлива позиція – з одного боку, вони є прихильниками концепції “рівності можливостей” (а не доходів), з іншого – боячись залишитися без державної підтримки, здатні погодитися на державну регламентацію суспільного життя, віддають перевагу сильній економіці, а не демократії та верховенству права. До того ж, пенсіонери частіше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, покладаються на допомогу сильної держави.

У ставленні до соціально-економічної політики влади переважають негативні оцінки. Однак, довіра до державних і суспільних інститутів пенсіонерам, віднесених до “ядра” середнього класу, властива більшою мірою, ніж пенсіонерам, які належать до нижчого класу.

Відчуття спільності інтересів з представниками своєї національності, жителями свого регіону серед пенсіонерів є так само високим, як і з середнім класом. Досить високим є відчуття спільності інтересів з робітничим класом.

Серед пенсіонерів, віднесених до “ядра” середнього класу, істотно більше, порівняно з пенсіонерами, які належать до нижчого класу, тих, хто, визначаючи власну ідентичність у територіальному, соціокультурному та етнічному вимірах, ідентифікує себе як громадянин України.

Пенсіонери, віднесені до “ядра” середнього класу, частіше, ніж пенсіонери з-поміж нижчого класу, приписують собі “прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати...” і “громадянську активність”.

Частка залучених до громадської діяльності і членства в громадських організаціях серед пенсіонерів, які належать до “ядра” середнього класу, на статистично значимому рівні не відрізняється від середнього значення для “ядра” середнього класу, але є істотно вищою, ніж серед пенсіонерів, які віднесли себе до нижчого класу. Вища громадська активність пенсіонерів першої групи, порівняно з другою, пов’язана з вищим рівнем інтернальності її представників.

Пенсіонери, які належать до “ядра” середнього класу, порівняно з представниками “ядра” середнього класу загалом, частіше повідомляють, що вони постійно стежать за подіями політичного життя в Україні, а порівняно з пенсіонерами, які віднесли себе до нижчого класу, – частіше висловлюють готовність до участі у вуличних протестах.

ВИСНОВКИ

Результати дослідження дозволяють зробити такі висновки.

“Ядро” середнього класу в Україні є неоднорідною соціальною групою, що охоплює різні соціально-професійні групи, які, проте, об’єднуює спільність соціально-класової самоідентифікації, уявлення про спільність інтересів, коло соціального спілкування (переважно з представниками середнього класу), високий освітній рівень та відносно благополучне (як для українських реалій) матеріальне становище.

Досліджувалися п’ять найбільших груп із складу “ядра” середнього класу: підприємці, управлінці, фахівці, кваліфіковані робітники та пенсіонери. Мета дослідження полягала у вивченні цінностей середнього класу, його готовності до асоціації і просування демократичних стандартів. Відповідно – увага насамперед надавалася з’ясуванню того, якою мірою соціальне становище груп із складу “ядра” середнього класу, особливості їх групової свідомості (менталітету, ціннісних орієнтацій, соціальних уявлень) сприяють чи перешкоджають їх соціальній активності, здатній імплементувати ці демократичні стандарти в життя українського суспільства.

1. Рівень добробуту громадян, соціальні стандарти добробуту та уявлення громадян про ці стандарти є вагомим чинником, що формує їх соціальну поведінку. Найбільшою мірою характеристичні, яка найчастіше в соціологічній літературі приписується середньому класу – відносно високий рівень добробуту, – відповідають підприємці та управлінці: вони є найбільш заможними групами серед представників “ядра” середнього класу. Представники цих груп вирізняються також найвищим рівнем задоволеності своїм суспільним становищем. Найнижчим серед груп, віднесених до “ядра” середнього класу, є рівень добробуту пенсіонерів і кваліфікованих робітників.

2. Така важлива ознака середнього класу, як висококваліфікована праця найбільшою мірою притаманна управлінцям і фахівцям. На відміну від західних країн, де до “старого” середнього класу відносять представників буржуазії (тобто підприємців), в Україні до “старого” середнього класу можна віднести насамперед управлінців і фахівців – саме серед них найвищою є частка тих, чії батьки також належали до середнього класу (або, як його ще називають дослідники, “прототипу” середнього класу, який існував у радянському суспільстві і до якого належали управлінці та більш заможна частина інтелігенції). Власне, високий рівень освіти і кваліфікації і є тим соціальним капіталом, який забезпечував соціальні переваги цих соціальних груп у соціалістичному суспільстві, і який вони намагалися з різним ступенем успішності використати в нових соціальних умовах. Ті, кому це вдалось, і увійшли до “ядра” середнього класу.

Вища соціальна успішність управлінців, порівняно з фахівцями, пов’язана також з тим, що крім освітніх переваг, вони мали переваги статусні, які використали не лише на свою користь, але також і для статусного зростання своїх дітей. Оскільки

досить поширеним є “сценарій успіху” представників цієї соціальної групи – з опорою як на власний високий соціальний статус і соціальні зв’язки, так і на статус і зв’язки батьків, то управлінці високо оцінюють роль соціального походження як чинника соціального успіху.

Підприємці, віднесені до “ядра” середнього класу, мають нижче, порівняно з управлінцями, соціальне походження. І саме підприємницька діяльність для значної частини з них була тим “соціальним ліфтом”, який дозволив їм піднятися на вищу сходинку в соціальній ієрархії. Це дозволяє стверджувати, що підприємці в Україні (на відміну від країн Заходу) є “новим” середнім класом.

3. Уявлення про те, чим повинен володіти представник середнього класу, в різних групах практично не відрізняються. Найчастіше опитані в усіх групах називають наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя та робити заощадження, комфортне житло, можливість комфортно проводити відпустку, наявність предметів тривалого користування, автомобіля, можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім’ї, наявність інноваційних засобів комунікації і праці, роботу, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується, можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім’ї, наявність заощаджень. Ці відповіді відбивають сформований у суспільстві стереотип соціального успіху і значною мірою – цінності “суспільства споживання”, які поділяють усі прошарки суспільства, і недостатність яких породжує соціальне невдоволення – тим більше, чим гіршим є матеріальне становище соціально-класової групи. Ці уявлення впливають як на формування як економічної поведінки (через формування її мети, досягнення стандартів матеріального добробуту), так і соціальної поведінки загалом, оскільки можливість чи неможливість досягти бажаних соціальних стандартів матеріального добробуту (як складової соціальних стандартів) формує ставлення громадян до суспільства загалом, політичного режиму, інших членів суспільства та способів взаємодії з ними.

4. Представники всіх груп із складу “ядра” середнього класу, оцінюючи притаманність/не притаманність їм особисто якостей, фактично повторюють більшість якостей, якими, на їх думку, повинен володіти представник середнього класу. Найчастіше відзначають, що їм притаманні такі якості:

- самоповага, почуття власної гідності;
- прагнення добробуту за рахунок власної праці, упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави;
- законослухняність, терпимість, повага до інших;
- прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації;
- високий культурний рівень, здоровий спосіб життя.

Хоча приписування собі соціально схвалюваних якостей – давно відоме соціологам і соціальним психологам явище, але важливим є як сам факт приписування собі наведених якостей, так і те, які саме якості, на їх думку, мають бути притаманними середньому класу. Судячи з наведеного вище переліку, типовий представник середнього класу, за уявленнями представників усіх груп із складу його “ядра” – це людина, орієнтована на особистісний розвиток, з високим культурним рівнем, яка розраховує насамперед на власні сили. Тобто увага акцентується на якостях, властивих соціально активній особистості, чия активність базується на системі соціоцентричних цінностей. Навіть у ситуації, коли далеко не всі представники “ядра” середнього класу насправді володіють такими якостями, їх усвідомлення, рефлексія в якості певного соціального стандарту значною мірою впливає на формування їх соціальної поведінки.

При цьому, представникам усіх груп із складу “ядра” середнього класу властивий досить високий рівень інтернальності (помітно вищий порівняно з представниками аналогічних соціально-професійних груп, віднесли себе до нижчого класу).

5. Близькість у сприйнятті соціальних стандартів не скасовує відмінностей як у рівні вираженості соціальних характеристик у представників різних груп, що належать до “ядра” середнього класу, так і в рефлексії вираженості у себе цих характеристик.

Так, частіше, ніж представники “ядра” середнього класу загалом, приписують собі “упевненість у своїх силах” підприємці та управлінці – що, очевидно, зумовлюється їх вищим соціальним статусом і високим рівнем суб’єктивної автономності у формуванні власної соціальної поведінки.

Кваліфіковані робітники рідше, ніж загалом представники “ядра” середнього класу, приписують собі якості “високий рівень освіти” і “прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації”. Отже, вони, на відміну від фахівців, управлінців і підприємців, меншою мірою розглядають високий рівень освіти і кваліфікації як чинники власного соціального успіху. Це ж стосується і пенсіонерів, але в цьому випадку йдеться переважно про вікові особливості – особи старшого віку мають менше часу для реалізації новоздобутого освітнього і кваліфікаційного капіталу. Водночас, навіть у цих двох групах прагнення до підвищення освіти та кваліфікації проявляється більшою мірою, ніж серед кваліфікованих робітників і пенсіонерів, які віднесли себе до нижчого класу.

6. Наявність спільних для соціальних груп із складу “ядра” середнього класу соціальних стандартів поєднується також з різним рівнем їх досяжності. Так, хоча фахівці серед представників “ядра” середнього класу мають найвищий освітній рівень, вони рідше, ніж підприємці та управлінці, відповідають, що мають можливість дати хорошу освіту своїм дітям (онукам). Ця обставина, поряд з низьким рівнем задоволеності становищем у суспільстві, житловими умовами, нижчим (порівняно з управлінцями та підприємцями) рівнем добробуту, може породжувати у фахівців відчуття соціальної несправедливості. Очевидно, саме цим значною

мірою пояснюється високий вплив рівня задоволеності фахівців забезпеченням справедливості в суспільстві на задоволеність тим, як складається їх життя в цілому.

Можна припустити, що поєднання відносно низького рівня задоволеності фахівців з їх високим культурним потенціалом може виступити каталізатором формування представниками цієї соціальної групи “протестної ідеології”, здатної поширитися за межі цієї групи і стати домінуючою в масовій свідомості.

7. Роль середнього класу в перетворенні суспільства полягає не тільки (і, можливо, не стільки) в особистій участі її представників у громадській діяльності, спрямованій на досягнення тих чи інших соціальних цілей, але й у формуванні та формулюванні певних ідеологем, які, в силу того, що середній клас є референтною групою для більшості членів суспільства, здатні швидко поширюватися серед інших соціальних груп і скеровувати їх соціальну активність.

Тому соціальне становище середнього класу, особливо груп середнього класу, здатних створювати такі ідеологеми, може мати вирішальну роль у формуванні характеру і змісту соціальних процесів, що відбуваються і відбуватимуться в українському суспільстві в майбутньому.

Результати дослідження дозволяють говорити про те, що значною мірою елементами такої “протестної ідеології” вже поширилися в масовій свідомості українського суспільства. Про це свідчить, зокрема те, що представники всіх груп як із складу “ядра” середнього класу (так і тих, що до нього не належать), висловлюють низький рівень задоволеності:

- станом громадянських прав і свобод, рівнем розвитку демократії, забезпеченням соціальної справедливості в суспільстві;
- суспільно-політичною системою країни, можливістю впливати на суспільне життя;
- діяльністю центральних і місцевих органів влади;
- мірою забезпеченості верховенство права в суспільстві, можливістю захисту порушених прав законним шляхом;
- ситуацією в країні в цілому.

Зазначений низький рівень задоволеності зумовлений не лише об’єктивним станом справ – але будь-яка суспільна ситуація (феномен, процес) сприймається через призму світоглядних і соціальних установок¹.

8. Є підстави вважати, що саме із згаданою обставиною пов’язаний низький рівень довіри до державних і суспільних інститутів. У ставленні до соціально-економічної політики влади переважають негативні оцінки. Більшість представників усіх груп вважають, що політика влади спрямована насамперед на підтримку великого капіталу. Подібна оцінка соціальної ситуації (уявлення про те, що влада не захищає інтереси більшості членів суспільства), є складовою аномічної свідомості, для якої характерний дефіцит довіри – не лише до влади, але й до інших інститутів суспільства та соціального оточення. Виняток становлять лише

¹ Цим, зокрема, пояснюється, що ситуація в Росії у зазначених сферах, яка є, щонайменше, не кращою, не сприймається так само критично російською громадською думкою, як це відбувається в Україні.

представники найближчого оточення (сім'ї, родичів та ін.), рівень довіри до яких є досить високим.

Особливо помітно аномічні риси проявляються у підприємців зі складу “ядра” середнього класу – тут особливо низькою є довіра не лише до державних і суспільних інститутів, але й до людей, які не належать до найближчого соціального оточення, а також до суспільства в цілому. Доречно зауважити, що один з основоположників досліджень проблем аномії Е.Дюркгейм зазначав, що підприємницьке середовище сприяє формуванню аномічної свідомості. Тому, цілком імовірно, встановлений факт високої аномічності підприємців, які належать до “ядра” середнього класу, не є винятково українським явищем. З іншого боку, стверджувати, наскільки поширеним воно є наразі в інших країнах, можна лише на основі спеціальних порівняльних міжнародних досліджень.

9. Свідомості представників “ядра” середнього класу та його окремих груп притаманні суперечності, характерні для свідомості перехідних суспільств. Уявлення більшості представників усіх груп зі складу “ядра” середнього класу пов’язані з “меритократичними” принципами, тобто уявленнями про те, що суспільне становище громадян повинне прямо залежати від їх здібностей, економічної активності та ефективності. Однак, словесна констатація цього принципу часто так і залишається лише “декларованою моральною нормою”, яку, як часто буває в суспільствах з амбівалентною моральною свідомістю, далеко не всі вважають за потрібне реалізувати в повсякденній діяльності.

Переважає більшість представників усіх груп зі складу “ядра” середнього класу серед найважливіших рис, які сприяють життєвому успіху, називають не лише необхідність мати здібності, освіту, везіння та наполегливо працювати, але й “потрібні знайомства і зв’язки”. Схильність до корупційних дій (давання хабарів, звернення до впливових знайомих), проявляється серед підприємців та управлінців частіше, ніж загалом серед представників “ядра” середнього класу, що значною мірою відбиває традиції та умови діяльності підприємців і керівного (менеджерського) персоналу в Україні. Усе це характеризує закріплену на рівні соціальних стереотипів “корупційну субкультуру” українського суспільства, яка охоплює в т.ч. і середній клас. Ці соціокультурні установки постійно відтворюються в соціальній практиці (в т.ч. й у практиці владних структур), тому для їх зламу необхідні скоординовані зусилля як громадянського суспільства, так і органів влади.

Тим більше, що у свідомості груп зі складу “ядра” середнього класу проявляються окремі риси, які, у випадку їх розвитку, можна розглядати як передумову формування нової свідомості, притаманній демократичному суспільству. Так, підприємці водночас із констатацією факту застосування корупційних практик представниками їх найближчого соціального оточення, підкреслюють високу значимість для життєвого успіху “доброї репутації”. Оскільки “добра репутація” є однією з важливих рис підприємця з точки зору протестантської етики², високу значимість репутації для українських підприємців можна розцінювати як позитивну характеристику ділової етики в сучасному

українському суспільстві і як крок до подолання цілковито “аномічного” стану підприємницького середовища в Україні, характерного для початку 1990-х років.

10. Результати дослідження свідчать, що у свідомості всіх груп зі складу “ядра” середнього класу такі риси, як “раціональні потреби”, “громадянська активність”, “прихильність до демократичних цінностей” є недостатньо інтерналізовані. Низька значимість громадської активності та невисоке усвідомлення необхідності захищати демократичні цінності проявляється й на поведінковому рівні. Головною причиною небажання долучатися до активної громадської діяльності представники всіх груп вбачають у тому, що від неї немає користі для людини чи для суспільства. Разом з тим, для пенсіонерів і кваліфікованих робітників із складу “ядра” середнього класу, характерним є більш високий рівень громадської активності, порівняно з кваліфікованими робітниками та пенсіонерами, які віднесли себе до нижчого класу.

Дещо частіше (порівняно з іншими групами) значимість громадянської активності, необхідності захисту демократичних цінностей усвідомлюють управлінці. Саме ця соціальна група серед усіх представників “ядра” середнього класу відзначається найвищим рівнем громадської активності, інтересу до політичного життя. Управлінці є єдиною групою у складі “ядра” середнього класу, яка, обираючи між двома судженнями: “головне, першорядне – це демократія, верховенство права” і “головне, першорядне – це сильна економіка”, віддає перевагу першому з них.

11. Разом з тим, результати дослідження дозволяють говорити про те, що у свідомості всіх груп зі складу “ядра” середнього класу (але насамперед – підприємців, управлінців, фахівців) представлений значний потенціал розвитку громадянської активності. Цей потенціал пов’язаний насамперед з інтеріоризацією соціоцентричних цінностей, спрямованих на побудову демократичного, справедливого, некорумпованого суспільства. Отже, відповідні цінності так чи інакше будуть реалізовуватися в соціальній поведінці цих груп. Але від політики державних структур значною мірою залежатиме, у який спосіб буде відбуватися реалізація цих цінностей.

У випадку, якщо політика влади також буде спрямована на їх реалізацію, можна очікувати, що соціальна активність середнього класу розвиватиметься як кооперативна діяльність, у взаємодії з владними інститутами задля побудови демократичного суспільства.

В умовах, коли наміри влади стосовно демократизації суспільства залишаються лише деклараціями, більш імовірним буде розвиток громадянської активності як активності протестної. Наразі низький рівень довіри до владних і суспільних інститутів зумовлює високий протестний потенціал більшості груп зі складу “ядра” середнього класу. Дещо менше він виражений лише серед управлінців і пенсіонерів. Якщо стосовно перших це може бути пояснено їх високим соціальним статусом, то стосовно других – традиційно нижчим рівнем протестної активності людей старшого віку.

² Докладно див.: Вебер М. Избранное: протестантская этика и дух капитализма. – Москва, 2006.



МОТИВАЦІЯ ВІДНЕСЕННЯ СЕБЕ ДО СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Чому Ви віднесли себе до середнього класу? % опитаних						
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро
Маю середній рівень доходів	33,2	38,7	42,8	31,8	37,7	29,8
Просто я так себе відчуваю	22,0	14,2	21,4	18,5	19,5	31,5
Я хочу жити так, як живе середній клас в європейських країнах	14,4	11,0	6,9	16,7	11,6	13,7
Займаюся діяльністю, якою, як правило, займаються пред- ставники середнього класу	9,7	19,4	13,1	10,0	8,4	4,0
Маю високий рівень освіти (кваліфікації)	6,8	8,4	4,8	9,2	3,7	8,1
Не хочу відносити себе до нижчого класу, це принизливо	6,2	5,2	7,6	6,9	6,0	7,3
Мої друзі належать до середнього класу	3,0	1,3	0,7	3,3	2,8	2,4
Важко відповісти / не відповіли	4,6	1,9	2,8	3,6	10,3	3,2

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ І СОЦІАЛЬНЕ ПОХОДЖЕННЯ

Вік респондентів									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
18-29 років	29,1	15,5	18,9	28,8	28,8	0,0	18,2	18,7	0,1
30-39 років	25,9	29,0	34,3	30,8	24,7	0,0	27,6	21,4	0,1
40-49 років	19,9	26,5	27,3	21,7	26,0	3,2	27,4	24,8	1,4
50-59 років	15,8	25,2	15,4	15,0	17,7	23,4	23,2	30,1	12,6
60 років і старші	9,4	3,9	4,2	3,7	2,8	73,4	3,7	5,0	85,9
Стать респондентів									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Жінки	50,7	30,5	41,7	59,1	41,9	51,2	62,5	34,8	68,2
Чоловіки	49,3	69,5	58,3	40,9	58,1	48,8	37,5	65,2	31,8
Тип поселення, де проживають респонденти									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Великі міста (з населенням понад 100 тис. жителів)	50,2	53,2	60,8	54,5	49,3	41,9	53,3	40,5	37,2
Середні, малі міста та селища міського типу	27,5	25,3	23,8	26,0	30,2	33,9	26,9	32,3	28,0
Села	22,3	21,4	15,4	19,5	20,5	24,2	19,8	27,3	34,8
Освіта респондентів									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Початкова або неповна середня	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	2,5	21,0
Середня	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,1	35,7	36,3
Середня спеціальна	31,8	37,7	9,1	20,1	49,1	54,8	33,0	48,6	28,4
Вища або неза- кінчена вища	68,2	62,3	90,9	79,9	50,9	45,2	58,8	13,2	13,9
Важко відповісти	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,4

Які мови Ви знаєте, тобто, якими мовами Ви можете спілкуватися?*
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприсмі- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Українська	97,1	96,8	94,4	96,9	98,1	94,4	96,6	93,4	89,9
Російська	89,5	94,2	94,4	90,0	85,1	89,5	90,0	85,2	79,7
Англійська	27,4	29,2	42,0	27,7	13,5	9,7	13,5	5,7	3,1
Польська	6,6	8,4	8,4	4,9	5,1	5,6	7,1	3,9	3,8
Німецька	4,5	8,4	3,5	4,1	2,3	4,0	5,5	2,5	2,2
Французька	1,8	1,3	2,8	1,6	1,9	0,0	1,3	0,2	0,5
Іспанська	0,5	0,6	1,4	0,4	0,9	0,0	1,3	0,0	0,3
Інша	3,1	5,2	3,5	2,4	1,9	3,2	1,1	2,5	1,5
Важко відповісти	0,1	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,5	0,0	0,7

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

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

	“Ядро” середнього класу	Підприсмі- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
До вищого класу	1,5	2,6	2,1	1,0	0,5	3,2	0,8	1,4	1,4
До середнього класу	63,6	56,2	66,4	67,0	58,1	53,2	36,4	12,3	12,6
До робітничого класу	29,3	34,6	25,9	27,7	33,5	35,7	47,2	66,7	49,6
До нижчого класу	1,8	2,0	0,7	1,0	2,8	6,3	10,3	15,7	29,7
Важко відповісти	3,7	4,6	4,9	3,3	5,1	1,6	5,3	3,9	6,7

Яким був рівень освіти Ваших батьків?*
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприсмі- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Початкова освіта (менш ніж 7 класів)	3,4	3,2	3,5	2,4	3,2	12,1	2,6	4,1	31,8
Неповна середня (менш ніж 10 класів)	2,8	4,5	2,1	1,2	1,4	10,5	4,2	10,5	18,8
Середня освіта	20,0	24,7	13,9	19,7	21,8	25,8	27,7	45,0	23,3
Середня спеціальна (технікум тощо)	37,1	33,8	31,9	38,8	47,2	29,8	32,7	27,0	11,1
Вища або незакінчена вища (3 курси і більше)	34,6	31,8	46,6	36,8	22,7	18,5	29,6	9,1	7,7
Не знаю, важко відповісти	2,2	1,9	2,1	1,2	3,7	3,2	3,2	4,3	7,3

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

Ви міський житель у якому поколінні?
% серед міських жителів

	“Ядро” середнього класу	Підприсмі- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Першому	17,1	16,9	12,5	13,2	15,3	26,4	14,2	13,0	22,3
Другому	42,7	37,7	40,3	37,8	53,7	31,2	30,1	33,3	25,0
Третьому і більше	39,4	44,2	46,5	48,2	31,0	40,8	54,4	52,4	51,8
Не відповіли	0,8	1,3	0,7	0,8	0,0	1,6	1,3	1,4	0,9



Школа, яку Ви закінчили, знаходилася..., % опитаних									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
У великому місті (з населенням більше 500 тис. жителів)	25,1	24,7	34,0	28,7	17,7	21,8	33,2	20,7	13,5
У місті з населенням 100-499 тис. жителів	19,8	27,9	27,1	19,4	20,5	12,9	16,9	18,0	11,0
У місті з населенням менше 100 тис. жителів	20,5	16,9	16,0	18,7	29,8	22,6	19,3	19,6	12,4
У селищі міського типу	10,6	9,1	7,6	11,4	10,2	13,7	6,9	7,7	10,8
У селі	23,7	21,4	15,3	21,4	21,9	28,2	23,0	33,0	51,8
Не відповіли	0,3	0,0	0,0	0,4	0,0	0,8	0,8	0,9	0,7

МАТЕРІАЛЬНЕ СТАНОВИЩЕ, МАЙНОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Яким є в цілому матеріальне становище Вашої родини? % опитаних									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Ледве зводимо кінці з кінцями, грошей не вистачає навіть на необхідні продукти	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,9	10,7	36,0
Вистачає на харчування та на придбання необхідних недорогих речей	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	41,4	51,7	48,3
У цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку, таких як меблі, холодильник, телеві- зор, уже викликає труднощі	76,8	56,5	68,1	77,2	85,1	91,2	44,3	33,7	11,9
Живемо забезпечено, але зробити деякі покупки ми поки що не в змозі (купити квартиру, автомобіль тощо)	22,6	39,6	31,9	22,8	14,9	8,0	3,2	1,6	0,4
Ми можемо собі дозволити придбати практично все, що хочемо	0,6	3,9	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,1
Важко відповісти	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,2	2,3	3,2

Яким є середній дохід на одного члена Вашої родини (включно з дітьми)?* грн.								
“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
2 377	3 398	3 321	2 342	1 897	1 901	1 659	1 494	1 149

* Респонденти мали назвати приблизну суму.

Якщо Ви втратите джерело доходу, на який час Вам вистачить Ваших заощаджень? % опитаних									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Менш ніж на півроку	27,2	20,3	30,3	29,3	31,2	28,2	16,4	13,9	9,7
Не маю заощаджень	24,5	9,8	13,4	25,2	26,5	22,6	51,2	50,7	62,7
На 1 місяць	15,9	14,4	20,4	17,3	15,3	16,1	20,6	23,9	17,3
На півроку - рік	9,6	16,3	16,9	8,1	8,4	10,5	3,7	3,2	2,1
На рік або більше	3,7	8,5	4,9	3,0	2,8	2,4	0,5	0,7	0,5
На кілька років	1,3	3,9	0,0	0,6	1,4	1,6	0,0	0,0	0,2
Важко відповісти	17,9	26,8	14,1	16,5	14,4	18,5	7,7	7,7	7,5

Що з наведеного Ви маєте?*
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	85,9	83,8	88,1	87,6	82,4	91,1	82,6	83,9	75,8
Інноваційні засоби комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	77,2	79,2	84,6	80,1	78,1	46,0	61,7	50,7	11,8
Комфортне житло	70,5	77,9	84,6	65,2	66,0	83,9	46,4	41,1	44,6
Автомобіль	41,4	64,9	53,1	38,2	38,6	37,1	24,3	22,5	9,2
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	40,6	42,2	62,9	51,6	46,0	10,5	26,6	21,4	1,6
Вільний час	39,6	27,3	36,8	36,7	33,3	65,3	29,8	31,6	57,7
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	28,2	47,4	36,8	23,4	31,9	25,8	9,2	5,5	3,5
Заміський будинок (дача)	18,1	27,9	31,5	15,5	13,0	20,2	12,4	9,8	9,0
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	17,5	37,0	25,0	16,5	12,6	13,6	13,5	4,1	3,5
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	16,2	32,5	25,2	14,6	12,6	8,9	9,0	3,0	2,1
Заощадження (депозитні вклади в банку; цінні папери; нерухомість, що приносить дохід тощо)	15,3	24,0	26,4	13,2	12,0	24,0	6,9	4,8	4,0
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	13,7	31,8	17,4	11,6	12,1	6,5	1,1	1,1	0,7
Страхові поліси (медичний, пенсійний, страхування життя)	12,3	14,9	19,4	13,0	11,1	12,9	5,0	5,2	3,6
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	11,6	16,2	9,8	12,2	16,3	8,9	14,5	6,8	3,2
Власна справа (бізнес)	9,1	59,1	5,6	3,0	3,3	2,4	1,1	0,9	0,6

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

У чому з наведеного Ви відчуваєте потребу?*
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	60,2	45,5	61,1	65,0	65,7	53,6	66,8	66,4	38,6
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	55,1	31,2	51,0	59,8	48,8	55,6	74,9	78,4	68,9
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	50,5	37,7	53,1	51,8	52,6	50,4	52,5	62,6	62,6
Заощадження (депозитні вклади в банку; цінні папери; нерухомість, що приносить дохід тощо)	49,0	46,1	44,8	52,1	47,9	38,7	55,9	53,8	49,2
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	42,0	32,5	42,0	44,8	46,3	40,8	43,8	48,0	35,4
Страхові поліси (медичний, пенсійний, страхування життя)	39,6	44,8	47,2	42,5	31,6	40,8	48,8	40,5	42,8
Автомобіль	35,6	20,8	28,7	36,1	43,3	27,4	41,2	43,6	28,0
Власна справа (бізнес)	32,2	14,9	33,6	34,1	32,9	29,8	40,9	30,9	21,0
Вільний час	31,9	48,1	41,7	32,1	37,5	15,3	36,9	32,5	13,2
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	30,2	20,1	21,5	26,5	31,6	29,0	47,0	50,0	26,7
Заміський будинок (дача)	30,0	26,0	31,5	34,6	28,4	26,6	38,5	30,2	25,4
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	24,3	23,4	27,1	25,5	25,6	16,9	26,4	23,9	17,2
Комфортне житло	20,8	12,4	9,1	26,4	20,5	11,2	43,0	42,0	35,2
Інноваційні засоби комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	6,9	7,1	5,6	6,7	6,0	12,9	17,4	18,2	23,5
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	5,4	5,8	7,0	4,7	6,0	2,4	10,0	8,0	9,4

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.



**Чи готові Ви відмовитися від частини пільг, якими Ви наразі користуєтеся
(субсидії, безкоштовний проїзд у транспорті, соціальні виплати тощо),
заради соціальної справедливості?**
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Так	9,6	6,5	9,7	8,3	7,9	17,6	7,4	3,2	10,4
Ні	13,3	6,5	4,8	9,6	12,6	44,8	17,2	15,9	58,5
Не користуюся жодними пільгами	69,7	80,5	77,9	75,6	74,0	23,2	72,6	75,5	18,8
Важко відповісти	7,4	6,5	7,6	6,5	5,6	14,4	2,9	5,5	12,3

Чи маєте Ви можливість дати хорошу освіту Вашим дітям або онукам?
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Так, маю можливість	31,9	54,2	39,9	29,3	31,6	24,8	9,2	8,6	2,9
Ні, не маю можливості	26,7	22,9	28,0	26,9	28,8	32,0	67,3	66,8	53,9
Не маю дітей (онуків) або вони вже не в тому віці, коли можна навчатися	23,9	15,0	16,8	23,0	21,4	29,6	12,9	13,9	34,2
Важко відповісти	17,5	7,8	15,4	20,8	18,1	13,6	10,6	10,7	8,9

Як найбільш вигідно й безпечно зберігати заощадження?
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Купувати нерухомість	41,8	40,3	41,7	48,2	38,6	28,2	36,7	29,2	16,1
Зберігати вдома валюту (долари, євро)	31,3	34,4	29,2	34,8	31,2	33,9	29,0	31,2	19,3
На депозитному рахунку в банку у валюті (долари, євро)	19,9	23,4	22,4	21,5	18,6	14,5	8,7	7,3	7,6
Зберігати вдома гривні	15,2	10,4	10,4	16,1	16,7	25,8	25,1	31,9	33,1
На депозитному рахунку в банку в гривнях	10,6	7,1	10,5	10,4	10,7	13,7	6,6	10,5	6,2
Зберігати вдома банківські метали та/або коштовності	9,7	11,7	12,6	8,4	10,7	11,3	4,5	5,9	4,6
Купувати банківські метали та/або коштовності і зберігати в банківському сейфі	9,6	9,7	6,3	9,4	8,8	8,9	5,0	4,5	1,9
Інвестувати в цінні папери	8,2	9,1	8,4	8,8	10,2	3,2	6,6	5,0	1,5
В орендованому в банку сейфі у валюті (долари, євро)	8,0	11,7	7,0	8,5	6,0	1,6	4,7	1,6	1,0
В орендованому в банку сейфі в гривнях	2,8	4,5	2,1	2,4	4,2	0,8	2,1	1,8	1,5
Інше	1,6	4,5	4,9	1,0	0,0	2,4	4,2	0,5	1,2
Важко відповісти	13,4	13,6	9,0	9,4	14,0	18,5	22,2	20,5	34,5

* Респондентам пропонувалося відзначити не більше трьох прийнятних варіантів відповіді.

РОБОТА І ВІЛЬНИЙ ЧАС

Вид зайнятості респондентів,
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Працюю на постійному місці роботи	53,6	9,7	76,4	80,9	77,7	0,8	72,8	73,0	1,6
Підприємець, власник бізнесу	10,2	87,7	1,4	0,6	1,9	0,8	0,5	0,0	0,1
Працюю на постійному місці роботи і займаюся підробітком	9,4	2,6	18,2	12,2	13,9	0,8	12,1	9,1	0,1
Пенсіонер	9,4	0,6	1,4	1,2	0,9	97,6	1,8	1,1	96,7
Студент/учень	5,2	0,6	0,0	0,4	0,5	0,0	0,0	0,2	0,0
Працюю від випадку до випадку	3,8	0,0	0,7	2,2	3,7	1,6	8,2	13,4	0,9
Веду домашнє господарство і не шукаю роботу	3,7	1,9	0,7	0,4	0,5	1,6	1,3	0,9	1,5
Я не працюю, живу не за свій рахунок	3,3	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4
Працюю на 2-х роботах позмінно	1,1	0,0	1,4	1,4	1,4	0,0	4,5	2,5	0,1
Інше	3,2	1,3	1,4	2,4	1,9	0,0	1,3	1,1	0,2

* Респондентам пропонувалося відзначити кілька варіантів відповіді.

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

% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Не маю потреби у додатковій роботі	36,4	50,3	46,2	34,3	34,7	40,3	23,2	22,0	40,3
Мені потрібен додатковий заробіток	36,3	26,8	33,8	37,8	38,9	29,0	51,7	58,5	19,0
Мені цікаво оволодівати новими знаннями, навичками, можливостями	7,9	8,5	8,3	9,2	7,4	1,6	6,6	4,5	0,9
Мені цікаво спілкуватися з новими людьми	4,6	3,3	2,1	4,1	5,1	8,9	4,5	2,0	3,4
Маю багато вільного часу	2,1	1,3	0,0	1,8	2,3	5,6	1,3	1,1	6,8
Не хочу займатися домашнім господарством (хатніми справами)	0,7	2,0	0,7	0,8	0,0	0,0	0,0	0,5	0,9
Інше	1,5	0,0	1,4	1,2	0,9	3,2	2,1	2,7	7,2
Важко відповісти	10,4	7,8	7,6	10,8	10,6	11,3	10,6	8,6	21,4

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

% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Шукати додаткову роботу	39,9	34,4	47,6	43,7	38,1	23,6	31,7	35,9	10,2
Шукати іншу роботу	17,9	14,9	19,3	20,2	19,5	8,9	21,1	22,3	4,0
Знизити потреби	17,4	18,8	11,0	14,5	18,6	39,0	24,3	16,4	44,8
Вимагати у керівництва підвищення зарплати	5,7	3,2	5,5	7,3	7,9	3,3	5,3	7,5	0,8
Заснувати власний бізнес	5,5	19,5	6,9	3,1	2,3	1,6	2,6	1,4	0,6
Емігрувати	3,0	1,9	0,7	3,5	3,3	2,4	4,7	1,1	0,4
Вимагати допомоги від держави	1,4	0,0	0,0	1,6	0,9	3,3	3,2	3,6	16,8
Здобувати гроші, порушуючи закон	0,5	1,3	0,0	0,4	0,5	0,0	1,1	1,1	0,3
Удатися до політичних форм протесту	0,5	1,9	0,7	0,2	0,5	0,8	0,3	1,6	1,1
Важко відповісти	8,2	3,9	8,3	5,5	8,4	17,1	5,8	9,1	21,0



СОЦІАЛЬНЕ САМОПОЧУТТЯ

Якою мірою Ви задоволені наведеними сторонами Вашого життя і життя суспільства?*

середній бал

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

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

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

Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні?

% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Так	33,8	40,9	40,3	33,4	31,6	18,7	16,9	10,9	7,3
Ні	45,9	38,3	41,7	47,2	48,4	58,5	73,4	71,8	77,1
Важко відповісти	20,3	20,8	18,1	19,4	20,0	22,8	9,8	17,3	15,6

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

% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Так	53,3	60,1	55,9	53,7	54,6	45,2	54,1	43,6	29,4
Ні	32,3	26,1	32,2	32,7	29,6	46,8	33,0	40,2	52,5
Важко відповісти	14,4	13,7	11,9	13,6	15,7	8,1	12,9	16,1	18,1

Який клас переважно визначає сьогодні в Україні...?

% опитаних

Етичні норми поведінки									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Вищий	14,3	11,7	11,8	14,0	15,2	17,7	14,0	15,2	13,7
Середній	61,7	64,3	59,7	62,8	59,9	60,5	43,3	36,6	31,8
Нижчий	6,7	8,4	6,9	6,3	7,4	4,0	22,4	18,9	16,5
Важко відповісти	17,3	15,6	21,5	16,9	17,5	17,7	20,3	29,3	38,0

Стандарти споживання									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Вищий	19,1	17,5	16,8	20,5	17,2	18,5	28,8	27,5	24,0
Середній	61,1	58,4	62,2	60,2	64,2	62,1	39,8	38,0	29,6
Нижчий	7,7	9,7	7,7	8,5	6,5	5,6	15,0	13,2	12,4
Важко відповісти	12,1	14,3	13,3	10,8	12,1	13,7	16,4	21,4	34,0

Взірці масової культури									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Вищий	18,6	14,3	16,1	17,2	22,9	18,4	18,2	24,5	17,1
Середній	58,6	60,4	64,3	60,6	57,9	57,6	44,9	41,8	33,3
Нижчий	9,6	11,7	7,7	9,1	7,9	8,0	19,3	9,8	14,2
Важко відповісти	13,1	13,6	11,9	13,2	11,2	16,0	17,7	23,9	35,3

Практику дотримання законів									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Вищий	22,2	22,7	18,2	23,2	25,6	22,0	27,2	21,6	20,7
Середній	53,8	54,5	56,6	55,3	51,6	49,6	35,4	32,7	25,9
Нижчий	10,0	7,1	9,1	9,4	7,0	13,8	19,8	20,7	19,2
Важко відповісти	14,0	15,6	16,1	12,0	15,8	14,6	17,7	25,0	34,2

Норми поведінки в бізнесі									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Вищий	44,3	35,5	41,7	47,0	48,8	43,9	47,5	43,6	37,1
Середній	40,9	49,7	40,3	39,7	36,3	41,5	30,9	29,8	24,0
Нижчий	2,6	3,9	3,5	1,6	3,3	0,8	5,8	3,0	4,1
Важко відповісти	12,2	11,0	14,6	11,8	11,6	13,8	15,8	23,6	34,8



Хто є головним платником податків в Україні?
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Середній клас	78,3	83,8	81,9	77,8	78,5	79,0	41,7	39,3	35,7
Нижчий клас	8,7	7,1	6,3	8,6	8,4	6,5	40,6	34,1	36,3
Вищий клас	3,7	1,9	6,3	4,1	4,2	2,4	5,8	7,0	3,8
Важко відповісти	9,3	7,1	5,6	9,4	8,9	12,1	11,9	19,5	24,2

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

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Так	32,8	37,7	35,4	32,7	31,2	28,2	33,6	30,0	23,2
Ні	23,1	20,1	23,6	21,5	26,5	27,4	23,5	14,8	18,0
Ніколи про це не думав	32,7	28,6	30,6	32,9	36,3	30,6	31,7	41,1	41,2
Важко відповісти	11,5	13,6	10,4	13,0	6,0	13,7	11,1	14,1	17,6

ЖИТТЄВІ ЦІННОСТІ

Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті?
% тих, хто обрав варіанти відповіді “дуже важливо” або “досить важливо”

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Хороші здібності	92,1	94,2	92,3	91,0	93,0	92,7	89,2	89,4	86,9
Наполегливо працювати	89,8	94,2	88,9	88,4	90,7	84,8	82,0	89,3	86,2
Самому мати хорошу освіту	88,6	87,1	90,9	89,2	89,7	85,6	87,4	85,0	82,3
Везіння	87,0	87,0	88,2	87,4	88,4	82,1	91,3	90,9	85,3
Потрібні знайомства та зв'язки	86,1	83,2	90,9	88,0	80,4	79,8	92,1	94,5	84,7
Бути честюлюбним	78,8	81,3	78,5	79,7	78,6	74,4	76,5	75,9	74,9
Добра репутація	75,8	83,2	78,4	76,0	76,0	66,4	71,5	72,9	69,6
Освічені батьки	65,1	57,4	73,6	67,9	64,2	54,8	63,2	65,9	62,0
Бути вихідцем з багатіїв	64,1	58,1	68,7	67,8	61,2	58,0	78,4	75,2	65,5
Проживати у великому місті	46,6	50,0	41,0	46,2	48,6	46,4	49,5	45,3	41,9
Бути нерозбірливим у засобах досягнення успіху	33,2	28,5	28,5	32,7	41,6	30,6	49,3	42,4	37,1
Належати до тієї чи іншої статі	21,0	18,7	15,3	24,4	20,3	17,7	34,6	23,4	20,7
Мати ту чи іншу національність	17,9	19,4	17,4	18,9	24,6	9,7	27,9	23,9	21,3

Чим обов'язково повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу?*
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Стабільний дохід, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	78,0	79,9	83,2	78,6	72,1	77,4	77,8	74,8	78,3
Комфортне житло	77,2	74,0	80,6	78,7	77,2	76,6	69,7	68,6	68,6
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	69,5	71,4	79,0	72,1	69,3	58,9	74,7	70,9	63,1
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	66,9	63,6	73,4	66,2	68,1	69,4	59,9	58,2	58,8
Автомобіль	64,9	64,3	66,4	65,2	66,2	60,8	57,5	60,5	56,9
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	63,7	72,7	71,3	63,5	61,9	56,0	66,8	64,8	62,6
Інноваційні засоби комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	63,0	62,3	68,5	63,5	63,7	57,3	62,0	58,0	53,7
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	61,3	54,5	66,0	66,1	60,5	54,8	58,3	57,3	54,7
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	58,0	62,3	64,3	61,5	54,4	47,6	61,7	60,1	53,3
Заощадження (депозитні вклади в банку; цінні папери; нерухомість, що приносить дохід тощо)	57,6	53,9	69,4	58,5	54,4	55,2	59,4	61,4	55,6
Страхові поліси (медичний, пенсійний, страхування життя)	47,5	54,5	57,6	49,4	39,5	46,8	53,3	48,4	45,2
Вільний час	42,5	42,2	54,9	44,2	41,4	40,0	40,1	35,9	33,0
Заміський будинок (дача)	41,3	39,0	48,3	44,2	39,5	38,7	42,2	41,8	38,4
Власна справа (бізнес)	40,0	59,1	37,5	40,4	30,7	33,6	47,5	50,9	43,0
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	29,9	29,9	39,6	32,7	27,0	21,8	33,0	35,0	26,5

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

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

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Високий рівень освіти	69,6	63,6	77,8	72,8	62,8	61,3	71,2	64,7	66,7
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	67,5	64,9	71,3	71,1	65,1	59,7	61,2	60,9	60,0
Високий культурний рівень	66,9	64,3	69,4	71,7	58,6	65,6	61,7	60,5	61,4
Самоповага, почуття власної гідності	65,9	72,1	71,3	67,1	60,6	57,3	59,4	55,0	55,9
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	65,0	66,2	75,7	68,1	64,7	53,2	66,5	63,2	59,2
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	63,6	64,9	69,4	69,7	57,7	52,4	64,1	56,4	58,2
Законотриманість	63,3	63,0	71,5	64,8	56,3	57,3	60,4	58,9	57,1
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	60,8	57,1	66,4	64,2	56,9	54,8	61,5	60,0	55,8
Терпимість, повага до інших	57,7	55,8	66,4	58,7	54,0	58,1	55,4	52,5	51,6
Здоровий спосіб життя	53,8	49,4	66,0	55,8	52,1	53,2	52,5	52,3	46,2
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	53,3	50,0	53,1	57,7	51,4	56,0	50,1	43,0	42,3
Рациональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими	48,6	46,1	53,8	50,5	47,9	46,0	49,9	43,2	40,2
Громадянська активність	47,1	50,6	56,9	47,8	41,4	48,4	46,4	43,7	39,5
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	47,1	40,3	55,6	49,9	48,4	48,4	45,9	41,1	39,7
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	40,9	39,0	46,5	41,1	42,6	37,1	37,7	33,6	32,0

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.



Які характеристики та якості Вам властиві?*

% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Самоповага, почуття власної гідності	77,3	74,7	77,6	78,5	74,9	83,9	70,7	66,6	67,3
Законослухняність	73,3	70,1	77,6	75,0	67,9	77,4	76,5	73,2	75,9
Терпимість, повага до інших	69,1	63,0	71,5	69,2	68,4	77,6	67,3	69,5	72,1
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	67,2	71,4	67,1	73,2	65,1	58,9	61,5	62,7	37,9
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	63,1	71,4	77,1	64,2	58,3	62,9	50,1	50,2	26,9
Високий культурний рівень	55,5	53,9	59,0	59,4	48,8	56,5	45,9	23,6	26,3
Здоровий спосіб життя	53,4	53,9	60,1	56,6	46,5	55,6	57,3	53,2	48,7
Високий рівень освіти	53,2	48,7	64,6	64,8	41,7	41,6	45,4	9,8	11,6
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	50,7	57,8	59,4	58,5	42,3	32,3	47,8	32,7	10,7
Рациональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстра- ції власної зверхності над іншими	44,3	48,1	47,6	48,1	44,4	46,8	48,5	41,8	38,3
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	41,5	44,8	53,5	54,1	25,1	32,8	43,8	6,8	9,7
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	38,9	47,4	42,4	38,7	37,7	41,1	37,7	30,2	20,5
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	29,5	31,2	36,4	27,4	26,5	30,6	27,4	22,5	17,2
Громадянська активність	27,1	37,7	34,0	24,8	24,7	29,0	24,5	17,3	15,8
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	23,1	21,4	26,6	20,0	27,9	12,9	17,7	16,4	6,2

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Яких характеристик і якостей Вам бракує?*

% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	31,9	30,7	35,7	32,1	33,5	28,8	40,9	37,3	39,2
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	29,2	30,5	33,3	32,4	26,9	27,4	30,9	24,3	18,7
Громадянська активність	27,7	24,7	28,5	29,3	30,2	23,2	30,1	23,9	18,8
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	26,5	27,3	29,9	27,5	27,3	25,8	30,9	20,7	17,0
Здоровий спосіб життя	23,5	26,0	23,6	23,6	28,8	18,4	20,5	21,6	17,4
Високий рівень освіти	23,1	26,6	18,8	18,9	27,4	19,4	30,9	43,2	25,3
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	19,7	20,1	17,4	16,1	25,6	10,5	23,2	28,0	16,8
Високий культурний рівень	18,7	20,8	21,0	18,9	16,7	12,9	26,4	27,3	19,1
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	17,6	10,4	22,4	14,7	21,9	13,7	23,5	30,7	17,7
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	16,7	10,4	11,8	18,3	18,1	12,0	24,8	20,0	31,0
Рациональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстра- ції власної зверхності над іншими	14,3	12,3	13,3	15,0	14,9	12,9	14,0	12,7	14,0
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	13,5	10,4	14,6	10,0	16,2	9,7	21,6	15,2	18,0
Терпимість, повага до інших	12,1	11,0	13,3	12,4	13,0	6,5	11,1	9,6	5,4
Законослухняність	8,5	9,1	8,3	9,4	11,6	4,0	6,9	6,6	4,1
Самоповага, почуття власної гідності	5,5	4,5	2,8	4,7	9,7	4,0	7,4	8,6	8,2

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

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

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Самоповага, почуття власної гідності	82,8	79,2	80,4	83,2	84,6	87,9	78,1	75,2	75,5
Законоступність	81,8	79,2	85,9	84,4	79,5	81,4	83,4	79,8	80,0
Терпимість, повага до інших	81,2	74,0	84,8	81,6	81,4	84,1	78,4	79,1	77,5
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	80,7	81,8	81,7	83,2	81,3	68,6	83,1	77,9	55,9
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	79,8	81,8	88,9	82,5	76,4	74,9	74,9	70,2	57,9
Здоровий спосіб життя	76,9	79,9	83,7	80,2	75,3	74,0	77,8	74,8	66,1
Високий рівень освіти	76,3	75,3	83,4	83,7	69,1	61,0	76,3	53,0	36,9
Високий культурний рівень	74,2	74,7	80,0	78,3	65,5	69,4	72,3	50,9	45,4
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	70,8	78,1	78,1	70,8	71,2	69,9	78,6	67,5	59,7
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдоскона- лення, підвищення кваліфікації	68,3	68,2	81,8	73,2	64,2	46,0	71,3	63,4	28,4
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	61,2	64,9	70,9	70,2	50,7	43,3	67,0	34,8	26,5
Рациональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстра- ції власної зверхності над іншими	58,6	60,4	60,9	63,1	59,3	59,7	62,5	54,5	52,3
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	56,0	58,5	66,3	54,9	53,8	56,4	58,3	43,2	34,2
Громадянська активність	54,8	62,4	62,5	54,1	54,9	52,2	54,6	41,2	34,6
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	52,3	51,9	59,9	52,4	54,8	40,3	48,6	40,7	24,9

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

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

“Коефіцієнти впливу”	Аспекти життєдіяльності	
Підприємці, які належать до “ядра” середнього класу		
0,353	Рівень свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень	
0,300	Рівень добробуту	
0,225	Стосунки в сім’ї	
Фахівці, які належать до “ядра” середнього класу		
0,274	Рівень свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень	
0,178	Становище в суспільстві, соціальний статус	
0,206	Стосунки в сім’ї	
0,125	Житлові умови	
0,107	Забезпечення соціальної справедливості в суспільстві	
Управлінці, які належать до “ядра” середнього класу		
0,368	Житлові умови	
0,281	Стосунки з людьми, які оточують	
0,195	Стан здоров’я	
0,157	Захищеність громадянських прав	
Кваліфіковані робітники, які належать до “ядра” середнього класу		
0,319	Рівень свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень	
0,301	Стосунки в сім’ї	
0,228	Рівень добробуту	
Пенсіонери, які належать до “ядра” середнього класу		
0,732	Забезпечення соціальної справедливості в суспільстві	

“Коефіцієнти впливу” – коефіцієнти регресії, які характеризують величину впливу окремих аспектів життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя загалом. Ці коефіцієнти можуть набирати значення від -1 до 1. Величина “коефіцієнта впливу” чисельно показує, наскільки задоволеність окремим аспектом життєдіяльності визначає задоволеність життям. Так, якщо “коефіцієнт впливу” дорівнює 0,125, це означає, що зростання задоволеності за цим аспектом життєдіяльності на 1 бал зумовлює зростання задоволеності тим, як складається життя загалом, на 0,125 бала. Наведені значення коефіцієнтів лише за тими аспектами життєдіяльності, які здійснюють значимий вплив на задоволеність життям загалом.



СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ЦІННОСТІ

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

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Рівність – це насамперед рівність можливостей виявити свої здібності і рівність усіх перед законом	65,2	71,4	67,4	65,2	61,4	58,1	55,9	57,0	51,7
Рівність – це насамперед рівність доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх	31,5	26,0	29,9	31,7	34,4	38,7	39,6	36,6	38,5
Важко відповісти	3,3	2,6	2,8	3,1	4,2	3,2	4,5	6,4	9,8
Головне, першорядне – це демократія, верховенство права (правосуддя)	41,9	40,6	52,1	41,7	39,5	32,3	44,9	43,7	37,5
Головне, першорядне – це сильна економіка	52,5	55,5	43,8	53,0	55,8	64,5	50,1	49,4	51,3
Важко відповісти	5,6	3,9	4,2	5,3	4,7	3,2	5,0	6,8	11,3
Краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам	40,3	52,6	37,1	38,4	38,1	40,3	31,9	29,5	25,0
Краще жити в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності	51,1	42,2	54,5	52,4	54,0	51,6	61,7	60,0	61,8
Важко відповісти	8,7	5,2	8,4	9,3	7,9	8,1	6,3	10,5	13,2
Відносини між людьми повинні визначатися традицією, “неписаними правилами”	29,6	29,9	32,6	28,9	32,1	25,8	26,9	23,2	26,2
Відносини між людьми повинні визначатися писаним правом (законом)	63,3	68,2	58,3	64,8	61,4	62,1	63,3	68,0	63,0
Важко відповісти	7,1	1,9	9,0	6,3	6,5	12,1	9,8	8,9	10,8
В Україні живуть різні спільноти, вони повинні мати право визнавати своїх героїв, свої свята, шанувати свої традиції. Це не є перешкодою для цілісності і єдності держави і громадянського суспільства	61,5	62,7	65,0	62,8	59,1	59,7	55,1	55,7	53,0
В Україні мають бути впроваджені одні й ті самі символи для всіх: герої, свята, традиції. У протилежному випадку Україна ніколи не буде єдиною цілісною державою	30,4	32,0	25,9	28,5	35,3	29,0	38,5	37,0	33,0
Важко відповісти	8,1	5,2	9,1	8,7	5,6	11,3	6,3	7,3	14,0
Держава повинна забезпечити всім громадянам пристойний рівень життя, хай не дуже високий, але всім	28,9	19,5	23,6	28,1	32,9	35,2	37,9	36,4	48,7
Держава повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя	66,8	76,0	73,6	68,4	62,5	53,6	56,8	59,8	43,1
Важко відповісти	4,4	4,5	2,8	3,5	4,6	11,2	5,3	3,9	8,2

СОЦІАЛЬНА ПОВЕДІНКА

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

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Зробили дорогі покупки (меблі; побутову техніку тощо)	41,7	44,2	55,6	41,3	41,9	31,5	30,9	28,0	14,6
Підвищили рівень освіти, кваліфікації, оволоділи іншою професією	31,6	25,3	38,9	38,4	20,0	4,0	21,6	14,1	1,3
Покращили житлові умови	30,2	37,7	46,5	29,3	30,2	20,2	15,8	14,3	10,1
Змінили місце роботи чи отримали підвищення	28,9	24,0	41,3	33,6	35,3	10,5	24,8	25,3	3,6
Підвищили матеріальний рівень життя	28,5	48,7	34,0	25,2	29,3	18,5	11,1	8,9	2,9
Придбали автомобіль	20,7	45,5	29,2	17,7	16,7	12,9	8,4	9,6	1,5
Побували за кордоном	14,5	21,4	24,3	12,6	11,2	3,2	5,5	3,9	1,6
Змінили місце проживання (переїхали до міста, або до іншого району чи області)	8,9	7,8	6,3	8,3	6,5	8,1	5,5	4,1	3,1
Оволоділи іноземною мовою	8,3	7,8	11,8	7,1	5,6	0,8	2,4	1,4	0,4
Започаткували власну справу (бізнес)	3,9	29,9	2,1	0,6	0,5	0,0	1,1	0,2	0,3
Інше	2,9	1,3	1,4	2,0	0,5	12,1	7,7	8,2	16,8
Важко відповісти	10,1	5,8	4,2	8,3	11,6	24,2	22,2	25,9	52,2

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

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

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Намагання жити, не порушуючи норми моралі									
Властиво всім або більшості з них*	64,1	63,6	70,1	65,5	62,8	63,4	63,1	58,6	53,1
Приблизно половині	17,5	17,5	11,8	17,2	18,1	18,7	13,5	13,2	15,9
Властиво меншості або нікому не властиво**	11,2	10,3	9,7	8,8	14,9	10,6	16,1	15,7	13,6
Важко відповісти	7,3	8,4	8,3	8,5	4,2	7,3	7,4	12,5	17,5
Намагання жити, не порушуючи закон									
Властиво всім або більшості з них*	59,7	61,7	66,0	60,0	52,7	63,4	59,2	54,2	50,7
Приблизно половині	18,6	20,1	12,5	17,1	21,8	17,1	12,1	14,6	15,0
Властиво меншості або нікому не властиво**	12,8	9,7	13,2	11,0	18,5	14,6	17,1	17,4	15,2
Важко відповісти	8,9	8,4	8,3	11,8	6,9	4,9	11,6	13,9	19,1
Прагнення захищати та втілювати в життя демократичні цінності									
Властиво всім або більшості з них*	42,1	35,3	46,9	41,5	44,1	48,0	45,7	37,0	31,6
Приблизно половині	28,6	34,0	28,7	28,0	29,3	24,0	16,4	19,8	17,7
Властиво меншості або нікому не властиво**	14,9	15,7	13,3	14,9	13,0	15,2	22,9	22,8	19,4
Важко відповісти	14,4	15,0	11,2	15,6	13,5	12,8	15,0	20,5	31,3
Активна громадянська позиція									
Властиво всім або більшості з них*	16,1	20,1	18,1	14,8	15,8	12,9	15,4	14,5	10,6
Приблизно половині	27,8	27,3	42,4	27,7	15,8	33,9	22,5	18,6	14,6
Властиво меншості або нікому не властиво**	48,9	42,9	34,0	52,2	57,2	46,0	55,0	51,4	55,2
Важко відповісти	7,2	9,7	5,6	5,3	11,2	7,3	7,1	15,5	19,5
Надання благодійної допомоги									
Властиво всім або більшості з них*	14,4	16,9	19,6	11,8	16,9	12,0	11,6	8,9	7,0
Приблизно половині	23,7	24,7	27,3	26,2	15,9	25,6	16,9	19,2	11,6
Властиво меншості або нікому не властиво**	55,2	50,6	48,3	56,1	58,8	52,8	67,0	60,7	63,5
Важко відповісти	6,7	7,8	4,9	5,9	8,4	9,6	4,5	11,2	18,0
Звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до/через впливових знайомих									
Властиво всім або більшості з них*	14,3	21,4	18,9	12,6	14,9	10,4	7,9	15,0	7,8
Приблизно половині	22,7	25,3	20,3	24,0	19,5	20,8	16,6	13,0	10,8
Властиво меншості або нікому не властиво**	49,0	40,9	49,7	50,0	49,7	52,0	65,5	55,2	55,4
Важко відповісти	14,1	12,3	11,2	13,4	15,8	16,8	10,0	16,8	26,0
Давання хабарів посадовим особам під час вирішення своїх проблем у державних чи інших установах									
Властиво всім або більшості з них*	8,5	13,6	14,7	6,5	7,9	8,0	7,4	13,9	7,1
Приблизно половині	14,1	15,6	10,5	13,4	19,4	11,3	12,7	11,6	9,5
Властиво меншості або нікому не властиво**	51,5	46,1	49,7	53,3	50,9	51,6	63,6	46,7	47,7
Важко відповісти	25,9	24,7	25,2	26,8	21,8	29,0	16,4	27,9	35,8
Участь у діяльності громадських і волонтерських об'єднань									
Властиво всім або більшості з них*	8,2	11,0	15,3	6,3	9,3	7,3	6,1	5,2	3,5
Приблизно половині	15,4	16,9	23,6	15,7	7,5	16,9	11,3	11,4	6,8
Властиво меншості або нікому не властиво**	69,3	65,0	54,9	72,5	73,4	69,4	76,5	70,5	71,1
Важко відповісти	7,0	7,1	6,3	5,5	9,8	6,5	6,1	13,0	18,7
Намагання різними способами ухилитися від сплати податків									
Властиво всім або більшості з них*	5,7	11,0	9,0	4,7	5,1	4,8	2,9	7,5	3,2
Приблизно половині	9,7	9,1	8,3	9,6	9,3	8,0	7,4	10,5	6,3
Властиво меншості або нікому не властиво**	60,0	57,1	58,3	60,3	62,5	59,2	71,8	56,6	55,8
Важко відповісти	24,6	22,7	24,3	25,3	23,1	28,0	17,9	25,5	34,7
Прагнення отримати хабар чи інші незаконні доходи									
Властиво всім або більшості з них*	4,8	7,8	6,9	4,2	5,2	2,4	4,0	6,3	5,0
Приблизно половині	9,4	6,5	10,4	8,9	13,0	12,1	11,1	8,9	5,6
Властиво меншості або нікому не властиво**	56,3	56,8	56,9	56,3	54,9	56,5	63,1	54,8	51,0
Важко відповісти	29,4	28,8	25,7	30,7	27,0	29,0	21,9	30,0	38,5

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

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



ГОТОВНІСТЬ ДО АСОЦІАЦІЇ, ГРОМАДСЬКА АКТИВНІСТЬ

Наскільки Ви в цілому довіряєте таким людям і суспільним інститутам?*

середній бал

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Сім'я	9,1	9,0	9,4	8,9	9,0	9,1	8,4	8,6	8,8
Родичі (але не сім'я)	8,2	8,0	8,1	8,0	8,2	8,3	7,5	7,8	8,1
Друзі	7,9	7,9	8,0	7,9	7,6	7,6	7,5	7,5	7,6
Сусіди	6,7	6,3	6,4	6,7	6,9	6,7	6,1	6,3	6,9
Колеги по роботі, навчанню, іншій організованій діяльності	6,1	6,1	6,1	6,0	6,1	6,1	5,5	6,0	5,6
Жителі Вашого міста чи села	6,0	5,6	5,9	5,8	6,2	6,3	5,5	5,7	6,0
Формальна чи не формальна організація, де Ви працюєте, навчаєтеся, займаєтеся іншою діяльністю	5,8	5,6	6,0	5,6	5,6	5,6	5,2	5,4	5,1
Українське суспільство в цілому	5,0	4,6	4,9	4,9	4,9	5,2	4,7	4,6	4,7
Місцева влада	3,9	3,4	3,5	3,9	3,8	3,9	3,5	3,3	3,5
Центральна влада України	3,8	3,4	3,8	3,8	3,6	3,8	3,3	3,1	3,1
Незнайома людина	3,7	3,5	3,4	3,8	3,6	3,6	3,7	3,4	3,6
Національний банк України	3,1	2,8	2,8	3,1	3,2	3,1	2,7	2,7	2,7
Страхові компанії	2,7	2,4	2,6	2,6	2,9	2,7	2,1	2,2	2,1
Комерційні банки	2,6	2,5	2,3	2,6	2,7	2,5	2,3	2,2	2,2

* За 11-бальною шкалою від “0” до “10”, де “0” означає – “зовсім не довіряю”, а “10” – “повністю довіряю”.

Індекс довіри

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Інтегральний індекс довіри	5,4	5,1	5,3	5,3	5,3	5,4	5,0	5,0	5,1
<i>Індекси довіри до:</i>									
найближчого соціального оточення	7,9	7,8	7,9	7,9	7,9	7,9	7,4	7,5	7,8
організацій та соціального оточення за місцем роботи чи навчання	6,0	5,8	6,0	5,9	5,9	5,8	5,3	5,7	5,4
суспільства в цілому	5,0	4,5	4,9	4,9	4,9	5,2	4,7	4,6	4,7
людей, які не належать до най- ближчого соціального оточення	4,9	4,5	4,6	4,8	4,9	4,9	4,6	4,5	4,8
державних і суспільних інститутів	3,2	2,9	3,0	3,2	3,2	3,2	2,8	2,7	2,7

Оскільки кожен профільний індекс будувався на основі різної кількості показників, для того, щоб показники за різними індексами могли бути порівнюваними, під час їх обчислення здійснювалося т.зв. нормування – шляхом поділу суми балів, отриманих за показниками, що належать до профільного індексу, на кількість показників.

Інтегральний індекс вираховувався як сума балів за профільними індексами (отриманими після їх нормування), поділена на кількість профільних індексів (тобто на 5, оскільки маємо п'ять профільних індексів). Інтегральний індекс та профільні індекси набувають значення від 0 до 10.

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

% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Потрібно бути дуже обережним у відносинах з людьми	59,6	66,7	60,8	56,5	61,4	60,8	62,0	64,1	56,5
Більшості людей можна довіряти	28,4	20,9	29,4	29,9	27,9	31,2	25,1	23,6	29,2
Важко відповісти	12,0	12,4	9,8	13,6	10,7	8,0	12,9	12,3	14,3

На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади?
% опитаних



Що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки?
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Управлінці-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Все одно ці гроші будуть розкрадені чиновниками	29,8	35,7	23,1	31,0	28,7	32,8	32,5	33,0	26,7
Гроші платників податків не крадуть, але розподіляють неправильно	21,3	22,7	16,0	23,6	24,7	18,5	18,5	15,5	13,6
У Вас відбирають чесно зароблені гроші	15,1	18,8	12,5	17,7	14,9	6,5	25,1	25,5	9,3
Ці гроші – запорука Вашого соціального захисту у майбутньому	13,2	13,0	18,9	13,6	12,6	12,9	11,1	9,5	8,3
Ці гроші повернуться до Вас та Ваших близьких через державну систему соціального забезпечення	11,9	9,7	16,7	11,6	8,4	14,5	10,3	8,9	8,9
Ви відчуваєте себе частинкою єдиної фінансової системи країни	11,7	11,7	19,6	12,2	13,5	8,9	10,8	13,2	6,3
Ви підтримуєте тих, хто потребує цих грошей більше, ніж Ви	8,4	12,3	6,9	9,4	6,0	7,3	6,6	8,2	3,9
Інше	2,9	1,3	4,2	2,6	0,9	6,5	1,3	0,9	3,6
Важко відповісти	10,0	7,1	5,6	6,3	9,3	17,6	10,0	11,8	32,3



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

Представник вищого класу									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Позитивно	66,8	67,5	67,1	65,6	76,3	56,0	50,9	49,5	44,4
Негативно	3,3	1,9	2,1	4,7	1,9	3,2	15,8	10,9	11,4
Байдуже	22,8	26,0	18,9	20,9	19,5	32,8	23,2	29,3	30,3
Важко відповісти	7,1	4,5	11,9	8,9	2,3	8,0	10,0	10,2	13,9
Представник середнього класу									
Позитивно	73,8	72,1	72,2	77,0	75,3	71,0	70,8	65,7	61,1
Негативно	0,7	0,6	0,7	0,6	1,9	0,8	1,3	3,0	1,7
Байдуже	22,6	26,0	20,8	19,9	20,9	24,2	24,7	26,6	29,5
Важко відповісти	2,9	1,3	6,3	2,6	1,9	4,0	3,2	4,8	7,6
Представник нижчого класу									
Позитивно	22,6	20,0	20,8	20,7	28,4	28,2	34,6	39,1	38,4
Негативно	35,1	37,4	34,7	40,0	30,7	29,8	21,1	12,5	11,7
Байдуже	29,0	30,3	24,3	25,6	28,8	32,3	37,7	39,1	37,0
Важко відповісти	13,4	12,3	20,1	13,8	12,1	9,7	6,6	9,3	12,9
Носій іншої культури									
Позитивно	24,3	22,7	21,5	23,0	27,3	26,4	21,8	23,7	21,9
Негативно	22,5	29,9	25,0	21,0	25,9	28,0	21,6	19,8	17,6
Байдуже	36,4	34,4	33,3	37,9	32,9	32,8	40,5	42,1	40,0
Важко відповісти	16,9	13,0	20,1	18,1	13,9	12,8	16,1	14,4	20,5
Прихильник іншої Церкви або релігії									
Позитивно	17,7	11,0	15,3	16,9	24,5	20,2	14,8	19,1	17,4
Негативно	27,8	35,7	27,1	28,0	31,0	25,0	28,5	27,6	25,9
Байдуже	37,2	38,3	36,8	36,6	32,9	39,5	37,2	38,5	38,9
Важко відповісти	17,3	14,9	20,8	18,5	11,6	15,3	19,5	14,8	17,7
Носій іншої мови									
Позитивно	28,0	24,7	28,5	24,8	36,7	28,2	22,4	27,3	22,6
Негативно	12,7	11,0	18,1	13,6	13,0	11,3	14,0	14,3	16,6
Байдуже	45,3	48,7	43,8	44,0	40,9	47,6	48,0	44,5	45,5
Важко відповісти	14,1	15,6	9,7	17,7	9,3	12,9	15,6	13,9	15,3
Громадянин іншої держави									
Позитивно	33,8	33,1	31,9	32,6	40,9	33,1	26,9	32,7	26,0
Негативно	11,1	9,7	15,3	12,6	8,4	12,1	14,5	11,8	15,0
Байдуже	39,6	39,6	38,2	38,1	39,5	39,5	43,3	39,5	41,8
Важко відповісти	15,5	17,5	14,6	16,7	11,2	15,3	15,3	15,9	17,2
Житель міста									
Позитивно	61,0	61,7	61,5	63,9	61,6	54,0	51,5	53,3	53,1
Негативно	0,9	0,6	0,0	0,4	2,8	0,8	2,1	0,7	1,4
Байдуже	34,6	35,1	35,0	31,8	33,8	39,5	41,4	41,7	40,3
Важко відповісти	3,5	2,6	3,5	3,9	1,9	5,6	5,0	4,3	5,2
Житель села									
Позитивно	39,1	32,5	36,4	40,0	42,6	40,0	40,7	46,0	46,7
Негативно	11,2	12,3	12,6	11,6	13,0	7,2	6,6	3,6	4,0
Байдуже	42,4	51,3	37,8	40,2	41,2	45,6	44,4	45,3	43,2
Важко відповісти	7,3	3,9	13,3	8,3	3,2	7,2	8,2	5,0	6,1

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

	“Ядро” середнього класу	Підприємці- ядро	Управлінці- ядро	Фахівці- ядро	Кваліфіковані робітники- ядро	Пенсіонери- ядро	Фахівці- нижчий клас	Кваліфіковані робітники- нижчий клас	Пенсіонери- нижчий клас
Представники середнього класу	4,2	4,2	4,2	4,2	4,1	4,0	3,3	2,9	2,8
Представники тієї національності, що й Ви	3,9	3,8	3,8	3,9	3,9	4,0	3,9	4,1	4,0
Жителі Вашого регіону	3,9	3,7	3,8	3,9	3,9	4,0	4,0	4,1	4,0
Представники робітничого класу	3,6	3,4	3,5	3,6	3,9	3,7	4,0	4,2	4,1
Представники нижчого класу	3,0	2,8	3,0	3,0	3,2	3,0	3,8	3,9	4,1
Представники вищого класу	2,5	2,6	2,4	2,5	2,6	2,2	1,7	1,6	1,4

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

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

До вищого класу									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Управлінці-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Ні, не маю	31,4	22,6	25,7	31,9	39,3	42,7	66,8	71,8	76,0
Маю 1-2 таких близьких знайомих	51,2	63,2	58,3	51,0	41,1	41,9	22,2	17,0	12,9
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	13,2	11,0	14,6	13,2	14,0	12,9	6,6	5,5	2,5
Важко відповісти	4,1	3,2	1,4	3,9	5,6	2,4	4,5	5,7	8,6
До середнього класу									
Ні, не маю	0,7	1,3	0,0	0,2	0,0	4,8	7,7	15,5	18,1
Маю 1-2 таких близьких знайомих	10,4	6,5	7,6	12,0	13,0	11,2	39,1	36,6	37,9
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	87,5	90,3	91,7	86,1	85,1	82,4	49,3	43,9	35,2
Важко відповісти	1,4	1,9	0,7	1,8	1,9	1,6	4,0	4,1	8,7
До робітничого класу									
Ні, не маю	1,8	2,6	0,0	1,8	2,8	3,2	0,3	0,2	1,2
Маю 1-2 таких близьких знайомих	16,8	14,9	20,8	16,3	15,8	17,6	8,7	5,5	10,4
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	78,1	79,2	77,8	78,3	76,3	76,8	87,9	92,7	82,6
Важко відповісти	3,3	3,2	1,4	3,5	5,1	2,4	3,2	1,6	5,8
До нижчого класу									
Ні, не маю	14,2	14,8	13,2	14,9	12,6	18,5	2,9	3,4	2,2
Маю 1-2 таких близьких знайомих	33,0	31,6	35,4	32,8	37,7	21,8	12,4	8,2	10,1
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	40,6	42,6	40,3	38,5	39,1	44,4	76,3	84,3	78,6
Важко відповісти	12,3	11,0	11,1	13,8	10,7	15,3	8,4	4,1	9,1
До числа людей, які можуть надати необхідну підтримку під час вирішення тих чи інших проблем по роботі, у взаєминах з органами влади тощо									
Ні, не маю	11,1	9,1	9,0	11,4	11,1	11,2	23,5	25,0	36,0
Маю 1-2 таких близьких знайомих	51,7	58,4	47,9	53,6	45,8	52,0	35,9	38,9	25,9
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	23,1	22,7	33,3	20,6	26,4	19,2	28,0	23,4	17,7
Важко відповісти	14,2	9,7	9,7	14,3	16,7	17,6	12,7	12,7	20,3

Ким Ви себе перш за все вважаєте?
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Управлінці-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Громадянином України	72,3	63,6	70,6	71,5	76,9	74,4	66,1	55,3	48,4
Мешканцем села, району чи міста, в якому Ви живете	13,2	12,3	11,9	15,9	12,5	10,4	16,9	22,4	30,7
Мешканцем регіону (області чи кількох областей), де Ви живете	6,6	8,4	9,8	5,9	6,9	4,8	10,1	12,7	9,9
Громадянином Європи	2,7	7,1	0,0	2,4	0,9	1,6	0,5	0,2	0,2
Представником свого етносу, нації	2,2	3,9	4,2	1,8	2,3	1,6	2,9	2,7	1,7
Громадянином світу	1,7	3,2	0,7	2,2	0,5	0,0	1,3	3,2	1,0
Громадянином колишнього Радянського Союзу	0,9	0,6	2,1	0,0	0,0	6,4	0,8	2,0	7,0
Інше	0,2	0,0	0,7	0,4	0,0	0,0	0,5	0,7	0,5
Не відповіли	0,1	0,6	0,0	0,0	0,0	0,8	0,8	0,7	0,6



Чи можна про Вас сказати, що Ви...? % опитаних									
Цікавитесь політикою									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Управлінці-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Так	64,3	71,9	75,5	62,7	64,8	71,0	57,3	53,5	56,8
Ні	31,6	23,5	19,6	33,6	30,1	28,2	40,1	42,4	37,7
Важко відповісти	4,2	4,6	4,9	3,7	5,1	0,8	2,6	4,1	5,5
Постійно слідкуєте за подіями політичного життя України									
Так	59,0	66,2	71,5	56,7	54,4	68,8	55,7	52,3	55,0
Ні	37,0	29,9	25,7	39,0	40,5	30,4	40,4	41,1	40,4
Важко відповісти	4,0	3,9	2,8	4,3	5,1	0,8	4,0	6,6	4,6
Маєте стійкі політичні переконання									
Так	44,7	50,0	51,4	45,6	40,0	50,8	41,3	34,8	39,2
Ні	43,8	35,7	39,6	45,2	51,6	35,5	50,5	55,9	49,7
Важко відповісти	11,5	14,3	9,0	9,2	8,4	13,7	8,2	9,3	11,0
Берете участь у діяльності громадських організацій									
Так	10,0	15,6	15,4	9,3	5,1	8,9	6,9	5,0	2,6
Ні	86,0	76,6	81,1	87,0	89,8	90,3	89,2	88,9	94,0
Важко відповісти	4,0	7,8	3,5	3,7	5,1	0,8	4,0	6,1	3,4
Чи можете Ви сказати, що Ви залучені до активної громадської діяльності? % опитаних									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Керівники-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Так	12,3	17,5	18,1	9,8	10,2	12,9	8,7	5,0	3,0
Ні	75,0	66,2	72,9	76,2	75,9	76,6	82,6	88,9	89,3
Важко відповісти	12,7	16,2	9,0	14,0	13,9	10,5	8,7	6,1	7,7
Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності або бере участь у діяльності громадських організацій									
“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Управлінці-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас	
15,4	20,1	23,6	13,8	10,7	14,5	11,3	7,7	4,1	
Чи берете (брали) Ви особисто участь у...? % опитаних									
Збиранні коштів на потреби військових формувань									
	“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Управлінці-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Так	48,0	53,6	59,4	47,4	40,7	47,6	33,0	33,9	22,7
Ні	50,7	43,8	39,2	51,8	57,9	52,4	65,7	65,5	76,9
Важко відповісти	1,3	2,6	1,4	0,8	1,4	0,0	1,3	0,7	0,4
Допомозі учасникам Майдану									
Так	29,8	35,7	23,1	28,5	29,8	24,2	25,3	19,1	9,4
Ні	68,8	61,7	75,5	70,3	67,9	75,8	73,7	80,5	90,2
Важко відповісти	1,4	2,6	1,4	1,2	2,3	0,0	1,1	0,5	0,4
Волонтерських акціях чи рухах									
Так	18,6	24,7	28,0	17,1	15,3	13,7	14,0	10,2	4,7
Ні	79,9	72,7	69,9	81,7	82,3	86,3	84,9	89,3	94,8
Важко відповісти	1,5	2,6	2,1	1,2	2,3	0,0	1,1	0,5	0,5
Допомозі учасникам Антимайдану									
Так	1,5	1,9	2,1	2,2	1,4	0,8	1,6	2,3	0,4
Ні	96,7	94,8	96,5	96,3	96,3	99,2	97,4	97,0	99,1
Важко відповісти	1,8	3,2	1,4	1,6	2,3	0,0	1,1	0,7	0,6

Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності, бере участь у діяльності громадських організацій або бере (брав) участь волонтерських акціях і рухах								
“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Управлінці-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
26,2	33,8	40,6	24,0	20,5	22,6	19,8	15,0	7,3

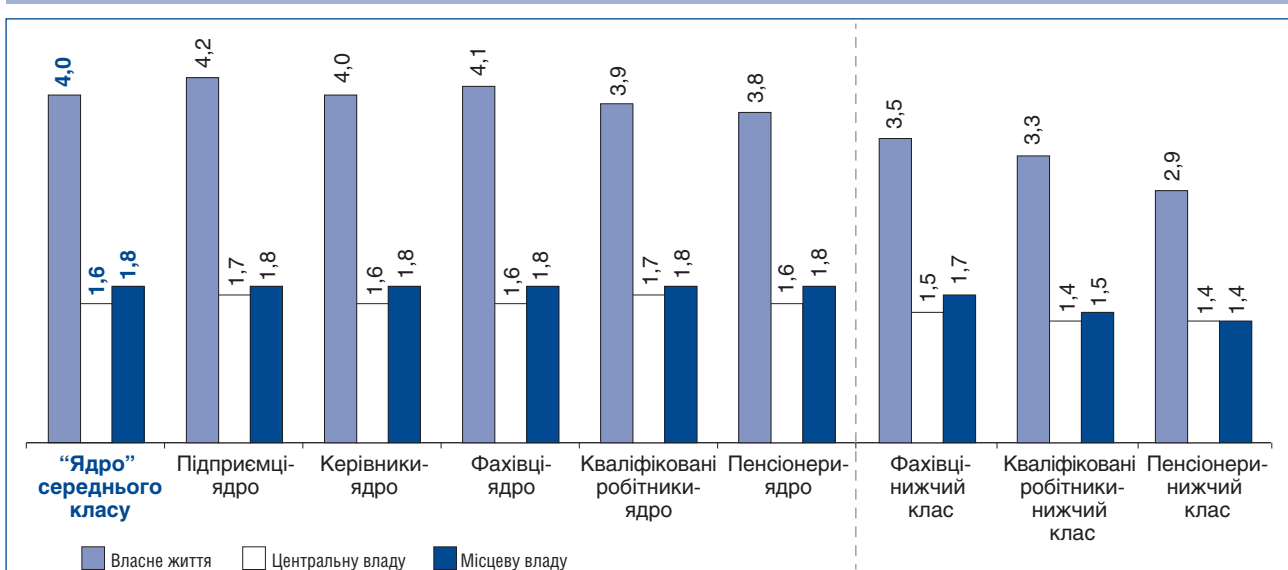
Якщо люди мають спільні цілі і хочуть їх досягти, як їм потрібно діяти, щоб досягти більшого ефекту?
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Управлінці-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Створити громадську організацію або приєднатися до вже існуючої	51,4	50,6	56,6	50,0	52,3	53,2	49,6	48,9	43,1
Діяти спільно неформально (не реєструючи цю діяльність і не створюючи організацій)	22,4	23,4	24,5	21,7	25,9	23,4	19,8	24,3	13,9
Діяти кожному індивідуально	8,2	9,7	2,1	10,4	7,4	5,6	6,6	3,9	5,2
Інше	5,0	7,1	4,9	5,3	3,7	4,8	3,4	3,2	4,1
Важко відповісти	12,9	9,1	11,9	12,6	10,6	12,9	20,6	19,8	33,8

Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об'єднань, партій?
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Управлінці-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Профспілка	7,8	0,0	9,7	14,8	5,6	0,8	8,7	6,4	0,6
Громадська організація	7,5	8,4	8,3	7,3	6,5	8,9	3,4	2,7	1,7
Спортивна організація	3,6	5,2	4,9	3,9	3,7	0,0	1,1	1,4	0,0
Політична партія	2,2	4,5	0,7	2,6	0,9	3,2	2,1	0,5	1,1
Релігійне об'єднання, громада	2,0	4,5	2,8	1,4	0,9	4,0	1,6	2,5	3,1
Наукове, освітнє об'єднання	2,0	0,6	1,4	3,5	0,5	0,0	1,1	0,2	0,3
Творча спілка	1,3	1,9	1,4	0,6	0,5	0,0	1,8	0,5	0,4
Інше	1,1	1,3	4,9	0,4	0,0	0,8	0,0	0,0	0,1
Ні, я не є членом жодного з громадських об'єднань	77,5	79,2	73,4	72,7	83,3	85,5	82,6	87,7	94,0

Якою мірою Ви впливаєте на...?*



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



Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності?
% тих, хто не залучений до громадської діяльності

	“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Управлінці-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Не маю потреби в цьому	60,0	54,4	63,8	59,3	64,2	61,1	67,1	65,5	60,0
Не маю можливості	25,9	34,0	22,9	27,6	21,8	25,3	19,5	19,9	28,5
Важко відповісти / не відповіли	14,0	11,7	13,3	13,1	13,9	13,7	13,5	14,6	11,5

У якому випадку у Вас може з’явитися потреба в активній громадській діяльності?
% тих, хто не залучений до громадської діяльності через відсутність потреби в ній

	“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Управлінці-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Якщо така діяльність принесе конкретну користь мені або моїй сім’ї	30,9	38,6	26,9	26,5	31,1	22,8	36,7	39,5	18,5
Якщо під загрозою опиниться життя, здоров’я або добробут моїх близьких і така діяльність буде сприяти ліквідації цієї загрози	25,7	26,8	25,4	27,8	18,1	21,1	19,9	33,2	19,8
Якщо така діяльність буде приносити конкретну користь суспільству	18,4	8,9	17,9	23,5	16,2	13,8	11,4	18,7	11,1
Якщо за це будуть платити гроші	18,1	12,3	13,4	17,4	26,7	3,5	19,0	26,1	11,5
Якщо така діяльність допоможе стати відомою людиною	2,1	1,8	1,5	1,3	1,9	0,0	1,9	0,4	2,7
Інше	6,4	14,3	14,9	4,8	3,8	8,8	1,9	4,7	8,7
Важко відповісти	16,2	14,3	13,4	15,7	12,3	34,5	12,4	7,8	32,7

До яких заходів Ви б вдалися для захисту Ваших порушених прав у першу чергу?*
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Управлінці-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Звернення до суду	51,4	56,5	60,8	51,3	50,7	50,8	37,2	31,1	28,1
Звернення до адвоката	40,6	48,1	47,2	40,4	36,7	36,3	23,2	19,3	15,0
Звернення до прокуратури	23,4	29,2	25,7	23,2	22,3	16,1	19,0	12,0	8,1
Звернення по допомогу у вирішенні проблеми до/через впливових знайомих	17,8	25,3	25,0	17,7	14,4	12,9	13,7	8,6	5,6
Звернення до органів влади (включно з народними депутатами та Президентом)	13,0	15,6	19,4	13,8	10,7	11,3	9,8	7,3	9,0
Звернення до Уповноваженого Верховної Ради з прав людини	5,6	6,5	5,6	5,1	6,0	5,6	3,2	2,3	2,1
Звернення до неурядових правозахисних організацій	5,6	8,4	7,6	5,5	6,5	3,2	5,3	6,4	3,4
Звернення до Європейського суду з прав людини	5,1	5,8	4,2	4,1	2,3	4,0	5,5	0,7	1,3
Звернення до міжнародних організацій	3,5	7,1	4,2	1,2	2,8	3,2	3,4	1,1	1,1
Проведення акцій непокорі (пікетування, голодування тощо)	3,4	3,9	4,9	2,4	4,6	4,8	2,1	1,6	1,5
Інше	2,3	0,6	4,2	2,8	1,4	0,8	3,7	4,5	3,3
Не вдавався б до жодних заходів	8,8	6,5	6,3	9,2	7,0	12,1	21,1	24,3	31,3
Важко відповісти	8,1	3,9	4,9	7,7	7,9	8,9	12,7	18,2	19,1

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Що краще – терпіти труднощі (матеріальні труднощі, утиск громадянських прав тощо) заради збереження в країні порядку, чи вийти на вулицю з протестом?
% опитаних

	“Ядро” середнього класу	Підприємці-ядро	Управлінці-ядро	Фахівці-ядро	Кваліфіковані робітники-ядро	Пенсіонери-ядро	Фахівці-нижчий клас	Кваліфіковані робітники-нижчий клас	Пенсіонери-нижчий клас
Терпіти труднощі заради збереження в країні порядку	30,4	27,3	38,9	30,5	31,0	42,7	34,8	38,4	50,5
Вийти на вулицю з протестом	47,6	48,7	41,7	46,6	48,6	42,7	43,3	41,4	22,9
Важко відповісти	22,0	24,0	19,4	23,0	20,4	14,5	21,9	20,2	26,6

СОЦІАЛЬНЕ ДИСТАНЦІЮВАННЯ ВІД НИЖЧОГО КЛАСУ ЯК МОТИВ СОЦІАЛЬНОЇ САМОІДЕНТИФІКАЦІЇ



Михайло МІЩЕНКО,
заступник директора соціологічної служби
Центру Разумкова

Умовою існування будь-якої соціальної спільноти є наявність у її членів мотивації віднесення себе до цієї спільноти. В іншому випадку це буде не спільнота, а лише певна штучно вирізнена аналітиками група. Цим насамперед і зумовлена необхідність дослідження мотивації віднесення себе індивідами до середнього класу.

Мотивацію віднесення до соціальної спільноти певною мірою можна назвати “ідеологією” цієї спільноти, оскільки вона відбиває пов’язані з цією соціальною групою ідеологеми та міфологеми, які відтворюють уявлення про її роль і місце в суспільному житті. Будь-яка соціальна спільнота оповита певним “соціально-міфологічним ореолом”, який визначає ставлення до неї як представників інших соціальних груп, так і представників самої групи.

У засобах масової інформації середній клас найчастіше описується як “прогресивно-перетворююча” соціальна спільнота. Якщо в марксистській літературі прогресивна роль пролетаріату визначалася тим, що йому “нічого втрачати, крім своїх ланцюгів”, то з точки зору ліберальної ідеології позитивна роль середнього класу, навпаки, пов’язана саме з тим, що йому є що втрачати. Два чинники – відносно високий економічний і соціальний статус та уявлення про “прогресивну соціальну функцію” середнього класу насамперед і зумовлюють соціальний престиж цієї спільноти і, відповідно – мотивацію віднесення себе індивідами до неї.

Метою цієї статті є розкриття одного з аспектів мотивації соціальної самоідентифікації частини представників середнього класу, а саме – самоідентифікації через дистанціювання від нижчого класу.

Це дослідження здійснювалося в межах проекту “Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних стандартів”¹. Завдання проекту передбачали аналіз соціальної та економічної поведінки таких груп респондентів: вищий клас, суб’єктивний середній клас, “ядро” середнього класу та його периферія, нижчий клас.

Вищий клас, суб’єктивний середній клас та нижчий клас виокремлювалися на основі самоідентифікації респондентів за відповіддю на пряме питання: “Якщо українське суспільство умовно поділити на три соціальні класи, то до якого класу Ви віднесли б себе?” (3-членна шкала: вищий, середній, нижчий класи). У суб’єктивному середньому класі виокремлені дві групи: “ядро” середнього класу та його периферія.

Критеріями віднесення до “ядра” середнього класу визначено наступні:

- Самоідентифікація респондента як представника середнього класу (середніх прошарків) за різних формулювань питання стосовно суспільного становища;

- Самооцінка рівня матеріального добробуту (не нижче самооцінки “в цілому на життя вистачає”);

- Рівень освіти (вища, незакінчена вища, середня спеціальна);

- Відчуття спільності інтересів з представниками середнього класу;

- Домінування серед представників найближчого соціального оточення представників середнього класу.

До периферії середнього класу віднесені ті представники суб’єктивного середнього класу, які не ввійшли до його “ядра”.

Предметом цього дослідження є група респондентів, які, відповідаючи на наведене вище пряме питання, віднесли себе до середнього класу та мотивували таку самоідентифікацію небажанням асоціювати себе з нижчим класом. Назвемо цю групу “особи з мотивацією дистанціювання від нижчого класу” й далі у тексті позначатимемо її як “група МД”.

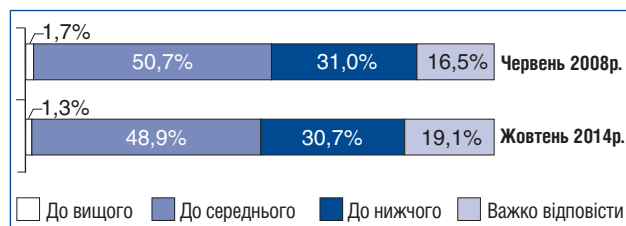
¹ Див.: Докладно результати виконання проекту див.: Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних норм і стандартів. Аналітична доповідь Центру Разумкова. – Національна безпека і оборона, 2014, №1-2, с.3-78.

Психологічний захист чи референтність?

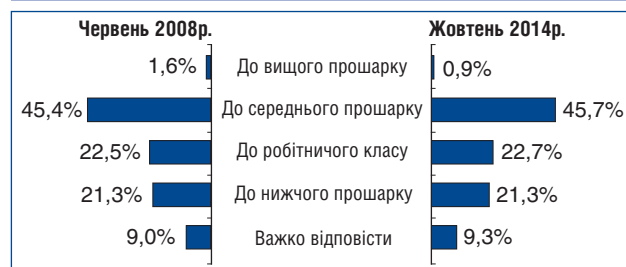
Насамперед слід визначитися, що саме спонукає таку самоідентифікацію. Найчастіше вважається, що вона пов'язана з механізмами психологічного захисту. Так, дією саме цих механізмів О.Симончук пояснює те, що у випадку застосування 3-членної шкали (вищий-середній-нижчий класи) до середнього класу відносять себе значно більша частка респондентів, ніж у випадку застосування 4-членної шкали (до якої, крім трьох зазначених категорій, також внесена категорія "робітничий клас" як "проміжна" між середнім і нижчим класами)². Зокрема, як приклад, дослідниця наводить одне з досліджень соціально-класової структури США, коли порівняння результатів застосування 3-членної і 4-членної шкали показало, що у випадку 4-членної шкали частка тих, хто відносить себе до середнього класу, знижується майже вдвічі.

Разом з тим, досвід застосування 3-членної і 4-членної шкал у двох дослідженнях Центру Разумкова³ показує, що принаймні в умовах України, зниження числа тих, хто відносить себе до середнього класу у випадку застосування 4-членної шкали порівняно із 3-членною шкалою є незначним – за результатами дослідження 2008р. – з 51% до 45%, а дослідження 2014р. – з 49% до 46% (діаграми "Якщо українське суспільство умовно поділити на три соціальні класи..." і "До якого прошарку суспільства Ви скоріше за все віднесли б себе?").

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



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



Тобто різниця між результатами цих досліджень є настільки невеликою, що дозволяє поставити під сумнів, чи вона зумовлена саме впливом психологічного захисту. Адже в будь-якому випадку подрібнення шкали, тобто внесення додаткової категорії неминуче має призводити до "переходу" до неї частини респондентів.

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

³ Перше з цих досліджень проведене в червні 2008р. (опитано 2016 респондентів віком від 18 років у всіх регіонах України, теоретична похибка вибірки не перевищує 2,3%), друге – у вересні-жовтні 2014р. (опитано 10 056 респондентів віком від 18 років у всіх регіонах України, за винятком Криму, теоретична похибка вибірки не перевищує 1%).

⁴ Докладно див.: Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних норм і стандартів..., с.7-8.

⁵ Докладно див.: Симончук Е. Средний класс: люди и статусы..., с.51-52.

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

	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
До вищого прошарку	0,3	-	0,5	0,0	0,1
До середнього прошарку	77,5	100	68,3	64,5	8,2
До робітничого класу	15,5	-	21,9	25,1	28,4
До нижчого прошарку	2,4	-	3,4	5,9	57,9
Важко відповісти	4,3	-	6,0	4,5	5,4

Так, у випадку застосування 4-членної шкали зменшується не лише частка тих, хто відносить себе до середнього класу, але й (причому помітно більшою мірою) тих, хто відносить себе до нижчого класу (за даними дослідження 2014р., їх частка знизилася з 31% до 21%).

Про те, що мотивація дистанціювання від нижчого класу не пов'язана лише з психологічним захистом, свідчать і результати самоідентифікації респондентів, які мотивують віднесення себе до середнього класу небажанням належати до нижчого класу, за 4-членною шкалою. Попри те, що, як зазначалося вище, застосування цієї шкали покликане, за задумом її розробників, дозволити респондентам, які відносять себе до середнього класу лише через небажання ідентифікувати себе як представників нижчого класу, віднести себе до робітничого класу, 6% представників групи МД, здійснюючи самоідентифікацію за 4-членною шкалою, віднесли себе до нижчого прошарку (при тому, що ідентифікуючи себе за 3-членною шкалою вони відносили себе до середнього класу)⁴.

Отже, цю ситуацію можна характеризувати радше як нестійку самоідентифікацію, тобто віднесення себе в різних ситуаціях, у випадках різних формулювань питання до різних соціальних груп. Саме ця обставина і спонукає дослідників соціально-класової проблематики виокремлювати "ядро" середнього класу, тобто тих представників суб'єктивного середнього класу, які, крім того, що відповідають певним об'єктивним критеріям належності до середнього класу (майновим та освітнім), мають також стійку соціальну ідентифікацію.

Для оцінки соціального статусу в дослідженнях Центру Разумкова використовувався також тест інтегральної самооцінки становлення людини в суспільстві: респонденти під час опитування відзначали, на якій сходинці (від 10 до 1) соціальної драбини вони, за власною оцінкою, перебувають. Позиції четверта-шоста за цією шкалою інтерпретувалися як такі, що відповідають "власне середньому" класу⁵.

Як видно з таблиці "У нашому суспільстві є групи...", самооцінка соціального статусу у групі МД є дещо нижчою, ніж загалом серед представників суб'єктивного середнього класу. Ті, хто оцінив свій статус четвертою-шостою позиціями, становили відповідно 61% і 67%, а ті, хто оцінив свій статус найнижчими позиціями (з 7 по 10), – відповідно 27% і 19%. Останні показники є близькими до суми тих, хто, відповідаючи на питання за 4-членною шкалою, відніс себе або до нижчого прошарку, або до робітничого класу (серед представників групи МД ця сума дорівнює 31%, а серед представників суб'єктивного середнього класу – 18%).

У нашому суспільстві є групи, що належать до вищих прошарків, і групи, що належать до нижчих прошарків суспільства. Якщо оцінювати становище людини в суспільстві за шкалою від 10 до 1, де бал “10” означає найнижче становище, а “1” – найвище, то яким балом за цією шкалою Ви б оцінили власне становище в суспільстві?

	Суб'єктивний середній клас	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
1-3	8,3	11,5	7,1	8,5
4-6	67,4	54,0	61,0	31,1
7-10	18,8	26,6	27,2	54,3
Важко відповісти	5,6	7,8	4,8	6,1
Середній бал	5,3	5,5	5,7	6,6

Отже, віднесення себе до середнього класу через небажання визнавати належність до нижчого класу не може бути пояснено лише дією механізму психологічного захисту. До того ж, дія цього механізму передбачає витіснення в підсвідомість реального мотиву (в цьому випадку – небажання належати до нижчого класу). Тому для респондентів, які вдаються до психологічного захисту, було б очікуваним називання якогось іншого мотиву, а не відкрите визнання небажання належати до нижчого класу.

Можна припустити, що віднесення себе до середнього класу може бути зумовлене ставленням до середнього класу як до референтної групи⁶. У такому випадку істотно змінюється “емоційний спектр” подібної мотивації – якщо розглядати мотивацію дистанціювання від нижчого класу як механізм психологічного захисту, то провідним мотивом тут є небажання бачити “об'єктивну реальність”, тобто об'єктивне соціальне становище, таким чином зменшуючи (але цілкомовно не долаючи) пов'язану з цим психологічну фрустрацію. Дистанціювання ж від нижчого класу внаслідок сприйняття середнього класу як референтної групи робить акцент на позитивному емоційному спектрі, а саме на формуванні соціальної мети – прагненні зрівнятися (почасти в реальних діях, а почасті в уяві) із соціальною групою, соціальних стандартів якої індивід прагне досягти.

Характеристики та особливості групи МД

Серед представників суб'єктивного середнього класу ті, що відносять себе до нього насамперед тому, що вважають принизливим належати до нижчого класу, становлять 13% (серед усіх опитаних – 7%) (таблиця “Чому Ви віднесли себе до середнього класу?”). Це досить велика група респондентів (639 осіб) – що дає змогу дослідити, чим вона відрізняється від інших груп опитаних.

Розглянемо соціально-демографічні особливості групи МД, а також відмінність чи подібність свідомості цієї групи порівняно з суб'єктивним середнім класом загалом та нижчим класом.

Якщо серед представників “ядра” середнього класу назвали мотивом самоідентифікації дистанціювання

Чому Ви віднесли себе до середнього класу? % опитаних

	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу
Маю середній рівень доходів	26,8	33,2	24,2
Просто я так себе відчуваю	23,7	22,0	24,3
Я хочу жити так, як живе середній клас в європейських країнах	16,5	14,4	17,4
Займаюся діяльністю, якою, як правило, займаються представники середнього класу	6,9	9,7	5,8
Маю високий рівень освіти (кваліфікації)	5,2	6,8	4,5
Не хочу відносити себе до нижчого класу, це принизливо	13,4	6,2	16,3
Мої друзі належать до середнього класу	3,0	3,0	3,0
Важко відповісти / Не відповіли	4,5	4,6	4,4

від нижчого класу 6%, то серед представників периферії середнього класу – 16%⁷. Разом з тим, та обставина, що 6% представників “ядра” середнього класу, маючи підстави віднести себе до середнього класу з огляду на своє відносно високе матеріальне становище і рівень освіти, все ж як головний мотив соціальної самоідентифікації насамперед обирають дистанціювання від нижчого класу, може бути пояснене тим, що загалом віднесення себе до будь-якої соціальної спільноти одночасно є актом дистанціювання від іншої спільноти. Крім цього, ті критерії, які дослідники вважають об'єктивно достатніми, щоб віднести (в умовах українського суспільства) індивіда до “ядра” середнього класу суб'єктивно багатьма людьми сприймається як аж ніяк недостатні, щоб вважати себе “повноцінним” представником середнього класу⁸ – тим більше, якщо враховувати ту обставину, що соціальні стандарти в Україні традиційно формуються під впливом соціальних стереотипів, сформованих у культурі розвинутих західних країн. А згідно з цими стереотипами, людина, чий доходи роблять проблематичним придбання холодильника чи телевізора, не може вважатися представником середнього класу.

Самооцінка матеріального становища та майнова забезпеченість. Частка групи МД є найвищою серед респондентів, яким їх доходів вистачає на харчування та на придбання необхідних недорогих речей (8%). Серед тих, кому грошей не вистачає навіть на необхідні продукти та серед тих, кому в цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку викликає труднощі, ця частка становить 6%. Серед тих, хто відповів, що в цілому живе забезпечено – 4% (діаграма “Частка МД”, с.82). Очевидно, це пов'язано з тим, що ті, кому не вистачає доходів навіть на харчування, рідше відносять себе до середнього класу, а в групах з вищими доходами меншою мірою виражена мотивація віднесення себе до середнього класу лише через бажання дистанціюватися від нижчого класу.

⁶ Референтна група – соціальна група, яка виступає для індивіда як зразок для наслідування, до якої він прагне належати або хотів би належати (навіть якщо не має такої можливості). Див.: Головаха Е. І. Референтная группа. – Социологический справочник, Киев, 1990, с.347-348.

⁷ Загалом серед респондентів, які мотивують власну самоідентифікацію як представника середнього класу тим, що вважають принизливим відносити себе до нижчого класу, 13% належать до “ядра” середнього класу, а 87% – до його периферії.

⁸ Наприклад, самооцінка рівня добробуту своєї родини як “у цілому на життя вистачає, але придбання речей тривалого вжитку, таких як меблі, холодильник, телевізор, уже викликає труднощі”.



Частка МД,
залежно від самооцінки рівня добробуту родини, %



Представники групи МД рідше, ніж загалом представники суб'єктивного середнього класу, зазначають наявність: стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя та робити заощадження (9% і 20%, відповідно); роботи, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується (22% і 29%, відповідно); власного бізнесу (2% і 7%, відповідно), заощаджень⁹ (6% і 12%, відповідно); можливості користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї (6% і 14%, відповідно), платними освітніми послугами (6% і 12%, відповідно), комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном (2% і 10%, відповідно) та іншими матеріальними та соціальними благами (таблиця "Що з наведеного Ви маєте?").

За багатьма показниками матеріального добробуту представники групи МД не відрізняються від периферії середнього класу. Водночас вони мають помітно кращі показники, ніж представники нижчого класу, наприклад: наявність комфортного житла (відповідно 58%, 58% і 42%), інноваційних засобів комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет) (відповідно 57%, 61% і 32%), автомобіля (відповідно 29%, 31% і 15%), роботи, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується

(відповідно 22%, 24% і 10%). За іншими показниками (наприклад, можливість користування платними медичними послугами – відповідно 6%, 12% і 5%, наявність заощаджень – відповідно 6%, 11% і 4%) і показниками бізнес-активності (наявність власної справи (бізнесу) – відповідно 2%, 6% і 2%) представники цієї групи практично не відрізняються від нижчого класу.

Вікова і гендерна структури. Якщо порівнювати вікову та гендерну структуру представників групи МД і суб'єктивного середнього класу загалом, то насамперед слід відзначити **вищу частку у групі МД людей старшого віку (60 і більше років) та жінок**. Значною мірою це пов'язане з нижчим рівнем доходів як людей літнього віку, так і жінок – що актуалізує вибір мотивації дистанціювання від нижчого класу під час самоідентифікації як представника середнього класу (таблиці "Вік респондентів" та "Стать респондентів"). Якщо за гендерною структурою група МД не відрізняється від нижчого класу, то за віком – від периферії середнього класу, відрізняючись від нижчого класу значно меншою часткою осіб старшого віку та, відповідно – вищою часткою представників молодших вікових груп. Частка респондентів віком від 50 років і старших

Що з наведеного Ви маєте?*
% опитаних

	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	83,3	85,9	82,2	81,3	78,2
Наявність інноваційних засобів комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	65,6	77,2	60,9	56,9	31,8
Комфортне житло	61,9	70,5	58,4	57,9	42,0
Автомобіль	33,7	41,4	30,5	28,6	15,3
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	29,1	40,6	24,4	21,6	9,7
Наявність вільного часу	39,9	39,6	40,1	39,0	46,9
Наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	20,4	28,2	17,3	9,4	4,8
Заміський будинок (дача)	16,6	18,1	16,0	14,5	9,0
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	13,6	17,5	12,0	6,1	5,1
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	11,9	16,2	10,2	6,0	3,4
Наявність заощаджень (депозитні вклади в банку; володіння цінними паперами; нерухомість, що приносить дохід тощо)	12,2	15,3	10,9	6,1	4,3
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	9,5	13,7	7,7	2,1	1,2
Наявність страхових полісів (медичного, пенсійного, страхування життя)	10,3	12,3	9,5	7,3	3,9
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	10,8	11,6	10,5	7,6	6,2
Власна справа (бізнес)	7,1	9,1	6,2	2,4	1,6

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

⁹ Депозитних вкладів у банку, володіння цінними паперами; нерухомості, що приносить дохід.

становить у цих групах 37% і 61%, а респондентів віком менше 40 років – 44% і 25%, відповідно.

Освітня структура. Частка тих, хто має вищу або незакінчену вищу освіту, у групі МД є нижчою, ніж серед представників суб'єктивного середнього класу загалом (32% і 45%, відповідно), однак, помітно вищою, ніж серед представників нижчого класу (22%) і статистично значимо не відрізняється від цього показника для представників периферії середнього класу (36%) (таблиця “Освіта респондентів”).

Соціально-професійна належність. Що стосується відмінностей в належності до соціально-професійних груп, то представники групи МД відрізняються від суб'єктивного середнього класу загалом нижчою сумарною часткою професій, які вимагають високого освітнього рівня (фахівці, управлінці) і вищою часткою представників робітничих професій і пенсіонерів (таблиця “Соціальний статус респондентів”). Порівняно з нижчим класом, серед представників групи МД більшою є частка професій, що вимагають високого освітнього рівня, та кваліфікованих робітників, натомість меншою є частка пенсіонерів.

Вік респондентів, % опитаних					
	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
18-29 років	27,1	29,1	26,3	25,0	12,1
30-39 років	21,8	25,9	20,2	19,4	13,3
40-49 років	17,5	19,9	16,5	18,2	13,9
50-59 років	16,5	15,8	16,8	15,2	20,2
60 років і старші	17,1	9,4	20,3	22,2	40,5

Стать респондентів, % опитаних					
	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Чоловіча	46,9	49,3	45,9	42,4	42,2
Жіноча	53,1	50,7	54,1	57,6	57,8

Освіта респондентів, % опитаних					
	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Початкова або неповна середня	3,4	0,0	4,7	6,4	11,2
Середня	19,7	0,0	27,7	25,6	32,9
Середня спеціальна	31,6	31,8	31,6	35,8	33,1
Вища або незакінчена вища	45,0	68,2	35,5	32,0	22,5
Важко відповісти	0,4	0,0	0,5	0,1	0,3

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 сільсько-господарські робітники	7,2	2,1	6,3	3,2	7,6	7,6
Студенти та учні	4,2	9,1	5,6	4,8	5,9	1,3
Домогосподарки	5,7	5,7	6,1	4,6	6,7	4,8
Пенсіонери	28,0	13,3	18,2	8,7	22,1	44,6
Непрацездатні (в т.ч. інваліди)	0,8	1,1	0,4	0,3	0,4	1,5
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, що займаються індивідуальною підприємницькою діяльністю; фермери.

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



Міжгенераційна відтворюваність і мобільність. Серед представників групи МД істотно вищою, порівняно з суб'єктивним середнім класом, є частка тих, чий батьки (в той період життя, коли респонденти були дітьми) належали до робітничого класу – 40% і 53%, відповідно (таблиця “До якої соціальної групи можна віднести Ваших батьків...?”). За цим показником вони не відрізняються від нижчого класу (53%). Разом з тим, частка тих, чий батьки належали до нижчого класу, є практично так само низькою, як і загалом серед представників суб'єктивного середнього класу (6% і 5%, відповідно) та істотно нижчою, ніж серед представників нижчого класу (23%). Частка тих, чий батьки належали до середнього класу, в цих трьох групах становить 34%, 48% і 17%, відповідно.

Отже, можна констатувати, що мотивація дистанціювання від нижчого класу у представників групи МД значною мірою пов'язана з тим, що за соціальним походженням вони переважно належать до соціальних груп, вищих за соціальним статусом за нижчий клас, і належність чи самовіднесення до нього означали б для більшості з них опускання на нижчі соціальні позиції, ніж мали їх батьки, тобто було б для них очевидним показником життєвої невдачі, соціального аутсайдерства. Разом з тим, висока частка тих, чий батьки належали до робітничого класу, і відносно низька частка тих, чий батьки належали до середнього класу, могла послужити одним з чинників, що обумовили відносно низький соціальний статус представників цієї групи.

Те ж саме стосується й освітнього рівня батьків представників цієї групи – він є нижчим, ніж у представників суб'єктивного середнього класу загалом. Наприклад, частка тих, чий батьки мали вищу або неповну вищу освіту, становить у цих групах відповідно 15% і 24%, і статистично значимо не відрізняється від цього показника серед представників нижчого

класу (13%) (таблиця “Яким був рівень освіти Ваших батьків...?”).

Задоволеність життям та його окремими аспектами. Рівень задоволеності представників групи МД багатьма аспектами свого життя та життям загалом є нижчим, порівняно з суб'єктивним середнім класом у цілому. Найбільш вираженими є відмінності у рівні задоволеності добробутом, можливостями реалізації здібностей, самореалізації, самоствердження, роботою, становищем у суспільстві, соціальним статусом, перспективами на майбутнє, можливостями покращити своє становище, можливістю здобути освіту або дати необхідну освіту дітям (онукам), можливістю задовольняти культурні запити і потреби, можливістю повноцінно проводити дозвілля, свободою дій щодо прийняття важливих життєвих рішень (таблиця “Якою мірою Ви задоволені...?”).

Отже, можна констатувати, що для представників групи МД характерною є нижча (порівняно із суб'єктивним середнім класом загалом) задоволеність рівнем матеріального добробуту, соціальними можливостями та перспективами. Рівень задоволеності матеріальним добробутом і соціальними можливостями представників МД є “проміжним” між показниками суб'єктивного середнього та нижчого класів, хоча за багатьма показниками він все ж дещо ближчий до нижчого класу.

Низька задоволеність соціальними перспективами підтверджується й відповідями на пряме питання стосовно соціальних перспектив: – представники групи МД бачать свою соціальну перспективу в Україні значно рідше, ніж загалом представники суб'єктивного середнього класу (19% і 28%, відповідно) – хоч і частіше, ніж представники нижчого класу (11%) (таблиця “Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні?”).

До якої соціальної групи можна віднести Ваших батьків (у той період їх життя, коли Ви були дитиною)? % опитаних					
	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
До вищого класу	1,4	1,5	1,3	0,4	1,2
До середнього класу	48,0	63,6	41,6	34,2	16,8
До робітничого класу	40,3	29,3	44,8	53,0	53,3
До нижчого класу	4,6	1,8	5,7	5,9	22,5
Важко відповісти	5,7	3,7	6,6	6,5	6,2

Яким був рівень освіти Ваших батьків?*					
	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Початкова освіта (менш ніж 7 класів)	7,0	3,4	8,5	7,7	17,4
Неповна середня (менш ніж 10 класів)	6,4	2,8	7,8	10,7	13,5
Середня освіта	25,8	20,0	28,2	28,7	30,7
Середня спеціальна (технікум тощо)	32,8	37,1	31,1	34,9	19,9
Незакінчена вища (3 курси і більше)	2,9	3,8	2,5	3,3	1,6
Вища	20,6	30,8	16,5	11,4	10,9
Не знаю, важко відповісти	4,4	2,2	5,3	3,3	5,9

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

Якою мірою Ви задоволені такими сторонами Вашого життя і життя суспільства?*
середній бал

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

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

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

Життєві цінності

Ціннісні орієнтації: когнітивний аспект. Як можна бачити з таблиці “Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті?” (с.86), відповіді на це питання відбивають поширені в суспільстві стереотипи стосовно того, що є важливим для суспільного успіху, і мало відрізняються в різних соціальних групах. Так само, як і загалом представники суб'єктивного середнього й нижчого класів, представники групи МД

найчастіше називають необхідність мати хороші здібності, освіту, наполегливо працювати, мати везіння, потрібні знайомства і зв'язки, бути честолюбним, мати добру репутацію, бути вихідцем з багатой сім'ї, мати освічених батьків (перелічене називають від 66% до 91% представників групи МД).

Респондентам також ставилися питання про те, якими, на їх думку, матеріальними благами, а також особистісними якостями та характеристиками

Чи бачите Ви свою соціальну перспективу зараз в Україні?
% опитаних

	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Так	27,5	33,8	24,9	19,2	10,5
Ні	51,5	45,9	53,8	62,8	74,5
Важко відповісти	21,0	20,3	21,2	18,0	14,9



Що з наведеного є необхідним для досягнення успіху в житті?
 % тих, хто дав відповідь “дуже важливо” або “досить важливо”

	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Мати хороші здібності	91,0	92,1	90,5	91,3	89,5
Наполегливо працювати	89,3	89,8	89,1	89,4	87,3
Самому мати хорошу освіту	87,3	88,6	86,9	89,4	85,1
Мати везіння	86,2	87	85,8	89,1	87,7
Мати потрібні знайомства, зв'язки	85,7	86,1	85,4	87,9	88,5
Бути честолюбним	78,4	78,8	78,3	82,6	76,0
Мати добру репутацію	74,3	75,8	73,6	77,4	71,1
Бути вихідцем з багатії сім'ї	63,2	64,1	62,9	67,4	71,2
Мати освічених батьків	63,0	65,1	62,1	66,3	64,7
Проживати у великому місті	44,4	46,6	43,5	43,0	45,9
Бути нерозбірливим у засобах досягнення успіху	32,1	33,2	31,6	33,3	41,3
Належати до тієї чи іншої статі	19,9	21	19,6	18,9	24,5
Мати ту чи іншу національність	18,2	17,9	18,2	17,3	23,2

повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу. Опитані мали робити вибір із двох списків – до першого з них були внесені матеріальні об'єкти, до другого – особистісні та соціальні якості та характеристики – самоповага,

громадянська активність, законслухняність тощо (таблиці “Чим обов'язково повинна володіти людина...?” та “Якими характеристиками та якостями повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу?”).

Чим обов'язково повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу?*
 % опитаних

	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном	67,5	69,5	66,7	76,1	66,5
Наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження	75,5	78,0	74,5	75,7	78,1
Комфортне житло	73,4	77,2	71,8	69,9	69,4
Можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім'ї	63,0	63,7	62,8	69,9	63,6
Автомобіль	61,6	64,9	60,2	63,6	58,0
Наявність інноваційних засобів комунікації і праці (комп'ютер, Інтернет тощо)	61,9	63,0	61,4	62,6	57,7
Предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо)	64,5	66,9	63,5	62,5	59,1
Наявність заощаджень (депозитні вклади в банку; володіння цінними паперами; нерухомість, що приносить дохід тощо)	58,4	57,6	58,7	61,9	57,9
Можливість користуватися платними освітніми послугами для всієї сім'ї	56,8	58,0	56,3	59,7	56,5
Робота, що відповідає кваліфікації та відповідно оплачується	59,5	61,3	58,8	56,9	56,4
Наявність страхових полісів (медичного, пенсійного, страхування життя)	46,7	47,5	46,3	53,1	47,8
Власна справа (бізнес)	41,4	40,0	41,9	45,6	45,7
Заміський будинок (дача)	41,4	41,3	41,4	45,5	39,9
Наявність вільного часу	39,7	42,5	38,6	38,4	35,5
Користування кредитами (на житло, авто тощо)	29,4	29,9	29,2	32,5	29,3

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Якими характеристиками та якостями повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу?*
% опитаних

	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	63,4	65,0	62,8	69,0	60,6
Високий рівень освіти	65,6	69,6	64,0	65,0	66,7
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	65,3	67,5	64,4	63,2	59,8
Самоповага, почуття власної гідності	63,1	65,9	62,0	61,3	56,7
Законослухняність	60,7	63,3	59,7	60,5	57,8
Високий культурний рівень	63,2	66,9	61,7	60,3	60,9
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	62,5	63,6	62,0	59,5	59,1
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	58,9	60,8	58,1	57,2	57,1
Терпимість, повага до інших	55,6	57,7	54,8	53,9	52,3
Здоровий спосіб життя	51,2	53,8	50,2	51,0	47,8
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	47,4	53,3	45,0	45,4	43,4
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	43,7	47,1	42,2	42,3	40,7
Рациональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими	46,4	48,6	45,6	41,7	41,9
Громадянська активність	44,6	47,1	43,6	40,2	41,0
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	36,7	40,9	34,9	36,9	32,5

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Матеріальні цінності. Відповідаючи на питання “Чим обов’язково повинна володіти людина, щоб її можна було віднести до середнього класу?”, представники групи МД найчастіше називають ті ж самі матеріальні цінності, що й загалом представники суб’єктивного середнього класу та нижчого класу (наявність стабільного доходу, який дозволяє забезпечити високий рівень життя, а також робити заощадження, комфортне житло, предмети тривалого користування (побутова техніка, меблі тощо), автомобіль, можливість комфортно проводити відпустку, в т.ч. за кордоном, користуватися платними медичними та оздоровчими послугами, наявність інноваційних засобів комунікації і праці тощо).

Однак, слід зазначити, що до небагатьох показників матеріального добробуту, частота називання яких представниками цієї групи є статистично значимо вищою, ніж представниками суб’єктивного середнього та нижчого класів, належать можливість комфортно проводити відпустку (76% і 68%, відповідно) і можливість користуватися платними медичними та оздоровчими послугами для всієї сім’ї (70% і 63%, відповідно). Тобто ті характеристики, наявність яких у себе представники цієї групи відзначають рідше, ніж загалом представники суб’єктивного середнього класу: так, можливість комфортно проводити відпустку мають лише 2% представників групи МД, а користуватися платними медичними та оздоровчими послугами – 6%. До того ж, вони належать до найбільш значимих для представників аналізованої групи характеристик приналежності для середнього класу. Наведене можна розглядати як прояв депривації, як ознаку того, що представники цієї групи відчувають високу суб’єктивну потребу в тому, чим переважна більшість з них не володіють.

Особистісні якості як цінності. Серед особистісних і соціальних якостей і характеристик, якими повинна володіти людина, щоб її можна було віднести

до середнього класу, як представники групи МД, так і представники суб’єктивного середнього та нижчого класів загалом найчастіше називають прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх здоровому способу життя та вмінню постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень, власний високий рівень освіти, прагнення добробуту за рахунок власної праці, самоповагу, почуття власної гідності, законослухняність, високий культурний рівень, упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави, прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації.

При цьому прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків) – це єдина характеристика, рівень суб’єктивної значимості якої для представників групи МД є вищим, ніж для представників суб’єктивного середнього класу загалом. Висока суб’єктивна значимість можливості дати гарну освіту дітям і внукам, поряд із нижчим (порівняно з суб’єктивним середнім класом загалом) власним освітнім рівнем, відносно низьким рівнем задоволеності можливістю здобути освіту або дати необхідну освіту дітям (онукам) може відбивати переконання значної частини представників цієї групи в тому, що саме недостатній освітній рівень не дозволив їм самим досягти бажаного соціального статусу.

Самооцінка вираженості соціальних якостей і характеристик. Респонденти оцінювали вираженість у себе вищезгаданих якостей та характеристик (таблиця “Якими характеристиками та якостями Ви володієте?”, с.88). Представники групи МД, так само як і загалом представники суб’єктивного середнього класу, найчастіше відповідають, що їм притаманні самоповага, почуття власної гідності, терпимість, повага до інших, законослухняність, прагнення добробуту за рахунок власної праці (ці якості називають понад 60% представників обох груп).



Якими характеристиками та якостями Ви володієте?*					
	% опитаних				
	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Самоповага, почуття власної гідності	76,1	77,3	75,6	76,6	68,0
Терпимість, повага до інших	69,7	69,1	70,0	72,1	68,5
Законоступність	73,7	73,3	73,9	70,6	73,9
Прагнення добробуту за рахунок власної праці	62,1	67,2	60,0	61,0	48,5
Здоровий спосіб життя	52,8	53,4	52,5	52,0	49,6
Упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави	56,4	63,1	53,7	51,0	37,3
Рациональні потреби, відсутність прагнення до розкошів, демонстрації власної зверхності над іншими	41,9	44,3	41,0	44,0	39,8
Високий культурний рівень	45,6	55,5	41,6	41,6	28,1
Прагнення до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації	42,0	50,7	38,4	33,2	22,9
Прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх вести здоровий спосіб життя та постійно підвищувати свій освітній і культурний рівень	36,2	38,9	35,1	31,9	26,3
Високий рівень освіти	37,3	53,2	30,8	25,8	17,5
Прихильність до демократичних цінностей і готовність їх захищати, в т.ч. від свавілля держави	26,8	29,5	25,7	23,8	20,7
Громадянська активність	26,3	27,1	26,0	21,9	17,3
Професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.)	29,2	41,5	24,2	20,5	14,5
Готовність до змін (постійного місця проживання, місця роботи, професії тощо)	18,9	23,1	17,2	13,5	12,2

* Респондентам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

Разом з тим, представники групи МД рідше, ніж загалом представники суб'єктивного середнього класу, вказують на наявність у себе таких якостей, як:

- високий рівень освіти,
- прагнення забезпечити хорошу освіту дітей (внуків), навчити їх здоровому способу життя та постійному підвищенню освітнього й культурного рівнів,
- готовність до змін, упевненість у собі і своїх силах, розрахунок насамперед на себе, а не на соціальну допомогу з боку держави,
- професійна належність до працівників нефізичної праці (інтелігенції, управлінців та ін.),
- громадська активність.

Отже, представники групи МД знову акцентують увагу на низькому освітньому рівні і недостатньому (на їх думку) прагненні подолати цей недолік, недостатньому рівні як економічної, так і громадської активності.

Найбільші відмінності з нижчим класом проявляються у вищому у групі МД рівні впевненості в собі і своїх силах, розрахунку насамперед на себе,

а не на соціальну допомогу з боку держави, наявності високого культурного та освітнього рівня, прагненні добробуту за рахунок власної праці, до професійної самореалізації, неперервної самоосвіти, самовдосконалення, підвищення кваліфікації, рівнях самоповаги та почуття власної гідності. Отже, прагнення до самовдосконалення та економічної активності у представників групи МД є нижчим, ніж загалом у суб'єктивного середнього класу, однак вищим, ніж у нижчого класу.

Ціннісні орієнтації: емоційно-мотиваційний аспект. Відповіді респондентів стосовно рівня задоволеності різними аспектами життя та тим, як складається їх життя загалом, дозволяють досліджувати не лише власне задоволеність, але й опосередковано ціннісні орієнтації. З'ясування залежності між задоволеністю окремим аспектом життєдіяльності та загальною задоволеністю життям виявляє емотивну (емоційно-мотиваційну), а отже – ціннісну значимість певного аспекту. Структура ціннісних орієнтацій може бути описана за допомогою коефіцієнтів регресії, які характеризують величину впливу окремих аспектів життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя в цілому (таблиця “Коефіцієнти регресії...”)¹⁰.

¹⁰ Докладно про методику дослідження див.: Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних норм і стандартів..., с.46.

Коефіцієнти регресії, що характеризують вплив задоволеності окремими аспектами життєдіяльності на задоволеність тим, як складається життя в цілому

Значення коефіцієнтів	Задоволеність аспектами життєдіяльності
МД	
0,225	Рівнем свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень
0,211	Рівнем свого добробуту
0,205	Своїми стосунками з людьми, що Вас оточують
0,149	Забезпеченням соціальної справедливості в суспільстві
0,108	Рівнем розвитку демократії в суспільстві
Суб'єктивний середній клас	
0,164	Своїми житловими умовами
0,136	Рівнем свободи дій щодо прийняття важливих життєвих рішень
0,132	Стосунками в сім'ї
0,117	Рівнем свого добробуту
0,109	Своїми стосунками з людьми, що Вас оточують
0,107	Вашою роботою
0,106	Ситуацією в країні в цілому
0,093	Можливістю задовольняти Ваші культурні запити і потреби
0,035	Діяльністю центральних та місцевих органів влади
Нижчий клас	
0,152	Своїми житловими умовами
0,138	Вашою роботою
0,132	Ситуацією в країні в цілому
0,106	Стосунками в сім'ї
0,096	Своїми перспективами на майбутнє, можливостями покращити своє становище
0,094	Рівнем розвитку демократії в суспільстві
0,092	Можливістю повноцінно проводити дозвілля
0,091	Своїми стосунками з людьми, що Вас оточують

Як показав аналіз, рівень задоволеності життям представників групи МД найбільшою мірою визначається задоволеністю свободою дій щодо прийняття важливих життєвих рішень, добробутом, стосунками з людьми, які їх оточують, забезпеченням соціальної справедливості та рівнем розвитку демократії в суспільстві. Три перші аспекти життєдіяльності належать до найбільш емотивно значимих також і для представників суб'єктивного середнього класу загалом. Отже, структура ціннісних орієнтацій групи МД в емоційно-мотиваційному аспекті є близькою до ціннісних орієнтацій суб'єктивного середнього класу.

Соціально-політичні цінності. З метою дослідження соціально-політичних цінностей респондентам пропонувалося вибрати одне з пари суджень стосовно забезпечення рівності, свобод, цінностей демократії тощо (таблиця “З яким із наведених тверджень Ви згодні більшою мірою?”). З наведених відповідей можна зробити висновок, що позиція представників групи МД у цій сфері мало відрізняється від позиції суб'єктивного середнього класу загалом. Частіше вони вважають, що “рівність – це насамперед рівність можливостей виявити свої здібності і рівність усіх перед законом” (58% і 62%, відповідно), а не “рівність доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх” (36% і 33%, відповідно). Більшість в обох групах вважають, що “державна повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя” (57% і 59%, відповідно), відкидаючи патерналістську позицію “держава повинна забезпечити всім громадянам пристойний рівень життя, хай не дуже високий, але всім” (37% і 35%, відповідно).

Разом з тим, представники групи МД, як і більшість представників суб'єктивного середнього класу загалом, віддають перевагу судженню “краще жити

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

	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Рівність - це насамперед рівність можливостей виявити свої здібності і рівність усіх перед законом	61,7	65,2	60,3	58,2	53,4
Рівність - це насамперед рівність доходів, рівня життя, суспільного становища для всіх	33,4	31,5	34,1	36,4	38,3
Важко відповісти	4,9	3,3	5,6	5,4	8,3
	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Держава повинна забезпечити всім громадянам пристойний рівень життя, хай не дуже високий, але всім	35,2	28,9	37,8	36,6	43,4
Держава повинна створити умови для того, щоб громадяни самі могли забезпечити собі гідний рівень життя	59,0	66,8	55,8	56,9	49,3
Важко відповісти	5,8	4,4	6,4	6,5	7,4
	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам	35,7	40,3	33,9	33,3	28,5
Краще жити в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності	53,4	51,1	54,3	55,7	59,5
Важко відповісти	10,9	8,7	11,8	10,9	12,0



в суспільстві, де все регламентує держава, але немає надмірної соціальної нерівності” (56% і 53%, відповідно), перед судженням “краще жити в суспільстві індивідуальної свободи, де кожен відповідає і піклується за себе сам” (33% і 36%, відповідно).

Слід зазначити, що, обираючи судження з усіх наведених пар, **представники групи МД частіше, ніж представники нижчого класу, демонструють підтримку ліберальних цінностей.**

Оцінка суспільної ролі середнього класу. Припущення, що прагнення віднесення себе представниками групи МД до середнього класу зумовлене уявленнями про соціально-перетворюючу та консолідуючу функції середнього класу, підтверджується

наступними результатами: представники цієї групи, так само як представники суб’єктивного середнього класу загалом високо оцінюють роль середнього класу у формуванні стандартів споживання, взірців масової культури, практики дотримання законів, етичних норм поведінки. Ці оцінки є на 10-20% вищими, ніж серед представників нижчого класу. (таблиця “Який клас переважно визначає сьогодні в Україні..?”).

Переважає більшість (67%) представників групи МД вважають, що саме середній клас є головним платником податків в Україні (серед представників суб’єктивного середнього класу – 71%, серед представників нижчого – лише 38%) (таблиця “Хто є головним платником податків в Україні?”).

Який клас переважно визначає сьогодні в Україні...?					
% опитаних					
Норми поведінки в бізнесі					
	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Вищий	43,0	44,3	42,5	45,9	41,9
Середній	37,3	40,9	35,8	32,8	26,2
Нижчий	3,4	2,6	3,7	2,1	4,1
Важко відповісти	16,3	12,2	18,0	19,2	27,9
Практику дотримання законів					
	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Вищий	21,6	22,2	21,4	22,0	22,8
Середній	49,5	53,8	47,8	47,6	29,5
Нижчий	11,2	10,0	11,7	11,5	18,5
Важко відповісти	17,7	14,0	19,2	18,8	29,2
Взірці масової культури					
	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Вищий	18,9	18,6	19,1	19,4	20,2
Середній	56,0	58,6	55,0	52,2	36,7
Нижчий	8,5	9,6	8,1	8,2	13,9
Важко відповісти	16,5	13,1	17,9	20,2	29,1
Стандарти споживання					
	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Вищий	20,2	19,1	20,6	18,5	26,3
Середній	54,8	61,1	52,2	52,8	32,6
Нижчий	8,8	7,7	9,2	8,6	13,8
Важко відповісти	16,3	12,1	18,0	20,1	27,3
Етичні норми поведінки					
	Суб’єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Вищий	14,7	14,3	14,9	14,8	14,7
Середній	54,7	61,7	51,8	52,3	34,7
Нижчий	9,0	6,7	10,0	7,3	17,2
Важко відповісти	21,6	17,3	23,3	25,6	33,3



Хто є головним платником податків в Україні? % опитаних					
	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Вищий клас	4,8	3,7	5,3	3,8	4,7
Середній клас	71,3	78,3	68,5	67,3	38,2
Нижчий клас	11,9	8,7	13,2	16,4	36,5
Важко відповісти	11,9	9,3	13,0	12,5	20,6

Соціальна поведінка та особливості соціального капіталу групи МД

Про особливості соціальної поведінки різних соціальних груп можна судити, зокрема, за відповідями на питання: “Що з наведеного сталося з Вами упродовж останніх 10 років?”. Представники групи МД рідше, ніж загалом представники суб'єктивного середнього класу, відповідали, що за цей час вони підвищили матеріальний рівень життя (10% і 21%, відповідно), покращили житлові умови (17% і 24%, відповідно), придбали автомобіль (6% і 14%, відповідно) – що свідчить про відносно низький рівень економічної успішності представників цієї групи. Водночас примітно, що відповідь “зробили дорогі покупки (меблі; побутову техніку тощо)” представники цієї групи дають практично так само часто, як представники суб'єктивного середнього класу загалом (34% і 35%, відповідно).

Та обставина, що представники групи МД також рідше, ніж представники суб'єктивного середнього класу, відповідають, що впродовж останніх 10 років підвищили рівень освіти, кваліфікації, оволоділи іншою професією (16% і 24%, відповідно), змінили місце проживання (переїхали до міста, або до іншого району чи області) (5% і 8%, відповідно), започаткували власну справу (1% і 3%, відповідно) свідчить про

їх нижчу економічну активність та мобільність, що певною мірою зумовлює і нижчий рівень їх матеріального добробуту.

Разом з тим, більшість з наведених вище подій відбувалися з представниками групи МД частіше, ніж з представниками нижчого класу. Лише такі події, як придбання автомобіля (6% і 5%, відповідно), поїздка за кордон (5% і 4%, відповідно), зміна місця проживання (5% і 5%, відповідно) представники групи МД називали так само рідко, як і представники нижчого класу.

Особливості соціальної поведінки різних соціальних груп розкривають також відповіді на питання: “Якій частині серед тих людей, з якими Ви безпосередньо спілкуєтеся, властиве наступне...?” (с.92). Описуючи поведінку та характеристики інших людей, респонденти (під дією психологічного механізму проєкції) значною мірою виявляють особливості власної поведінки та власні особистісні характеристики. До того ж, за умови характеристики інших людей може бути подоланий (або принаймні значно зменшений) вплив на відповіді самооцензури (тобто прагнення респондента уникати відповідей, які не відповідають соціальним нормам).

Що з наведеного сталося з Вами упродовж останніх 10 років? % опитаних					
	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Зробили дорогі покупки (меблі; побутову техніку тощо)	35,0	41,7	32,2	34,3	19,9
Змінили місце роботи чи отримали підвищення	22,8	28,9	20,3	19,0	12,7
Покращили житлові умови	24,4	30,2	22,1	17,0	12,5
Підвищили рівень освіти, кваліфікації, оволоділи іншою професією	24,1	31,6	21,1	16,0	9,2
Підвищили матеріальний рівень життя	21,2	28,5	18,2	9,6	6,3
Придбали автомобіль	14,2	20,7	11,6	6,4	4,8
Побували за кордоном	10,0	14,5	8,2	4,8	3,7
Змінили місце проживання (переїхали до міста, або до іншого району чи області)	7,9	8,9	7,4	4,5	5,2
Оволоділи іноземною мовою	5,8	8,3	4,7	4,2	1,4
Започаткували власну справу (бізнес)	2,9	3,9	2,5	0,9	0,9
Інше	5,1	2,9	6,0	6,5	12,9
Важко відповісти	19,0	10,1	22,6	24,7	39,8

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

	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Намагання жити, не порушуючи норми моралі					
Властиво всім або більшості з них*	61,2	64,1	60,1	63,3	53,6
Приблизно половині	16,5	17,5	16,2	14,8	15,8
Властиво меншості або нікому не властиво**	12,8	11,2	13,5	12,0	15,1
Важко відповісти	9,5	7,3	10,3	9,9	15,5
Намагання жити, не порушуючи закон					
Властиво всім або більшості з них*	58,5	59,7	58,0	59,9	50,3
Приблизно половині	15,8	18,6	14,7	12,6	15,9
Властиво меншості або нікому не властиво**	14,3	12,8	14,9	14,6	16,8
Важко відповісти	11,3	8,9	12,3	12,9	17,0
Прагнення захищати та втілювати в життя демократичні цінності					
Властиво всім або більшості з них*	40,8	42,1	40,2	39,0	33,2
Приблизно половині	23,5	28,6	21,4	20,9	18,7
Властиво меншості або нікому не властиво**	17,0	14,9	17,8	19,1	21,8
Важко відповісти	18,7	14,4	20,5	21,0	26,3
Звернення по допомогу у вирішенні своїх проблем до/через впливових знайомих					
Властиво всім або більшості з них*	14,4	14,3	14,5	15,3	9,6
Приблизно половині	18,3	22,7	16,5	12,6	13,1
Властиво меншості або нікому не властиво**	49,6	49,0	49,8	52,4	56,3
Важко відповісти	17,7	14,1	19,1	19,8	21,0
Активна громадянська позиція					
Властиво всім або більшості з них*	16,3	16,1	16,4	12,9	11,4
Приблизно половині	22,0	27,8	19,6	19,9	16,7
Властиво меншості або нікому не властиво**	50,0	48,9	50,4	53,0	55,8
Важко відповісти	11,7	7,2	13,6	14,1	16,1
Надання благодійної допомоги					
Властиво всім або більшості з них*	14,3	14,4	14,3	12,0	8,0
Приблизно половині	20,0	23,7	18,5	16,3	14,2
Властиво меншості або нікому не властиво**	56,1	55,2	56,4	61,7	64,3
Важко відповісти	9,6	6,7	10,7	10,0	13,4
Давання хабарів посадовим особам під час вирішення своїх проблем у державних чи інших установах					
Властиво всім або більшості з них*	8,3	8,5	8,2	9,9	8,8
Приблизно половині	12,0	14,1	11,2	10,4	10,6
Властиво меншості або нікому не властиво**	51,7	51,5	51,8	53,1	50,0
Важко відповісти	28,0	25,9	28,8	26,6	30,6
Намагання різними способами ухилитися від сплати податків					
Властиво всім або більшості з них*	5,1	5,7	4,7	5,4	3,9
Приблизно половині	9,2	9,7	9,0	10,1	7,7
Властиво меншості або нікому не властиво**	58,6	60,0	58,0	56,3	58,3
Важко відповісти	27,2	24,6	28,2	28,2	30,1
Прагнення отримати хабар чи інші незаконні доходи					
Властиво всім або більшості з них*	4,7	4,8	4,7	5,3	5,1
Приблизно половині	7,9	9,4	7,2	6,6	7,0
Властиво меншості або нікому не властиво**	56,0	56,3	55,9	55,5	54,2
Важко відповісти	31,4	29,4	32,3	32,6	33,8
Участь у діяльності громадських та волонтерських об'єднань					
Властиво всім або більшості з них*	8,4	8,2	8,5	5,1	4,2
Приблизно половині	13,1	15,4	12,2	8,8	8,2
Властиво меншості або нікому не властиво**	67,2	69,3	66,3	73,5	72,9
Важко відповісти	11,4	7,0	13,1	12,6	14,6

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

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

За більшістю показників відповіді представників групи МД не відрізняються від відповідей представників суб'єктивного середнього класу загалом. Виняток становить лише дещо нижча частка тих, хто відповідає, що всім або більшості представників людей, з якими вони безпосередньо спілкуються, властиві такі характеристики, як “участь у діяльності громадських і волонтерських об'єднань” (5% і 8%, відповідно) та “активна громадянська позиція” (13% і

16%, відповідно). За цими показниками група МД не відрізняється від нижчого класу. Це свідчить про те, що представникам аналізованої групи, порівняно із суб'єктивним середнім класом загалом, властивий **нижчий рівень не лише економічної, але й соціальної активності**.

Разом з тим, представники групи МД, так само, як і загалом представники суб'єктивного середнього класу, частіше, ніж представники нижчого класу,

відзначають у більшості представників свого найближчого соціального оточення намагання жити, не порушуючи закон і норми моралі, надання благодійної допомоги, прагнення захищати і втілювати в життя демократичні цінності.

Щоправда, також частіше, ніж представники нижчого класу, вони вказують і на притаманність їх оточенню звернень по допомогу у вирішенні своїх проблем до/через впливових знайомих. Останнє свідчить про наявність у частини представників аналізованої групи (так само як загалом у частини представників суб'єктивного середнього класу¹¹), поряд із “соціоцентричним” соціальним капіталом, також і “тіньового” соціального капіталу, який полягає у формуванні соціальних зв'язків, побудованих на основі не соціоцентричних цінностей, а на системі групових цінностей, які протиставляються цій соціоцентричній системі цінностей.

Як видно з даних, наведених у таблиці “Які дії Ви схильні вчинити в першу чергу..?”, у ситуації, якщо дохід не дозволятиме задовольнити потреби родини, представники групи МД рідше, ніж представники нижчого класу та суб'єктивного середнього класу загалом готові знизити свої потреби (21%, 33% і 24%, відповідно) і частіше висловлюють готовність шукати додаткову роботу (35%, 22% і 28%, відповідно) – що

свідчить про досить високий рівень зажадань в економічній сфері та готовність докладати зусиль для їх реалізації.

Довіра до соціального оточення, соціальних інститутів, влади та суспільства. Під час дослідження респондентам пропонувалося оцінити, якою мірою вони довіряють органам влади та соціальним інститутам, організаціям, у яких вони працюють чи навчаються, членам сім'ї, родичам, жителям їх населеного пункту тощо.

На основі відповідей респондентів побудований інтегральний індекс довіри, що охоплює такі складові (т.зв. профільні індекси довіри): до державних і суспільних інститутів, до найближчого соціального оточення та до людей, які не належать до нього, до організацій та установ, до соціального оточення за місцем роботи чи навчання, до суспільства в цілому.

Результати опитування показують, що представникам групи МД властивий нижчий, порівняно із суб'єктивним середнім класом загалом, рівень довіри до державних і суспільних інститутів (2,8 і 3,2 бала, відповідно), до організацій та установ, до соціального оточення за місцем роботи чи навчання (5,5 і 5,9 бала, відповідно), до суспільства в цілому (4,7 і 5,1 бала, відповідно) (таблиця “Індекс довіри”).

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	МД	Нижчий клас
Шукати додаткову роботу	28,3	23,2	34,0	39,9	31,6	34,8	21,5
Знизити потреби	24,4	19,2	21,2	17,4	22,7	20,8	32,9
Шукати іншу роботу	15,3	7,0	16,9	17,9	16,4	16,2	12,5
Заснувати власний бізнес	3,3	15,9	4,6	5,5	4,2	4,3	1,3
Вимагати у керівництва підвищення зарплати	3,9	7,2	4,5	5,7	4,0	3,9	2,9
Вимагати допомоги від держави	5,5	2,4	3,0	1,4	3,7	3,4	10,0
Емігрувати	2,7	8,9	2,7	3,0	2,6	2,2	1,8
Удатися до політичних форм протесту	1,2	1,2	1,0	0,5	1,2	0,8	1,0
Здобувати гроші, порушуючи закон	0,8	1,7	0,8	0,5	0,9	0,5	0,7
Важко відповісти	14,6	13,4	11,3	8,2	12,6	13,1	15,3

Індекс довіри*

	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Інтегральний індекс довіри	5,2	5,6	5,4	5,4	5,0
Індекси довіри до:					
найближчого соціального оточення	7,9	7,9	7,9	7,8	7,6
організацій та соціального оточення за місцем роботи чи навчання	5,9	6,0	5,9	5,5	5,4
суспільства в цілому	5,1	5,0	5,1	4,7	4,7
людей, які не належать до найближчого соціального оточення	4,8	4,9	4,8	4,6	4,7
державних і суспільних інститутів	3,2	3,2	3,2	2,8	2,7

* 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.

¹¹ Ці частини є відносно невеликими – 15% і 14%, відповідно.

З огляду на ці показники, є **нижчим і інтегральний індекс довіри** (5,1 і 5,4 бала, відповідно). За наведеними показниками група МД статистично значимо не відрізняється від нижчого класу.

Коло соціального спілкування та уявлення про спільність інтересів з іншими суспільними групами. До найближчого соціального оточення представники групи МД найчастіше відносять представників робітничого класу (84% з-поміж них відповіли, що мають багато близьких знайомих представників цієї групи) – тоді як представників середнього

класу відзначили 72%, нижчого класу – 59% (таблиця “*Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, які належать...?*”).

Водночас, відповідаючи на питання “*Представники якої з наведених соціальних груп найчастіше належать до числа Ваших друзів, близьких знайомих?*”, респонденти групи МД найчастіше все ж називають представників середнього класу – 61%, тоді як представників робітничого класу назвали 32%, нижчого класу – лише 3%.

Чи маєте Ви серед своїх близьких знайомих людей, які належать...? % опитаних					
До вищого класу					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Ні, не маю	41,3	31,4	45,3	55,8	72,1
Маю 1-2 таких близьких знайомих	41,9	51,2	38,1	31,7	17,9
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	10,3	13,2	9,1	4,8	3,4
Важко відповісти	6,5	4,1	7,4	7,7	6,7
До середнього класу					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Ні, не маю	1,4	0,7	1,7	3,7	15,0
Маю 1-2 таких близьких знайомих	14,6	10,4	16,3	20,1	37,4
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	81,0	87,5	78,3	72,4	40,7
Важко відповісти	3,0	1,4	3,7	3,8	6,9
До робітничого класу					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Ні, не маю	1,5	1,8	1,3	0,8	0,9
Маю 1-2 таких близьких знайомих	13,6	16,8	12,3	11,6	9,2
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	80,8	78,1	81,9	83,5	85,6
Важко відповісти	4,1	3,3	4,5	4,1	4,3
До нижчого класу					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Ні, не маю	11,4	14,2	10,3	6,6	2,6
Маю 1-2 таких близьких знайомих	27,1	33,0	24,7	24,9	10,1
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	49,2	40,6	52,8	59,1	79,4
Важко відповісти	12,3	12,3	12,3	9,4	7,9
До числа людей, які можуть надати необхідну підтримку при вирішенні тих чи інших проблем по роботі, у взаєминах з органами влади тощо					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Ні, не маю	14,9	11,1	16,4	19,1	31,3
Маю 1-2 таких близьких знайомих	44,9	51,7	42,1	40,4	31,6
Маю багато близьких знайомих представників цієї групи	24,3	23,1	24,8	25,0	19,7
Важко відповісти	15,9	14,2	16,6	15,4	17,4

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

	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Вищого класу	0,6	-	0,9	0,4	0,2
Середнього класу	73,9	100	63,2	60,8	15,4
Робітничого класу	18,3	-	25,8	32,1	44,9
Нижчого класу	1,5	-	2,2	2,7	30,5
Важко відповісти	5,6	-	7,9	4,1	9,0

Отже, виникає суперечність – найчастіше маючи в найближчому соціальному оточенні представників робітничого класу, за необхідності обрати лише один варіант відповіді, члени групи МД найближчими друзями і близькими знайомими все ж найчастіше називають представників середнього класу. Це можна розглядати як підтвердження того, що середній клас є для МД референтною групою.

Як правило, чим частіше респонденти спілкуються з представниками певної групи, тим частіше вони констатують спільність інтересів з цією групою. Тому цілком очікувано, що представники групи МД найбільшою мірою відчують солідарність, близькість інтересів із середнім класом (3,8 бала за п'ятибальною шкалою) і робітничим класом (3,8 бала, таблиця “Якою мірою Ваші особисті інтереси близькі до інтересів кожної з наведених груп?”). Відчуття спільності інтересів із представниками нижчого класу виражене значно меншою мірою (3,3 бала).

У ситуації, коли потрібно назвати одну групу, з якою відчувається спільність інтересів, представники групи МД віддають явну перевагу середньому класу – таку спільність відзначили 61% представників групи МД (таблиця “З представниками якої з наведених соціальних груп...?”).

Толерантність до представників інших соціально-класових груп. Про рівень толерантності чи, навпаки, 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.

Як видно з даних, наведених у таблиці “Як би Ви поставилися...?” (с.96), лише 27% представників групи МД позитивно поставилися б до того, що до їх сім'ї увійшов би представник нижчого класу – що є ще одним підтвердженням прагнення дистанціюватися від цієї соціальної групи. Натомість 74% висловили готовність позитивно сприйняти входження до їх родини представника середнього класу.

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

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

	Суб'єктивний середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Вищий клас	0,7	-	1,0	0,2	0,1
Середній клас	73,4	100	62,5	60,6	13,5
Робітничий клас	18,4	-	25,9	29,4	39,7
Нижчий клас	1,7	-	2,4	4,0	38,4
З жодною з них	0,7	-	1,0	0,5	1,4
Важко відповісти	5,0	-	7,1	5,3	6,8



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					
	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Позитивно	63,0	66,8	61,5	62,9	48,3
Негативно	4,4	3,3	4,9	5,6	11,3
Байдуже	24,5	22,8	25,2	21,6	28,0
Важко відповісти	8,0	7,1	8,4	9,9	12,4
Представник середнього класу					
	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Позитивно	70,4	73,8	68,9	74,1	63,9
Негативно	1,1	0,7	1,2	,9	1,8
Байдуже	24,4	22,6	25,1	21,1	27,9
Важко відповісти	4,2	2,9	4,7	4,0	6,5
Представник нижчого класу					
	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Позитивно	25,3	22,6	26,3	27,4	38,0
Негативно	28,6	35,1	25,9	30,0	13,2
Байдуже	31,7	29,0	32,7	28,6	37,0
Важко відповісти	14,5	13,4	15,0	14,0	11,8
Носій іншої культури					
	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Позитивно	23,1	24,3	22,6	22,0	23,4
Негативно	20,8	22,5	20,1	22,9	18,0
Байдуже	37,4	36,4	37,8	37,3	39,9
Важко відповісти	18,6	16,9	19,4	17,8	18,7
Прихильник іншої Церкви або релігії					
	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Позитивно	17,7	17,7	17,7	16,0	17,8
Негативно	26,2	27,8	25,5	29,8	25,3
Байдуже	37,0	37,2	36,9	36,4	38,9
Важко відповісти	19,2	17,3	19,9	17,8	18,1
Носій іншої мови					
	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Позитивно	26,8	28,0	26,3	25,4	24,0
Негативно	13,1	12,7	13,2	14,0	14,7
Байдуже	44,4	45,3	44,0	42,9	45,1
Важко відповісти	15,8	14,1	16,4	17,7	16,2
Громадянин іншої держави					
	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Позитивно	32,5	33,8	32,0	31,9	28,4
Негативно	12,0	11,1	12,4	13,5	13,4
Байдуже	39,5	39,6	39,5	38,0	40,9
Важко відповісти	16,0	15,5	16,2	16,7	17,2
Житель міста					
	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Позитивно	56,3	61,0	54,4	63,6	53,1
Негативно	1,9	0,9	2,3	1,6	1,3
Байдуже	37,1	34,6	38,1	30,6	40,1
Важко відповісти	4,8	3,5	5,3	4,2	5,5
Житель села					
	Суб'єктивний середній клас	"Ядро" середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Позитивно	41,1	39,1	41,9	47,1	45,3
Негативно	8,5	11,2	7,4	7,0	4,4
Байдуже	42,2	42,4	42,1	38,5	43,2
Важко відповісти	8,2	7,3	8,5	7,4	7,1

Інтерес до політики та політичного життя. Серед представників групи МД 53% зазначили, що вони цікавляться політикою (стільки ж, як і серед представників нижчого класу – 53%), тоді як загалом серед представників суб'єктивного середнього класу цей показник становить 60%. Попри нижчий інтерес до політики, постійно стежать за подіями політичного життя України приблизно стільки ж представників групи МД, як і загалом серед представників суб'єктивного середнього класу – 56% і 59%, відповідно (таблиця “Чи можна про Вас сказати, що Ви ...?”). Так само статистично значимо не відрізняються в цих двох групах частки тих, хто має стійкі політичні переконання – 43% і 44%, відповідно, тоді як частка тих, хто має стійкі політичні переконання,

серед респондентів, які віднесли себе до нижчого класу, є дещо меншою (37%).

Залученість до громадської діяльності. Позитивну відповідь про особисту залученість до активної громадської діяльності відзначили 7% представників групи МД – що є нижчим показником, ніж загалом для представників суб'єктивного середнього класу (10%), і статистично значимо не відрізняється від показників нижчого класу (5%) (таблиця “Чи можете Ви сказати, що Ви залучені до активної громадської діяльності?”). До того ж, ті представники групи МД, які не залучені до громадської діяльності, частіше, ніж загалом представники середнього класу, пояснюють це відсутністю потреби в такій діяльності (64% і 58%, відповідно).

Чи можна про Вас сказати, що Ви...? % опитаних					
Постійно слідкуєте за подіями політичного життя України					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Так	58,7	59,0	58,6	56,3	52,2
Ні	36,4	37,0	36,2	37,8	42,7
Важко відповісти	4,9	4,0	5,2	5,9	5,1
Цікавитеся політикою					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Так	60,3	64,3	58,7	53,1	52,8
Ні	34,3	31,6	35,5	41,1	42,3
Важко відповісти	5,4	4,2	5,9	5,8	5,0
Маєте стійкі політичні переконання					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Так	43,8	44,7	43,4	42,8	37,0
Ні	43,8	43,8	43,8	46,5	52,4
Важко відповісти	12,4	11,5	12,8	10,7	10,6
Бере участь у діяльності громадських організацій					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Так	9,4	10,0	9,1	5,8	4,5
Ні	86,4	86,0	86,5	89,7	91,6
Важко відповісти	4,2	4,0	4,3	4,5	3,9
Є членом політичної партії					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Так	3,1	2,0	3,5	2,0	1,9
Ні	94,5	96,1	93,8	95,5	95,9
Важко відповісти	2,5	1,9	2,7	2,5	2,2
Чи можете Ви сказати, що Ви залучені до активної громадської діяльності? % опитаних					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Так	10,3	12,3	9,5	6,9	5,3
Ні	78,3	75,0	79,7	85,6	86,5
Важко відповісти	11,4	12,7	10,9	7,5	8,1
Чому Ви не залучені до активної громадської діяльності? % тих, хто не залучений до активної громадської діяльності					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Так	58,3	60,0	57,7	64,2	61,0
Ні	24,9	25,9	24,6	21,9	25,7
Важко відповісти	16,8	14,0	17,8	13,9	13,3



Представники групи МД (так само, як представники нижчого класу) рідше, ніж загалом представники суб'єктивного середнього класу, беруть участь у діяльності громадських організацій (6%, 5% і 9%, відповідно).

У волонтерських акціях чи рухах беруть (чи брали раніше) участь 10% представників групи МД, тоді як загалом серед представників суб'єктивного середнього класу – 16% (серед представників нижчого класу – 8%, таблиця “Чи бере (брали) Ви особисто участь у...?”).

Сумарна частка тих, хто відповів, що залучений до активної громадської діяльності, бере участь або в діяльності громадських організацій та/або у

волонтерських акціях і рухах, становить 16%, 23% і 13%, відповідно (таблиця “Сумарна частка тих...”).

Зазначили, що надавали допомогу учасникам Майдану, відповідно 17%, 23% і 15% респондентів, брали участь у допомозі учасникам Антимайдану – відповідно 2%, 2% і 1%, участь у збиранні коштів на потреби військових формувань – 37%, 42% і 28%, відповідно.

Серед представників групи МД 89% відповіли, що не є членами жодного з громадських об'єднань чи політичних партій, тоді як загалом серед представників суб'єктивного середнього класу таких помітно менше – 81%, а серед представників нижчого класу – приблизно стільки ж – 90% (таблиця “Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об'єднань, партій?”).

Чи бере (брали) Ви особисто участь у...? % опитаних					
Збиранні коштів на потреби військових формувань					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Так	41,9	48,0	39,3	36,7	27,7
Ні	56,8	50,7	59,4	62,4	71,5
Важко відповісти	1,3	1,3	1,3	0,9	0,8
Допомозі учасникам Майдану					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Так	23,4	29,8	20,8	17,2	14,8
Ні	75,3	68,8	77,9	82,6	84,5
Важко відповісти	1,3	1,4	1,3	0,2	0,8
Волонтерських акціях чи рухах					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Так	15,5	18,6	14,3	10,3	8,1
Ні	83,1	79,9	84,4	89,1	91,2
Важко відповісти	1,4	1,5	1,3	0,6	0,8
Допомозі учасникам Антимайдану					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Так	2,0	1,5	2,2	2,3	1,2
Ні	96,4	96,7	96,3	97,2	98,0
Важко відповісти	1,6	1,8	1,5	0,5	0,8
Сумарна частка тих, хто відповіли, що залучені до активної громадської діяльності або беруть участь у діяльності громадських організацій чи у волонтерських акціях і рухах					
Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас	
22,9	26,2	21,5	15,7	12,5	
Чи є Ви членом якихось громадських організацій, об'єднань, партій? % опитаних					
	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Громадська організація	5,6	7,5	4,8	3,7	2,2
Профспілка	6,7	7,8	6,2	3,5	2,9
Політична партія	2,4	2,2	2,5	1,6	1,6
Спортивна організація	2,6	3,6	2,2	1,4	0,5
Релігійне об'єднання, громада	2,0	2,0	2,0	0,7	2,8
Наукове, освітнє об'єднання	1,3	2,0	1,0	0,7	0,4
Творча спілка	1,1	1,3	1,0	0,6	0,6
Інше	0,8	1,1	0,6	0,3	0,2
Ні, я не є членом жодного з громадських об'єднань	81,3	77,5	82,9	89,3	90,1

Очевидно, нижча громадська активність представників групи МД, порівняно із середнім рівнем для представників суб'єктивного середнього класу, пов'язана з **нижчим рівнем інтернальності**: представники цих груп оцінюють власний вплив на перебіг свого життя, відповідно у 3,6 і 3,9 бала за п'ятибальною шкалою (таблиця “Якою мірою Ви впливаєте...?”). Цей показник, однак, є істотно вищим, ніж серед представників нижчого класу (3,1 бала).

Захист порушених прав. Представники групи МД у випадку порушення їх прав рідше, ніж загалом представники суб'єктивного середнього класу (але частіше, ніж представники нижчого), схильні вдаватися до захисту своїх прав у судах: відповіли, що в такому випадку звертатимуться до суду 40%, 44% і 30% респондентів цих груп, відповідно; до адвоката – 25%, 34% і 19%, відповідно (таблиця “До яких заходів Ви б вдалися для захисту Ваших порушених прав у першу чергу?”). Загальна частка тих, хто має намір звертатися до суду, адвоката чи прокуратури, становить у цих групах 53%, 61% і 41%, відповідно.

Деяко рідше, ніж представники суб'єктивного середнього класу, представники групи МД готові також вдаватися до допомоги правозахисних та міжнародних організацій (9%, 12% і 9%, відповідно) – так само, як і захищати свої інтереси позаправовим шляхом (звернення по допомогу у вирішенні проблеми до/через впливових знайомих: 10%, 14% і 9%, відповідно).

Наміри участі у вуличних протестах. Нижчі наміри захищати свої права узгоджуються з відповіддю

на питання стосовно вибору між альтернативними твердженнями: “терпіти труднощі заради збереження в країні порядку” і “вийти на вулицю з протестом”. Представники групи МД (так само, як і представники нижчого класу) дещо частіше, порівняно з представниками суб'єктивного середнього класу, віддають перевагу першому твердженню: 40%, 42% і 36%, відповідно (діаграма “Що краще...?”).

Що краще – терпіти труднощі (матеріальні труднощі, утиск громадянських прав тощо) заради збереження в країні порядку або вийти на вулицю з протестом?
% опитаних



Якою мірою Ви впливаєте на перебіг власного життя?*
середній бал

Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
3,9	4,0	3,8	3,6	3,1

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

До яких заходів Ви б вдалися для захисту Ваших порушених прав у першу чергу?
% опитаних

	Середній клас	“Ядро” середнього класу	Периферія середнього класу	МД	Нижчий клас
Звернення до суду	44,2	51,4	41,3	39,7	30,4
Звернення до адвоката	34,1	40,6	31,4	25,0	18,8
Звернення до прокуратури	20,2	23,4	18,9	17,4	11,3
Звернення до органів влади (включно з народними депутатами та Президентом)	11,2	13,0	10,4	10,2	9,4
Звернення по допомогу у вирішенні проблеми до/через впливових знайомих	13,7	17,8	12,1	10,1	8,5
Звернення до Європейського суду з прав людини	3,6	5,1	3,0	3,3	2,0
Звернення до Уповноваженого Верховної Ради з прав людини	5,2	5,6	5,1	3,0	2,7
Звернення до неурядових правозахисних організацій	4,7	5,6	4,3	2,8	4,4
Звернення до міжнародних організацій	2,6	3,5	2,2	2,0	1,7
Проведення акцій непокорі (пікетування, голодування тощо)	3,1	3,4	2,9	1,4	2,0
Інше	2,2	2,3	2,1	3,6	3,5
Не вдавався б до жодних заходів	13,8	8,8	15,8	15,3	26,4
Важко відповісти	13,3	8,1	15,4	18,9	18,8

Висновки

На основі викладеного можна констатувати наступне.

Перше. Віднесення себе до середнього класу через небажання визнавати належність до нижчого класу може бути пояснено ставленням до середнього класу як до референтної групи. Подібна мотивація пов'язана зовсім з іншим емоційним тлом, аніж мотивація, пов'язана з психологічним захистом. Якщо розглядати мотивацію дистанціювання від нижчого класу як механізм психологічного захисту, то провідним мотивом тут є небажання бачити, рефлексувати власне низьке соціальне становище, таким чином зменшуючи (але цілком не долаючи) зумовлену цим психологічну фрустрацію. Дистанціювання ж від нижчого класу внаслідок сприйняття середнього класу як референтної групи робить акцент на позитивному емоційному спектрі, а саме на формуванні соціальної мети – прагненні зрівнятися (почасти в реальних діях, почасти в уяві) з групою, соціальних стандартів якої індивід прагне досягти.

Переважання позитивного емоційного спектру у процесі формування соціальної мети зовсім не означає високого рівня задоволеності існуючим соціальним становищем. Адже формування соціальної мети якраз і будується на протиставленні реальної ситуації (яка часто викликає невдоволення і потребує змін) та ситуації “ідеальної” (якої потрібно досягнути).

Отже, група МД може бути охарактеризована як така, що орієнтується на середній клас як на певний соціальний зразок, намагаючись зрівнятися з ним у менталітеті та в соціальній поведінці.

Та обставина, що віднесення себе до середнього класу мотивується прагненням дистанціюватися від нижчого класу, не може бути аргументом на користь того, що середній клас є лише “уявною”, а не реально існуючою спільнотою. Адже те, що певна соціальна спільнота здатна виступати як референтна група, вже є підтвердженням її реального існування.

Друге. В українському суспільстві мотивація віднесення себе до середнього класу через небажання належати до нижчого класу є найбільш вираженою серед осіб, які, характеризуючи рівень доходів своєї родини, відзначають, що цих доходів вистачає на харчування та на придбання необхідних недорогих речей. Отже, зазначений рівень доходів найчастіше сприймається членами українського суспільства як такий, що хоч і не дозволяє через об'єктивні причини належати до середнього класу, але принаймні залишає можливість орієнтуватися у стилі життя, поведінці, менталітеті на соціальні стандарти, притаманні середньому класу.

Результати дослідження дозволяють констатувати, що мотивація дистанціювання від нижчого класу у представників групи МД значною мірою пов'язана з тим, що за соціальним походженням вони переважно належать до соціальних груп, вищих за соціальним статусом за нижчий клас, і належність чи самовіднесення до нього означали б для більшості з них опускання на нижчі соціальні позиції, ніж мали їх батьки, тобто виступало б очевидним показником життєвої невдачі.

Разом з тим, та обставина, що батьки значної частини представників групи МД належали до робітничого класу й мали невисокий освітній рівень, могла послужити чинником, який зумовив



відносно низький соціальний статус представників цієї групи. Висока суб'єктивна значимість можливості дати гарну освіту дітям і внукам, поряд із нижчим (порівняно із суб'єктивним середнім класом загалом) власним освітнім рівнем, відносно низьким рівнем задоволеності можливістю здобути освіту або дати необхідну освіту дітям (онукам) може відбивати переконання значної частини представників групи МД в тому, що саме недостатній освітній рівень не дозволив їм досягти бажаного соціального статусу.

Для представників групи МД є характерною нижча (порівняно з суб'єктивним середнім класом загалом) задоволеність рівнем матеріального добробуту, соціальними можливостями та перспективами. Результати дослідження свідчать також про нижчу економічну активність і мобільність представників цієї групи, що певною мірою зумовлює нижчий рівень і їх матеріального добробуту.

Разом з тим, прагнення до самовдосконалення та активності у представників групи МД, хоч і є нижчими, ніж загалом у суб'єктивного середнього класу, однак – вищими, ніж у нижчого класу. Результати опитування свідчать про високий рівень закладань в економічній сфері і потенційну готовність докладати зусиль для їх реалізації.

Припущення, що прагнення віднесення себе представниками групи МД до середнього класу зумовлене уявленнями про перетворюючу та консолідуючу функцію середнього класу, підтверджується тим, що представники цієї групи високо оцінюють роль середнього класу у формуванні стандартів споживання, взірців масової культури, практики дотримання законів, етичних норм поведінки.

Структура ціннісних орієнтацій групи МД мало відрізняється від структури ціннісних орієнтацій суб'єктивного середнього класу загалом. Разом з тим, представникам групи МД властивий нижчий, порівняно із суб'єктивним середнім класом загалом, рівень довіри до державних і суспільних інститутів, до організацій, установ, до соціального оточення за місцем роботи чи навчання – що можна розглядати як порівняно вищий ступінь вираженості аномічності їх свідомості.

Представникам групи МД властивий нижчий (порівняно із суб'єктивним середнім класом загалом) рівень не лише економічної, але й соціальної активності (який лише незначною мірою перевищує показники нижчого класу) – що значною мірою пов'язано з нижчим рівнем їх інтернальності. ■