



Friedrich Naumann
STIFTUNG

FÜR DIE FREIHEIT

УКРАЇНСЬКИЙ СЕРЕДНІЙ КЛАС ОЧИМА ЙОГО ПРЕДСТАВНИКІВ

ДИСКУСІЇ У ФОКУС-ГРУПАХ



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

Проект виконано Центром Разумкова. Дискусії у фокус-групах здійснені за фінансової підтримки Уряду Канади, наданої через Департамент закордонних справ, торгівлі та розвитку (DFATD). Для виходу друком цього видання фінансову підтримку також надано Представництвом Фонду Фрідріха Науманна в Україні.

Київ – 2014

Керівник проекту – Людмила Шангіна

Редактор – Алла Чернова

Більд-редактор – Андрій Хопта

Дизайн і макет – Олександр Шаптала

Це видання продовжує звіт про результати виконання першого етапу проекту “Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних стандартів”, що реалізується Центром Разумкова за фінансового сприяння Уряду Канади, наданої через Департамент закордонних справ, торгівлі та розвитку (*DFATD*).

У виданні вміщені розгорнуті матеріали дискусій в шести фокус-групах, проведених у травні-червні 2014р. в різних містах України – Києві, Львові, Одесі та Харкові. Теми дискусій стосувались особливостей і характеристик, життєвих цінностей і прагнень, громадської активності середнього класу в Україні, його порівняння з європейським середнім класом. Особлива увага надавалася також готовності середнього класу до об’єднання зусиль з метою захисту своїх і загальносуспільних інтересів у нинішній ситуації України.

Це чергове видання серії “Бібліотека Центру Разумкова” буде корисним насамперед для соціологів, політологів та експертів, для всіх, хто цікавиться питаннями формування середнього класу як основи громадянського суспільства в Україні.

У випадку використання матеріалів просимо посилатися на видання.

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

ISBN 978-966-2050-05-9

© Центр Разумкова, 2014
© Видавництво “Заповіт”, 2014

З М І С Т

ВСТУПНІ СЛОВА

Міріам КОСМЕЛЬ, Керівник Фонду Фрідріха Науманна за Свободу
(Україна та Білорусь).....4

Анатолій РАЧОК, Генеральний директор Центру Разумкова5

УКРАЇНСЬКИЙ СЕРЕДНІЙ КЛАС ОЧИМА ЙОГО ПРЕДСТАВНИКІВ

(Дискусії у фокус-групах).....6

Соціальні класи в українському суспільстві7

1. Суттєвий розрив, прірва між класами – 2. Соціально-економічна нерівність –
3. Більш толерантне ставлення до нижчого класу, ніж до вищого –
4. Відносини між людьми залежать від того, до якого класу вони належать

Життєве гасло для різних соціальних класів 19

Середній клас в Україні: соціально-демографічні характеристики

і соціальний склад 20

1. Вік, стать, сімейне становище представників середнього класу – 2. Чисельність, частка середнього класу в населенні – 3. Географічна поширеність середнього класу – 4. Соціальний склад середнього класу

Умови життя (матеріальне становище) українського середнього класу 25

1. Майнова забезпеченість – 2. Доходи і видатки – 3. Харчування –
4. Одяг, зовнішній вигляд – 5. Заощадження – 6. Матеріальне становище в цілому

Спосіб життя українського середнього класу..... 32

1. Робота, професійна діяльність, становище на ринку праці – 2. Відпочинок: відпустка – 3. Страхова і кредитна поведінка – 4. Упевненість у майбутньому –
5. Перспективи забезпечення у старості

Можливості висхідної вертикальної мобільності (соціальні ліфти) 49

1. Успадкована належність до середнього класу – 2. Самостійно набутий рівень середнього класу – 3. Можливості сьогодні молодій людині набути статусу середнього класу – 4. Можливості представників середнього класу перейти до вищого

Український середній клас: життєві цінності 54

1. Сім'я, сімейні цінності – 2. Щастя – 3. “Життя вдалося” – 4. Благодійність

Громадська активність і громадська діяльність 61

1. Громадська активність середнього класу – 2. Активність середнього класу у буденному житті – 3. Членство представників середнього класу у громадських організаціях і політичних партіях

Середній клас і Майдан 65

1. Причини виникнення Майдану – 2. Участь у подіях Майдану представників соціальних класів – 3. Результуючі оцінки подій на Майдані –
4. Респонденти не виключають можливості третього Майдану



Міріам КОСМЕЛЬ,
Керівник Фонду Фрідріха
Науманна за Свободу
(Україна та Білорусь)

У світлі значних соціальних і політичних змін після листопада 2013р. “середній клас”, схоже, став улюбленою темою політиків і коментаторів в Україні.

Утім, його роль у розвитку політичних та економічних процесів країни обговорюється не вперше.

Перш ніж ми зможемо оцінити важливість соціальної групи, ми повинні дізнатися, які люди її складають. Тому Фонд Фрідріха Науманна за Свободу підтримав детальний аналіз українського середнього класу, який здійснюється Центром Разумкова.

Ми також допомагали з цим виданням, у якому описується український середній клас з точки зору його представників.

Видання є результатом обговорень у фокус-групах. Ми вважаємо його дуже цікавим і важливим, адже воно забезпечить подальшу основу для обговорення ролі середнього класу в Україні.

Прийнято вважати, що середній клас підтримує вплив багатьох освічених громадян, на відміну від впливу кількох великих груп, коли решта населення відсторонені від прав і ресурсів. Значний середній клас часто розглядається як опора для запровадження демократичних стандартів, як незалежна група громадян, яка захищає ліберальну демократію, вимагаючи участі, зменшуючи фракційну боротьбу і сприяючи реалізації політики в інтересах усіх суспільних верств, а не в приватних інтересах окремих осіб чи корпорацій.

Після позачергових парламентських виборів, які втілили ключову вимогу Євромайдану, новостворені партії пишуться фінансуванням, що надається їм нібито від малих і середніх підприємств, як життєздатною альтернативою можливій залежності “старих” партій від олігархів.

Підсумовуючи, доречно сказати, що середній клас у багатьох країнах є захисником ліберальної демократії, і може бути ним в Україні – якщо він не буде захоплений зацікавленими групами, незалежно від того, з якого вони суспільного класу. Сильний середній клас, незалежний від влади та керівництва, є дуже хорошою основою для того, щоб ядро сильного об’єднання незалежних і високоосвічених громадян забезпечувало контроль і паритетне співвідношення сил.

Метою цього видання є залучення всіх зацікавлених до подальшої дискусії про соціальний склад, характеристики та особливості українського середнього класу, а також про те, що дає людині належність до середнього класу, з точки зору його представників.

Я сподіваюся, що це видання підвищить інтерес до українського середнього класу, його ролі та потенціалу – бажаю вам приємного й інформативного читання!

Ця брошура є другим виданням, підготовленим у рамках проекту “Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних стандартів”. У першому виданні – “Середній клас в Україні: критерії ідентифікації”, була вміщена, крім іншого, частина узагальнених матеріалів дискусій в шести фокус-групах, проведених у травні-червні 2014р. в різних містах України – Києві (дві групи), Львові (дві групи), Одесі та Харкові. Ці матеріали стосувалися насамперед критеріїв визначення респондентами українського середнього класу, а також їх самовизначення в соціально-класових параметрах.



Анатолій РАЧОК,
Генеральний директор
Центру Разумкова

У цьому виданні публікуються матеріали фокус-групових дискусій, головними темами яких були життєві цінності і прагнення українського середнього класу, його громадська активність, схильність до об'єднання зусиль з метою відстоювання демократичних прав і свобод громадян.

Узагальнення висловлювань учасників фокус-груп свідчить, що їх життєві цінності зосереджені насамперед на локальному рівні, – це насамперед сім'я і діти, здоров'я, робота, що приносить стабільний дохід, сімейний добробут. Водночас цінностями, більшою мірою притаманними саме середньому класу, респонденти визнали почуття власної гідності, можливість самовдосконалення, духовного та культурного розвитку, патріотизм, дотримання християнських чеснот.

Громадську активність українського середнього класу учасники дискусій оцінювали неоднозначно. З одного боку, вони апелювали до подій Майдану (Революції гідності), участі і провідної ролі в них саме представників середнього класу, які вийшли на захист порушених тодішньою владою прав і свобод усіх громадян країни. З іншого – лунали твердження, що найбільшою в подіях Майдану була участь представників нижчого класу, оскільки “їм нічого втрачати”.

Оцінки Майдану позначені регіональними особливостями. Так, респонденти львівських фокус-груп оцінюють його позитивно, київських – неоднозначно, одеської – радше негативно. Примітною є і самоідентифікація респондентів: більшість із тих, хто назвав свою першорядну ідентичність, вважають себе насамперед жителями своїх міст.

З'ясувалося, що особиста громадська активність більшості респондентів обмежується переважно участю в акціях на рівні під'їзду, двору, прибудинкової території, у більш широкій громадській діяльності більшість респондентів не мають ні потреби, ні часу. А що стосується участі в масових протестних акціях, то до неї, на думку респондентів, український середній клас не готовий, оскільки “має що втрачати”.

Загалом, перешкодами для об'єднання зусиль представників середнього класу у відстоюванні демократичних прав і свобод є насамперед низький рівень інституційної довіри та навіть довіри респондентів до найближчого соціального оточення, а також розчарування в результатах попередніх масових акцій протесту.

Водночас, учасники фокус-груп не виключили можливості активного виступу середнього класу у випадку або різкого погіршення умов життя, або спроб влади обмежити соціально-економічні чи громадянські права і свободи. Отже, можна припустити, що нинішня певна пасивність і розчарованість українського середнього класу є “хворобою росту”, мірою його розвитку буде підвищуватись і його громадська активність, і роль у становленні громадянського суспільства в Україні.

УКРАЇНСЬКИЙ СЕРЕДНІЙ КЛАС ОЧИМА ЙОГО ПРЕДСТАВНИКІВ (ЗА ПІДСУМКАМИ ДИСКУСІЙ У ФОКУС-ГРУПАХ)

У межах проекту “Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації і просування демократичних стандартів” у травні-червні 2014р. було проведено дискусії в шести фокус-групах: по дві в містах Києві і Львові та по одній в Одесі й Харкові¹.

Головною метою дослідження було виявлення у процесі групових дискусій:

- спектру уявлень, думок і позицій учасників з приводу середнього класу як поняття і явища; критеріїв їх самовизначення як представників середнього класу²;
- ставлення учасників дискусій як представників середнього класу до інших соціальних класів і верств українського суспільства;
- уявлень про характеристики та особливості, життєві цінності, інтереси і прагнення середнього класу в Україні;
- оцінок рівня громадської активності і здатності українського середнього класу до об’єднання зусиль з метою захисту соціально-економічних і громадянських прав і свобод.

До участі у фокус-групах були запрошені особи активного трудового віку (30-50 років), які ідентифікували себе з середнім класом, мають вищу або середню спеціальну освіту, зайняті в різних сферах діяльності, мають постійну роботу або власну справу та середньомісячний дохід не нижчий від 2 500 грн. на кожного члена родини. Серед учасників фокус-груп були приватні підприємці, працівники як державних, так і приватних установ і підприємств, представники вільних професій (художники, юристи, перекладачі), вчителі, викладачі, лікарі, інженери, військовослужбовці, працівники сфери обслуговування та торгівлі.

Для обговорення пропонувалися, зокрема, такі теми: окреслення структури українського суспільства в соціально-класових параметрах і порівняння середнього класу з іншими класами (верствами) українського суспільства; порівняння українського та європейського середніх класів; наявні й бажані умови життя, життєві цінності і прагнення українського середнього класу; умови ведення підприємницької діяльності в Україні; чинники, що визначають громадську активність українського середнього класу.

Нижче наводиться стислий опис перебігу й результатів дискусій, які стосувалися названих тем³.

¹ Групи налічували по 9-10 учасників, були змішаними за ознаками віку і статі. Загалом, у дискусіях взяли участь 56 осіб (у т.ч. жінок – 31, чоловіків – 25).

У тексті київські і львівські групи позначені як Київ-1 і Київ-2, Львів-1 і Львів-2. Цитати наводяться мовою, якою послуговувався учасник фокус-групи, з максимальним збереженням стилістики.

² Узагальнені результати дискусій у фокус-групах з цих тем опубліковані у виданні “Середній клас в Україні: критерії ідентифікації”. – Бібліотека Центру Разумкова, Київ, 2014, с.27-44.

³ Результати фокус-груп дозволяють розкрити загальне бачення представниками середнього класу ситуації в суспільстві, логіку обґрунтування ними своєї соціальної позиції, своїх дій і намірів. Водночас, фокус-групи (як і будь-який якісний метод дослідження) не дозволяють дати кількісну оцінку поширеності в середовищі українського середнього класу висловлених у процесі фокус-групових дискусій думок, – це може бути оцінене лише за результатами кількісних опитувань.

СОЦІАЛЬНІ КЛАСИ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Визначаючи місце середнього класу в соціально-класовій структурі українського суспільства, учасники дискусій торкнулися також питань нижчого й вищого класів, їх характеристик та особливостей, відносин між ними і ставлення до них представників середнього класу.

Критерії, за якими учасники дискусій виокремлювали ті чи інші класи або верстви суспільства, мало відрізнялися від тих, що їх використовували для визначення середнього класу: матеріальні чинники (дохід, наявність житла, автомобіля, заощаджень тощо), а також нематеріальні – рівень освіти, професія, система цінностей, коло спілкування та ін.

Обговорення питань соціальної структури супроводжувалося певними труднощами, що зрозуміло з огляду на те, що українське суспільство наразі перебуває у процесі повільних і суперечливих змін, позначених суттєвими соціальними деформаціями. Звідси – дискусії з приводу належності / неналежності до середнього класу вчителів і лікарів, до вищого – депутатів різних рівнів, до нижчого класу – пенсіонерів. Звідси ж і вирізнення респондентами таких верств, як олігархи, з одного боку, та декласовані, маргінальні елементи – з іншого.

Соціальні деформації, ймовірно, позначилися й на характеристиках респондентами соціальних класів і верств та їх оцінках міжкласових взаємовідносин.

1. Обговорюючи поділ українського суспільства на класи, учасники дискусій часто наголошували на суттєвому розриві, прірві між класами, коли, з одного боку, є дуже багаті, з іншого – дуже бідні. При цьому, межі середніх верств – як середнього класу, так і вищого, є досить розмитими та часто невловимими.

Київ-1

“У нас бедный класс, средний и богатые. А сейчас такая тенденция, что средний класс разделяется: будут богатые и бедные”.

“...Надо делить средний класс и средний класс плюс, как не олигарх, но уже богатый человек”.

Київ-2

“У нас в стране нет ярко выраженной структуры среднего класса. Она плавно растягивается от бедных до богатых, но это кажется, что они богатые. Богатых у нас тоже нет — этой прослойки между средним классом и олигархами”.

Можливо, тому фактично в усіх групах більшість учасників дискусій вирізнили, крім вищого, середнього та нижчого класів, верству олігархів (або іронічно – “еліту”) та асоціальну (маргінальну) групу. Олігархи, на думку більшості респондентів, не належать до власне вищого класу (просто багатих, забезпечених) за рівнем і джерелами доходів та доступом до влади; їх частка становить 2-3% населення країни. Асоціальні елементи (“бомжі”, професійні зебракки, наркомати та ін.) не належать до нижчого класу, де перебувають переважно люди, які не з власної вини опинилися в критичному матеріальному становищі; частку асоціальних елементів респонденти оцінили у 3-5%.

До олігархів, або “еліти” учасники дискусій віднесли також депутатів, насамперед, вищого рівня (“Вони ж з одного відерця п’ють”, *Львів-2*). При цьому, практично всі респонденти погодилися з тим, що “в ідеалі” і депутати, і державні чиновники мали б належати до середнього класу – як це є в Європі, де депутати або чиновники – це “нормальні люди”, і законодавство не дозволяє їм використовувати їх статус для особистого збагачення.

Окремі респонденти ототожнюють вищий клас з “олігархами”, а нижчий – з асоціальною групою. Особливо виразно це проявляється під час формулювання характеристик вищого та нижчого класів, коли властиві “олігархам” і маргіналам, відповідно, риси поширюються на зазначені класи загалом.

Львів-1

“Є багаті – і олігархи, так”.

“...Ми щодня виходимо на вулицю, ми бачимо, як то кажуть, асоціальних. Це є дуже бідні люди, які ведуть асоціальний образ життя. Є бідні люди, які мало заробляють, тому що в нас низький прожиттєвий мінімум, – але вони працюють. Вони соціальні”.

“... Крім асоціальних типів є ще й нижчі класи – ті, що просто бідніші за середній”.

Львів-2

“...Політика – це вже до олігархів, вони вже марять владою”.

“...Олігархів ми відрізняємо ще в окремий клас, і як вони там, напевно, теж між собою якимось поділяються...”.

Київ-1

“Бомжи и наркоманы – это уже не класс”.

“По низшему классу: это люди с вредными привычками – любят выпить, наркоманы и т.д., которые ни к чему не стремятся. Если человек имеет любую профессию, он может подняться: продавец, менеджер – он что, не может стать топ-менеджером? Просто хорошо работать и вкладываться в профессию. Из низшего в средний можно без проблем перейти...”.

Київ-2

“Депутаты – это олигархи”.

Одеса

“Олигархи – это отдельный класс”.

“[Ниже низшего класса] – Это бомжи и совсем опустившиеся”.

“Это называется “маргинальные элементы””.

Харків

“Олигархи – это высший класс”.

“Я думаю, олигархи – это повыше”.

“Скажем – так – олигархами никто просто так не стал”.

“Нет, может быть, и есть такие люди, но это реально – единицы...”.

В одній із фокус-груп респонденти вирізнили також групу еліти (без іронії), визначивши її як верству талановитих людей, які генерують нові ідеї, є авторами геніальних художніх творів, – така еліта також не належить до середнього класу, а радше до вищого (який у цьому випадку з олігархами не ототожнювався).

Київ-2

“[Элита] — это люди, которым дано, имеется в виду, не только финансово. Духовно тоже”.

“Научные работники, творческие профессии. Философы. Госаппарат...”.

“Есть разные — среднего класса композиторы и научные работники, а есть — элита.... Элита всегда была не бедной, потому что есть гениальные вещи, а есть обычные”.

2. Обговорюючи склад, характеристики та особливості вищого класу, учасники дискусій продемонстрували, з одного боку, визнання соціально-економічної нерівності, того факту, що в суспільстві можуть бути багаті люди – і само по собі це не є виявом соціальної несправедливості: “Багатим бути не соромно. Це тільки комуністичні пережитки, що багатим бути соромно” (Львів-1). З іншого боку – виразно простежувалася перевага негативних характеристик вищого класу, його фактичне ототожнення з “олігархами”, які на початку дискусій були нібито винесені за межі цього класу.

Насамперед, відзначається, що вищий клас – це забезпечені, багаті люди, статки яких дозволяють їм не лише задовольняти всі потреби сім’ї (в комфорті, якісному харчуванні, медичному обслуговуванні, якісній освіті, відпочинку тощо), але й інвестувати кошти:

“Это люди, которые могут позволить себе совершать какие-то крупные покупки. Которые могут обеспечить свое жилье, ... обеспечить соответственно свою семью, также досуг. И люди, которые для себя, для своей семьи не сильно экономят” (Харків).

“...Есть богатые, у которых у каждого члена семьи своя комната и своя машина” (Київ-2).

“...Высшему классу хватает денег на все, и они могут себе позволить средства инвестировать” (Київ-1).

Отже, в окремих висловлюваннях, які стосуються матеріального становища, зберігається розрізнення вищого класу (“багатих”) й “олігархів”, але в більшості – це розрізнення стирається. Виразними з цієї точки зору є наступні характеристики житлових умов нижчого, середнього й вищого класів, зроблені в різних фокус-групах:

“Средний класс – жилье есть. У низшего класса жилье – развалины, хрущевки. У высшего класса – это отдельные дома, и не обязательно в Украине, [а] на островах. Разница: высший класс – это в Украине, а у олигархов недвижимость – за рубежом” (Одеса).

“...Средний класс думает: надо увеличить свою жилплощадь. Они переезжают из двухкомнатной квартиры в трехкомнатную. А высший класс думает – надо построить еще 1000 квадратов, следующий дворец. И строят Межигиря” (Київ-1).

Досить часто учасники дискусій висловлювали виразні сумніви в тому, що представники вищого класу заробили свої статки самостійно й чесною працею, а не успадкували капітал, або не потрапили “в потрібне русло”.

Харків

“[Это люди] более состоятельные. Которые в свое время где-то попали в нужную струю”.

“Средства определяют все”.

“Не факт, что эти люди хорошо учились, но то, что у них есть как бы документ об образовании — это однозначно”.

“Те люди, которые самостоятельно заработали деньги — они должны быть очень образованны, то есть очень грамотные. Но опять-таки, у этих людей есть дети, которые ведут полностью аморальный образ жизни, поэтому...”.

“Это люди, которым, по-моему, достался уже какой-то капитал”.

Маючи значні статки, представники вищого класу, на думку учасників дискусій, намагаються не платити податки, вони менше працюють, використовуючи працю інших, а бізнесмени - представники вищого класу – прагнуть влади, тобто хочуть бути олігархами.

Львів-1

“...Вищий клас — вони там менше працюють”.

“Їм не треба думати...”.

“Вони користуються послугами середнього класу”.

Київ-2

“Они постоянно отдыхают. Вот возьмите для примера Верховную Раду — ленятся они. Помощники сидят и работают за них”.

Одеса

“Они, высший класс, не платят налоги, средний класс — платят”.

Харків

“Меньше работают, больше управляют, и ездят на дорогих машинах. Это мое мнение”.

Київ-1

“... Когда ты в бизнесе, — ты уже не можешь остановиться. Высший класс хочет еще выше. Когда много денег, тогда думает о власти. Потому что власть дает деньги. Там уже инвестиции, там уже очень сложно остановиться”.

Київ-2

“Высший [класс] — они стремятся выше и выше. Так: “попасть в политику и украсть” Большой бизнес строится на чем? — На тендерах. А ... я не получу, потому что меня нет в политике”.

Часто відзначалися також такі характеристики вищого класу, як меркантильність і водночас – марнотратство, пересиченість життєвими благами й водночас – небажання допомогти тим, хто потребує допомоги. Так, представники вищого класу, хоча й мають “більше грошей”, але менше допомагають слабшим, оскільки “вони жадібніші” (*Київ-1*), вони не беруть участі у благодійній діяльності “тому, що вищий даром нічого не робить” (*Львів-1*).

Більшість учасників дискусій заперечують навіть будь-яку схожість між системами цінностей вищого й середнього класів. Так, представники вищого класу, на відміну від середнього, не є патріотами. Для вищого класу навіть сім’я не є цінністю, головні цінності він вбачає лише у владі і грошах. Бажання наживи у нього бере гору над “почуттям людяності” (*Одеса*).

Харків

“Там нет ценностей”.

“У них ценятся только власть и деньги”.

Львів-2

“[Родина — цінність?] Для багатих, мабуть, ні. Якщо у них іде бізнес, мені здається, вони йдуть по трупах ... Патріотизм — в них ні...”.

“Патріотизм найбільше притаманний середньому класу... Тому що нижчий клас — у них трошки інші проблеми, їм треба думати про те, як нагодувати своїх дітей. А багатим — де б їм ще взяти “Лексус” новий?”.

Одеса

“У высшего класса — идет экспонента в сторону материальных ценностей”.

“Высший класс — это не патриоты”.

“Больше космополитичны в связи с финансовыми возможностями”.

“Для высшего класса семья — другая ценность. Они там по 10 раз женятся. Ну, машину поменял, ну жену...”.

“...Высший класс [воевать] не пойдут, и деньгами своих детей отмажут”.

Київ-1

“Духовный уровень, но он может быть высоким и у бедного человека”.

“А у богатого может и не быть, мы имеем примеры”.

Вищий клас видається респондентам, як правило, аморальним. Представники вищого класу безпринципні, здатні до порушення загальнолюдських норм як у житті, так і в бізнесі, та за своїми моральними якостями поступаються не лише середньому, але й нижчому класам. Висловлювання учасників дискусій створюють враження, що саме, характеризуючи моральне обличчя вищого класу, вони найчастіше ототожнюють його з “олігархами”.

Київ-2

“ — Я считаю, что недостаток денег может испортить людей, потому что если их не хватает, люди могут пойти воровать. Но избыток денег людей портит также.

— Еще больше”.

— Воровать склонен любой класс, только в каких количествах?

— Оба крайние — высший и низший.

— Низший класс — это Шура Балаганов. А высший — это Янукович. Все зависит от человека, а не от того, в каком классе он находится.

— В высшем классе все-таки больше воруют”.

Львів-1

“Вищий клас завжди порушує, там, “не вкради”, “не вбий” ...”.

Одеса

— [Они способны] с живого и мертвого урвать.

— Песенка из [фильма] “Электроник” есть: “Я только в одном глубоко убежден: не надо иметь убеждений”. Полное отсутствие каких-либо принципов.

— Нет, ну почему нет принципов? У них — кинуть кого-то, забрать деньги. Забрать бизнес, как вот донецкие, приехали в Одессу и забрали. Это — беспринципность.

— Утопить ближнего, вседозволенность...

— **Может быть, это свойственно олигархам, а не высшему классу?**

— Высший класс ведут себя как олигархи.

— Два принципа, присущие олигархам: для достижения результата все средства хороши, а второе — что нельзя купить за деньги — можно купить за очень большие деньги.

— **Но высший класс — это же не олигархи...**

— Все равно. Это просто более бедные олигархи.

— Согласен. Их надо объединить с олигархами

— Типа Януковича и его семьи”.

Вищому класу відмовляють у справжньому піклуванні про власних дітей та їх належному вихованні. У кожній фокус-групі йшлося про те, що в сім'ях вищого класу виховання доручено “няням, гувернанткам”, приватним дитячим садочкам. Батьки або зайняті собою, або вважають, що таке виховання є престижним і личить вищій верстві. Як правило, замість батьківської любові та уваги діти отримують “умовні одиниці”. Цінності, що їм прищеплюють батьки, “винятково матеріальні”: “любов до грошей”. Відповідно, діти — “балувані, нахабні”, “знають, що їм куплять усе”. А тому,

попри спроможність і бажання батьків забезпечити їм освіту за кордоном, не хочуть вчитись і поведать себе “розбещено”: “В основном богатым детям не хочется учиться. У них все есть...” (*Одеса*); “Из богатых семей редко получают известные люди” (*Київ-1*).

Львів-1

“Вищий клас може собі дозволити вчити дітей тільки за кордоном”.

“Вищий клас — вони за своїм фахом від дітей якось відгороджені”.

“Вони наймають там гувернанток, ще якесь... Я бачила от дуже багатих людей — вони дуже мало приділяють вихованню дитини, її світогляду, духовній потребі”.

“Вони менше спілкуються зі своїми дітьми, і діти менше відчувають таку їхню любов в основному. Можна так сказати”.

Львів-2

“...Беремо вищий клас — там в основному вони наймають гувернанток, нянь і так далі... І не питають дитину, чим ти зайнятий сьогодні був?”

Київ-1

“Тоже есть [ответственность перед детьми], но они детям не уделяют столько внимания, они своим детям нанимают нянь, отправляют учиться за границу...”.

“Меньше общаются с детьми”.

“Высший тоже внимание уделяет. Просто там играет роль экономия времени”.

“Там обязательно есть няня”.

Одеса

“У высшего класса больше возможностей к обучению детей за границей”.

“Но воспитание! В высшем классе — это вообще невоспитанные дети. Потому что у них принцип — там все покупается, включая и образование”.

“У них няни занимаются воспитанием детей, и у детей отбивается охота общаться с родителями”.

“Они больше любят себя...”.

“И потом, у них любовь выражается в условных единицах”.

3. Обговорення складу, характеристик та особливостей нижчого класу засвідчило загалом дещо більш толерантне ставлення до нього учасників дискусій, порівняно з їх ставленням до вищого класу, хоча й тут спостерігалися випадки ототожнення нижчого класу з асоціальними елементами та, відповідно — досить жорсткі негативні характеристики.

До нижчого класу більшість респондентів віднесли тих, хто “виживає” — хто працює, але має дохід у розрахунку на члена сім’ї на рівні або й нижче прожиткового мінімуму (вистачає “поїсти”), непрацездатних, а також пенсіонерів, які все життя працювали, свого часу не з власної вини втратили

заощадження (іноді – значні), а наразі змушені виживати на мізерну пенсію. В результаті ці люди бідують і мають лише один “привілей”, порівняно із асоціальними елементами, – “прописку”, яка, втім, дає їм можливість отримувати певну соціальну допомогу, медичне обслуговування тощо.

Київ-1

“Низший класс — это на уровне выживания. У человека не хватает на прожиточный минимум, от зарплаты до зарплаты... Заплатил коммунальные — и ни на что больше не хватает. Он не может отложить себе денег, даже на отпуск”.

“Бедный выживает. Сводит концы с концами”.

“По сравнению с маргиналами, [у низшего класса] есть привилегия на социальный пакет, на работу, потому что есть диплом все-таки, есть привилегия на медицинское обслуживание — потому что есть прописка”.

“Пенсионеры к низшему классу не могут относиться”.

“В нашей стране произошло так, что в 90-е исчезли их сбережения, бедные люди копили-копили... Мои родители ездили на Север, все думали купить мне квартиру...”.

Київ-2

“Мне кажется, что низший класс — более духовный. Он сосредоточен на духовных ценностях и меньше думает о благах”.

“Мне кажется, низший класс больше думает о том, как больше денег заработать”.

“Как прокормиться. Это большинство так”.

“Им выжить надо”.

“А есть и такие люди в низшем классе: он ни о чем не беспокоится. Заработал, выпил и все...”.

“В низшем классе тоже стараются больше заработать”.

Львів-1

“Кого ми відносимо до нижчого класу? Як правило, там є субкультура бідності. Там озлобленість страшна. Що там? День пройшов — добре...”.

“Ми про асоціальних не говоримо взагалі”.

“Ми говоримо — от, про двох старичків, які ледве виживають на ту пенсію. Зводять кінці з кінцями”.

“Та й нижчий клас так само [хоче більше заробляти], вони там катуються по тих роботах та й заробляють...”.

Одеса

“Это алкоголики — в низшем классе. У низшего класса — выпить и закусить”.

“Это инвалиды, пенсионеры, которые живут только на пенсию!”.

“У Ефремова “Час быка” [помните]? Низший класс — “коротко живущие”...”.

Харків

“Низший класс — это минимальный доход”.

“Прожиточный минимум”.

“Он пользуется субсидиями”.

Ставлення учасників дискусій до нижчого класу є радше співчутливим (за винятком випадків, коли він ототожнюється з асоціальними елементами), респонденти характеризують його представників, як правило, краще, ніж представників вищого класу. Так, зазначалося, що становище представника нижчого класу є ще менш стабільним, ніж середнього класу, він не має жодної впевненості в завтрашньому дні, не може дозволити собі нічого якісного – від житла й харчування до медичних послуг, але при цьому він є “більш духовним” (*Київ-2*); саме нижчий клас (“хоча мав би бути вищий”) часто намагається взяти участь у добродійній діяльності, “але це не потрібно й не варто робити”, оскільки “він сам ледве зводить кінці з кінцями” (*Львів-1*); нижчий клас більшою мірою, ніж вищий, вболіває за “долю країни” (*Одеса*); представники нижчого класу, як правило, намагаються зробити все можливе, щоб їх діти могли піднятися на вищу соціальну сходинку – ввійти до середнього класу (*Львів-2*).



Водночас, серед особливостей нижчого класу респонденти відзначаляся “субкультура бідності”, яка, як відомо, формує у людини такі психологічні риси, як зневіра в себе, соціальна відчуженість, байдужість або ворожість до оточення, в т.ч. й найближчого. Констатуючи наявність таких рис у представників нижчого класу, респонденти, як правило, ставилися до цього з розумінням, проте йшлося також, що це, поряд з матеріальними нестатками, негативно відбивається як на пошуку шляхів виходу з бідності, так і на вихованні дітей, в результаті чого дітей “виховує вулиця”. Але часто діти з бідних сімей краще виховані та намагаються вчитися більш наполегливо, ніж діти з сімей вищого класу, хоча й перебувають у важчих умовах⁴.

Одеса

“В низшем классе люди наплевательски друг к другу относятся”.

“Они забытые просто”.

“Они более закомплексованные. Зажатые”.

“В низшем классе вообще проблема с воспитанием детей. Есть вообще категория в низшем классе — профессиональные хронические многодетные семьи. Там о воспитании и не думают, средств не хватает”.

⁴ Здається зрозумілим, що діти з малозабезпечених сімей потребують додаткової допомоги вчителів. Однак, напевно чи їм зможуть допомогти так само малозабезпечені вчителі. Красномовний у цьому сенсі діалог відбувся в одній із груп: “У меня есть ученики из семей с разным достатком. Все платят одну цену, но есть такие, у которых прислуга и водитель. А есть такие, что сводят концы с концами, но они относятся уважительней, а те привыкли все покупать. Бывает, богатый ребенок хуже учится, балбес, а та девочка старается реально из бедной семьи...” – “А Вы могли бы дольше с ней позаниматься?” – “Ну, мне тоже надо деньги зарабатывать, извините”.

Харків

“...Это люди, которые — ну, мне кажется, может, у них и есть возможность что-то сделать для того, чтобы пробиться к тому ж среднему классу. Но при всех своих там личных обстоятельствах — может, внутренней какой-то боязни или еще чего-нибудь — у них не получается”.

“Ну, сразу мы говорим, что он очень мало зарабатывает. А... если он мало зарабатывает, [то] он не может дать ребенку самого простого, да?”.

“Начинается злоба внутренняя, зависть достаточная. Когда начинается зависть и злоба внутренняя, тогда вот этот недостаток — он везде ощущается. Да, внутреннее психологическое состояние у низшего класса...”.

Київ-2

“Может, низший класс учит детей выживать... Выживать — зарабатывать, экономить, к чему-то стремиться, возможно, больше пробиваться...”.

4. Більшість учасників дискусій погоджуються з тим, що в нинішньому українському суспільстві ставлення до людей і відносини між ними залежать від того, до якого класу вони належать. Однак, думки учасників стосовно природи і глибини різниці у ставленні та відносинах між класами розділилися.

Так, у деяких групах респонденти зазначали, що це ознака саме нашого часу, раніше люди були більш відкритими, більше спілкувалися між собою, в суспільстві не було жорстких соціально-класових меж. В інших — спілкування в межах “свого” класу сприймалося як природне явище. Хоча в одних групах спілкування представників середнього класу з представниками нижчого визнавалося “непрестижним” і “нецікавим”, в інших — “нормальним”, як і спілкування з представниками вищого класу.

Київ-2

“[Отношение к тебе зависит от того, к какому классу ты относишься]... Наше украинское общество — хворе! Мы завистливы, мы злы! Наверное, нас жизнь к этому привела...”.

“...При Союзе ... больше общения было между людьми, открытости... И власть это использует: разорвали общество — и общение уменьшилось. И между классами и вообще между людьми”.

Львів-2

“У нас в Україні так заведено, що в нас середній клас спілкується з середнім класом ... бо якщо вже з нижчим — то вже не престижно ...”.

“Я думаю, що подібний тягнеться до подібного, і, по перше, не цікаво спілкуватися, я перепошую, з тупішим, хто не може два слова зв'язати, а, по-друге, ти тягнешся доверху і якщо ти будеш мати оточення бідніших і тупіших — ти, перепошую, даліше не підеш ...”.

Харків

“...Каждый класс в основном общается с себе подобными”.

“Я считаю, что средний класс как раз нормально общается и с низшим классом, и с высшим... Средний класс более открыт, чем высший или низший. [Представители среднего класса] — они как раз посрединке, да. ...Они понимают еще... те трудности, которые складываются у низшего класса... — и в то же время они стремятся к высшему. И вот именно эта “золотая середина”, наверное, как раз и дает возможность [такого общения]”.

“Да. Он понимает низших, но пытается общаться с высшим классом, подтягиваться к нему...”.

Київ-1

“... Есть отношения [среднего класса с низшим], у нас же нет кастовости”.

Суперечливими є також оцінки відносин і спілкування середнього та вищого класів. З одного боку, на думку учасників дискусій, представники вищого класу не поважають інших (хто стоїть на нижчих соціальних сходинах), на відміну від представників середнього класу, поводять себе чванливо і зверхньо, ще й до того – відгороджуються від інших охороною. З іншого боку, сам середній клас не прагне жодних контактів з вищим, оскільки відчуває до нього “чорну заздрість” і жалкує, що мусить на нього працювати.

Одеса

“Если человек из высшего общества более заносчивый и высокомерный, то человек среднего класса более воспитанный и более естественно держится. У него есть чувство достоинства и вместе с тем нет высокомерия”.

“Признак высшего класса — это наличие охраны”.

Харків

“...Представители “элитного” класса — они не уважают окружающих”.

“Это испытание. Многие, когда имеют деньги большие, они просто теряют себя”.

“Те, что выше среднего класса, они просто тех, кто ниже, со временем как бы перестают считать за людей, что ли...”.

Київ-1

— **Отношение среднего класса к высшему?**

“Зависть, черная зависть: наворовали!”.

“Никакого отношения: мы не общаемся, не контактируем”.

“Средний класс обслуживает высший, работает на него...”.

У цілому, респонденти частіше відзначають близькість середнього класу радше до нижчого, а не до вищого класу. Це пояснюється значною різницею в матеріальному забезпеченні середнього та вищого класів, за якої



“середній клас у нас ближче до бідних” (Київ-1), навіть у фізичному просторі: “ми всі однаково крутимося у транспорті, в метро, на роботі, в магазині” (Київ-2); нестабільністю становища і статусу середнього класу: “у нас ця грань дуже тонка: сьогодні ти – середній клас, завтра – нижчий” (Київ-1), а також – власним досвідом низхідної вертикальної мобільності: “За последние 30 лет, я по себе сужу, каждый из

нас из среднего класса переходил в низший по несколько раз. Поэтому, возможно, эти грани несколько размыты” (Київ-2).

Досить символічною в сенсі цієї близькості виглядає пропозиція в одній із груп однакового життєвого гасла і для середнього, і для нижчого класів: “Може, завтра буде краще” (Львів-1).

Узагальнюючи наведене: учасники дискусій вирізняють в українському суспільстві, крім вищого, середнього та нижчого класів, групи “олігархів” та асоціальних елементів. На думку респондентів, ставлення середнього класу до вищого є радше негативним, останній під час дискусій часто ототожнювався з “олігархами”, у яких прагнення наживи переважає над почуттям людяності. Між вищим і середнім класами пролягає соціальна прірва. Вищий клас, на думку респондентів, є закритим для спілкування з іншими та відгородженим від них охороною.

Ставлення до нижчого класу, судячи з висловлювань учасників дискусій, є дещо більш доброзичливим, проте він також нерідко асоціюється з асоціальними, маргінальними групами та в цьому випадку викликає не співчуття, а презирство. Водночас, значна частина респондентів, попри віднесення себе до середнього класу, відчувають себе ближчими радше до нижчого класу, ніж до вищого.

Виходячи з висловлювань учасників дискусій, можна говорити, що соціальні класи в українському суспільстві відчужені один від одного, чим, зокрема, користується влада, поглиблюючи цю відчуженість і “розриваючи суспільство”.

У міркуваннях учасників фокус-груп з приводу виховання дітей у сім’ях вищого й нижчого класів, імовірно, відбивається явище спадкового багатства і спадкової ж бідності, яка вже є реальною загрозою побудові в Україні “суспільства середнього класу”.

Наприкінці дискусії про соціальні класи в українському суспільстві учасникам фокус-груп було запропоновано сформулювати певні життєві гасла для вищого, середнього та нижчого класів. Як з’ясувалося, пропозиція була вдалою – у гаслах, що їх сформулювали респонденти, у сконцентрованому вигляді виявилось як їх розуміння класів, так і ставлення до них (і до самих себе).

Життєве гасло для різних соціальних класів**Для вищого класу**

“Менше працювати, більше заробляти!”, “Вдалося вкрати сьогодні, завтра ще більше” (Львів-1)

“Спробувати все!” (Львів-2)

“А что я еще не пробовал?”, “Успеть все!”, “Удиви меня!”, “Сохранить и приумножить!” (Київ-1)

“Все выше, и выше, и выше!”, “Взять от жизни все!”, “Поделиться с народом: бросить какие-то крупички” (Одеса)

“Денег много не бывает!”, “Поделись с ближним” (Харків)

Для середнього класу

“Багато працювати, багато заробляти”, “Може, завтра буде краще” (Львів-1)

“Якщо не я, то хто?” (Львів-2)

“Вперед! Делаем деньги”, “Эх — разбогатею!”, “Это стабильность, это развитие” (Київ-1)

“Вперед не суйся, сзади не отставай!”, “Все-таки богатых надо раскуркуливать!” (Київ-2)

“Вперед, к счастливому будущему!”, “Жизнь еще не закончилась, будем стремиться к лучшему!”, “К переменам!” (Одеса)

“Делай шаг — и появится дорога”, “Вперед, к горизонту!” (Харків)

Для нижчого класу

“Може, завтра буде краще”, “Надія вмирає останньою” (Львів-1)

“Выжить!” (Київ-1)

“Дожить бы до зарплаты” (Київ-2)

“Прожив день — і добре” (Львів-1)

“Прожил сегодня — ну, и хорошо”, “Дожить до завтра”, “Стремиться к лучшему!”

“Ползай, но вылезь!”, “Нам нечего терять, кроме запасных цепей, мы старый мир разрушим до основания, а затем...” (Одеса)

“Учиться! Трудиться!” (Харків)

Порівняльні гасла

(Київ-2)

Для среднего класса: уверенность в завтрашнем дне; *для низшего* — дожить бы до вечера; *для высшего* — уверенность в ближайшие несколько лет.

Для среднего класса: “В жизни многое зависит от меня” и “Как я живу — это следствие моих поступков”. *Для низшего:* “В какой гадкой стране я живу” и “Все мои беды от того, что я живу в этой стране”. *Для высшего:* “Слава Богу и всем окружающим, какой я молодец!”.

Для среднего класса: “Нас никто не собьет с пути”. *Для низшего:* “Нам все равно, куда идти”. *Для высшего:* “Слава небесам, что возле меня все такие богатые”.

СЕРЕДНІЙ КЛАС В УКРАЇНІ: СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ І СОЦІАЛЬНИЙ СКЛАД

Обговорюючи особливості середнього класу в Україні учасники дискусій стисло окреслили його соціально-демографічні характеристики. Більш докладно були розглянуті питання соціального складу українського середнього класу, належності до нього тих чи інших соціальних і професійних груп.

1. Вік, стать, сімейне становище представників середнього класу. Більшість учасників дискусій визначили вік представника середнього класу від 25-28 років (з урахуванням часу навчання у вищому або середньому спеціальному навчальному закладі) до часу виходу на пенсію. “Ядро” середнього класу, на думку респондентів, становлять особи найбільш активного трудового віку – 30-40 або 35-45 років.

Водночас, висловлювалися думки, що належність до середнього класу не стосується віку, оскільки, *по-перше*, існує спадкова належність (діти із сімей представників середнього класу вже належать до нього), *по-друге* – вступивши до вищого навчального закладу, людина “автоматично” входить і до середнього класу. Так само, різні думки висловлювалися стосовно пенсійного віку: якщо частина респондентів наполягала на тому, що нинішні пенсіонери не належать до середнього класу через мізерність їх доходу (пенсії), то інша частина – заперечували такий підхід, стверджуючи, що навіть за мізерного доходу людина із середнього класу зберігає свій освітній, культурний рівень, відповідний життєвий досвід, а тому й на пенсії є представником свого класу.

Стать, на думку практично всіх учасників дискусій, для класової належності значення не має: до середнього класу належать як чоловіки, так і жінки “в рівних пропорціях” (Одеса), або радше така належність є не індивідуальною, а груповою – родинною (Львів-2). Характеризуючи середній клас – як український, так і європейський, переважна більшість учасників фокус-груп мали на увазі саме родини, а не окремих осіб.

Київ-1

“[Средний класс] — это от 25 лет и до пенсии”.

“Если брать пенсионеров, у которых пенсия маленькая... Пенсионер имеет связи, образование, семью, но пенсия это — уровень бедноты”.

“Пенсионеров я не считаю низшим классом. Это ниже среднего”.

“Пенсионеры к низшему классу не могут относиться! У пенсионеров-то высшее образование, почти у всех!”

Одеса

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

“После выхода на пенсию большинство вынуждено влачить жалкое существование”.

Київ-2

“По-моему, нет привязки к возрасту. Потому что люди, взрослея, сразу же детей втягивают в эту систему, и они тоже становятся средним классом во втором поколении”.

“Человек, который учится в вузе, автоматически становится средним классом, его же нельзя отнести к низшему классу? Хотя... он еще не зарабатывает, но у него есть все шансы закрепиться в среднем классе, потому что он уже крутится в этом кругу”.

2. Чисельність, частка середнього класу в населенні. Чіткого уявлення про частку середнього класу в українському суспільстві учасники дискусії не виявили. Оцінки коливалися переважно в діапазоні від 20-30% до 40-50% населення країни. У харківській групі учасники дискусії, виходячи із ситуації у власному місті, називали більш високі цифри – до 70%. Близько третини учасників відвели середньому класу меншу частку – 10-15%. Водночас, практично в усіх фокус-групах висловлювалася впевненість у тому, що середній клас у суспільстві має становити більшість – від 60% (по аналогії з Європою).

3. Географічна поширеність середнього класу. На думку учасників дискусії, український середній клас зосереджений переважно у столиці, містах-мільйонниках і великих обласних центрах, де більше можливостей та робочих місць. У харківській групі вирізняли також Схід і Центр України, вказуючи на їх більш високий, порівняно з іншими регіонами, рівень урбанізації.

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

Київ-2

“Там, где есть работа, есть средний класс...”.

“В первую очередь, он привязан к работе, к зарабатыванию денег”.

Харків

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

Київ-1

“[В сельской местности] — бедные”.

“Там только фермеры крутятся, которые вложили деньги в землю. И все”.

Львів-2

“Я колись мандрував по Австрії. І от їхав по глибинці австрійській. Там у селі просто немає бідності. Три-чотири поверхи, під кожною хатою по одній, по дві БМВ, Мерседеси — і так десятки кілометрів. Це все насправді вражає”.

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

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

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

Дискусійними для учасників фокус-груп виявилися три питання. *По-перше*, вони вдруге торкнулися проблеми віднесення до середнього класу пенсіонерів, про що йшлося вище. *По-друге*, дискутувалося питання стосовно віднесення до середнього класу вчителів, лікарів та деяких інших професійних груп (зокрема, працівників культури).



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

З іншого боку – ці професійні категорії в Україні здебільшого не відповідають такому критерію віднесення до середнього класу, яким є рівень доходу. Переважна більшість

учителів і лікарів України працюють у державних або комунальних закладах, де заробітна плата є дуже низькою. На думку учасників фокус-груп, вона відповідає доходу нижчого класу. Тому вчителі та лікарі для отримання більшої винагороди змушені або працювати на 1,5-2 посадових оклади, або мати додаткові підробітки чи приватну практику (часто тіньову).

Київ-1

“Почему врач работает на две ставки? На одну он не выживет, на две — как-то выкрутится, а на три — просто не выдержит”.

Одеса

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

Львів-2

“Вони мають офіційну маленьку зарплату, а ті вчителі чи лікарі собі репетиторством, на операціях [заробляють]. Вони витягують на середній клас, але якщо взяти офіційно — вони нижчий клас”.

Як правило, в цих дискусіях учасники фокус-груп доходили висновку, що в Україні не збігається суспільна значимість професії з винагородою (зарплатою) фахівців — і таке становище має бути змінене. Це стосується також і пенсіонерів, оскільки вони “вже відпрацювали на державу”.

Київ-2

“В идеале должно быть так, что в средний класс входят люди, которые приносят большую пользу обществу”.

Київ-1

“Потому что они поднимают духовную ценность нации. Потому что помимо дохода у человека есть еще и другие ценности, они несут духовную составляющую для страны”.

“Образование, медицина, юриспруденция — это основной костяк, на котором держится общество”.

Харків

“Интеллигенция должна быть в среднем классе, потому что они образованны, потому что они воспитаны, потому что они работающие”.

“Я считаю, что у бюджетников должна быть зарплата как у государственного служащего. Бюджетные служащие — у них есть все необходимые качества, да, чтобы находиться в среднем классе, но доходы... Государство не тратится на оплату их труда”.

“Пенсионеры — люди, которые отработали уже на государство — они должны быть им достойно обеспечены”.

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

Львів-1

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

“Якщо професія запитувана і людина ця має запит і має достатньо пропозицій, вона є середній клас”.

“То юрист був престижний, то автомеханік тепер престижний. Це ж міняється”.

“Якщо людина... фахівець — той же, наприклад, сантехнік, але він фахівець, він має бути середнього рівня”.

Львів-2

“Так, кваліфіковані — навіть та ж сфера обслуговування, ...навіть якийсь столяр — чому це не може бути середній клас?”

Київ-1

“Вот работники СТО — там все специалисты, и все относятся к среднему классу. Инженеры по копировальной технике или по компьютерам — они отлично зарабатывают”.



Підсумовуючи: учасники фокус-груп, дискутуючи про соціальний склад середнього класу в Україні, віднесли до нього досить різно-рідні соціальні і професійні групи, об'єднуючи їх переважно рівнем доходу. Однак, це часто суперечило віднесенню до середнього класу за іншою ознакою – належності до професій, які потребують високого освітнього та/або кваліфікаційного рівня. Внаслідок цього межі середнього класу в уяві респондентів залишилися досить розмитими. Водночас точно можна стверджу-

вати, що віднесення до середнього класу було здійснене учасниками фокус-груп радше за однаковими умовами – а не способом життя, про який у дискусіях не йшлося.

УМОВИ ЖИТТЯ (МАТЕРІАЛЬНЕ СТАНОВИЩЕ) УКРАЇНСЬКОГО СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Умови життя представників середнього класу учасники фокус-груп описували в кількох площинах: виходячи із власних умов, окреслюючи належні, на їх думку, умови життя середнього класу загалом, а також – бажані умови для них особисто. Складовими умов життя названі, насамперед, житло, наявність автомобіля, побутової техніки, джерела та рівень доходів – і відповідні цьому рівню видатки на харчування, товари та послуги, на освіту, оздоровлення, дозвілля, накопичення заощаджень тощо.

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

Київ-2

“Жилье должно быть в том месте, где ты работаешь. В том, где ты хочешь, а не в том, где получилось”.

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

Одеса

“Чтобы у каждого члена семьи комната была, я имею в виду детей. Желательно иметь дачу, например, родительскую, средство передвижения”.

Харків

“Трехкомнатная квартира, каждому члену семьи по отдельной комнате, с ремонтом...”.

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

Львів-2

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

Однак, судячи з висловлювань більшості респондентів, їх реальні житлові умови, як і автомобілі, є дещо далекими від ідеалу. Лише незначна частина учасників фокус-груп мають власні будинки або комфортні квартири новітньої забудови. Більшість – проживають у 2-3-кімнатних квартирах, отриманими ще за часів Союзу, або від батьків та їздять на машинах із других

рук: “У [нашего] среднего класса есть где жить и на чем доехать” (*Київ-1*). Придбання нового автомобіля, а тим більше – нової квартири, більшість респондентів не можуть собі дозволити.

Одеса

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

“Это были еще полученные от госорганизаций квартиры при Союзе”.

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

“Может только в наследство получить жилплощадь”.

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

Водночас, у двох групах виникли дискусії з приводу доцільності набуття у власність як основного житла, так і дачі. Висловлювалися думки, що краще мати фінансові можливості для оренди бажаного житла та особливо



заміського будинку, – оскільки це відкриває можливості для свободи пересування та вибору щораз іншого місця відпочинку. Однак, домінуючу позицію посіла думка: “Якщо я – середній клас, то все має бути моє” (*Київ-1*).

Житло, на думку учасників дискусій, має бути (і, як правило, є) укомплектованим **сучасною побутовою технікою**: холодильник, пральна машина, посудомийна машина, пічка-СВЧ, телевізор та обов’язково –

комп’ютер. Марками побутової і домашньої техніки респонденти особливо не переймаються: “Она должна быть – и это главное” (*Київ-1*).

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

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

Київ-2

“Зарплата, а у некоторых — бизнес. Вложения, проценты от депозитов”.

“Подработок к зарплате. Приработки должны быть обязательно. “Чтоб ты жил на одну зарплату” — это ж наказание”.

“Но зарплата — это основной источник”.

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

“Бесплатная путевка ребенку”.

“50% [оплаты услуг] в больнице, если это госслужащий или на государственной работе”.

Київ-1

“Дивиденды от депозитов”.

“Доходы от коммерческой деятельности. Если это торговля, то возможны варианты — продать что-то напрямую...”.

“Еще у нас халтура широко распространена. Леваки”.

Одеса

“Если говорить о врачах и учителях, то 70% — это дополнительные заработки”.

Харків

“Это может быть какой-то приработок — та же самая торговля. Залез в нэт, что-то купил, что-то перепродал...”.

“Какие-то теневые подработки... Обслуживание на дому”.

Львів-1

“Ну, є в мене депозит невеличкий. Але там такі відсотки, що за них не проживеш. А так, аби попробувати...”.

“[Не ми, а] чиновники мають ті пільги, і вони знають і вміють ними користуватися”.

Середній дохід у розрахунку на кожного члена сім’ї становить, за повідомленнями респондентів: у Львові та Одесі – 2-3 тис. грн., іноді – до 4 тис.; у Києві та Харкові – 3-5 тис. грн. “Бажаний дохід”, на їх думку, має бути

приблизно вдвічі вищим: у Львові та Одесі – “хоча б, п’ять тисяч, або від п’яти”, у Києві та Харкові – 7-10 тис. “Ідеальний дохід” для всіх – 12 тис. грн. на кожного члена сім’ї, що на час проведення фокус-груп дорівнювало \$1 тис.

Львів-1

“Ми колись так рахували — так десь рівень п’ятсот доларів, щоби було на одну особу. Так, п’ятсот доларів, щоби людина відчувала себе нормально”.

“Тоді людина би себе почувала зовсім повноцінною”.

Харків

“В идеале — тысяча долларов, наверное, не меньше”.

“Чтобы не подрабатывать. Не надеяться на родственников...”.

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

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

3. Харчування. На думку респондентів, сім’ї середнього класу мають більше можливостей для забезпечення здорового, збалансованого харчування, ніж представники нижчого класу. Вони можуть дозволити собі більш якісні та різноманітні продукти: м’ясо, риба та морепродукти, свіжі фрукти, овочі, зелень, можуть купувати свіжі та натуральні продукти, а не напівфабрикати. Представники середнього класу можуть частіше харчуватися поза домом, замовляти їжу з ресторанів.

Однак, переважна більшість респондентів якістю продуктів харчування не задоволені; хто має змогу — заявили, що вирощують продукти на дачі; хотіли б мати можливість купувати більше екологічно чистих, органічних продуктів харчування, продуктів без консервантів, без ГМО тощо; фінансово така можливість, як правило, є, але немає самих продуктів. У львівських групах заявили про недостатність коштів на більш різноманітне та якісне харчування.

Загалом, для покращення харчування респондентам не вистачає якісних продуктів, коштів, часу.

Значна частина респондентів у робочі дні обідають у ресторанах швидкого харчування, інша — надають перевагу домашній їжі, яку вони беруть із собою на роботу. Витрати на бізнес-ланч складають від 25-30 грн. у Львові до 50-60 грн. у Києві. Одесити та харків’яни переважно беруть на роботу домашню їжу, а якщо харчуються у ресторані, то витрачають від 30 до 50 грн. за обід.

До відвідувань ресторанів у вечірній час респонденти ставляться по-різному та відвідують їх з різною періодичністю: більшість – один раз у 2-3 місяці, при цьому середня вартість чеку складає від 100-130 грн. на особу у Львові до 400 грн. на особу в Києві. Висловлювання більшості респондентів свідчать про те, що відвідання ресторану не є для них звичайною буденною справою, звичайним способом відпочити від побутових клопотів, пов'язаних з приготуванням їжі вдома. Відвідання ресторану – це “вихід у світ”, це те, що “ми можемо собі дозволити”, це певне свято.

Львів-1

“Ну от на свята — ми там збираємося в компанії, ми собі йдемо десь у ресторан, і ми там собі вже замовляємо — там різні салати, щось таке — якісь легуміни — якщо ми там щось не хочемо — то я відсуну, але ми побудемо в гарному місці. Що там стейк з'їли, якісь салати з пармезаном. Воно дороге, але ми собі дозволили”.

Харків

“Двести-триста гривен стоит сходиться на одного человека! У меня не то чтобы претензии, просто я не понимаю смысла туда ходить, именно в ресторан”.

“Я туда хожу, если событие какие-то, или повод какой-то. А вот так на перекус идти — абсолютно не считаю нужным это”.

“Это уже когда мешок денег, и идти там пофорсится — тогда уже можно пойти на ужин с кем-то”.

4. Одяг, зовнішній вигляд. Під час дискусій у фокус-групах висловлювалися думки, що представника середнього класу вирізняється за зовнішнім виглядом, одягом, взуттям, годинником тощо – однак це стосувалося часів, “когда не было китайских копий и подделок” (Київ-2), наразі за аксесуарами та одягом вирізняється лише вищий клас, оскільки там ці речі дійсно дуже дорогі та відрізняються від “масового пошиву”. Що стосується середнього класу, то більшість респондентів схиляються до думки, що його представник не стільки добре одягнений, скільки добре доглянутий – добре виглядає, видно, що має певні можливості та час “слідкувати за собою”:

“Он одет не шикарно, но он ухожен. Он аккуратный, чистый, поглаженный. У него нормальная одежда, не от Армани или Гуччи, конечно. Это одежда “от седьмого километра”. Чистенькая и все” (Одеса)⁵.

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

⁵ “Сьомий кілометр” – розташована під Одесою велика територія, де торгують найрізноманітнішими товарами (в т.ч. завезеними до України контрабандним шляхом). – Ред.

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

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

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

Київ-1

“Квартира, машина, нерухомість”.

“Образование, путешествия”.

“Большая часть — это материальные ценности. Меньшая — духовное”.

“Просто откладываю, а когда сумма накопилась, то можно придумать”.

Львів-1

“Першочергове, бігуче — це відпочинок”.

“У мене на здоров’я, наприклад, дитини — не дай Бог щось. От ми мали операцію...”.

“На здоров’я, так. Якись непередбачувані обставини...”.

“На ремонт, майбутню освіту для дітей, на репетиторів...”.

“У мене є так зване “НЗ”, як ми говоримо, “неприкосновенный запас” — тобто на всяк випадок — мало що. Це може бути лікарня, якись..., не дай Бог...”.

“...У мене було так — коли діти вчилися в школі — я збирала. Ну, я передбачала, що освіта буде платна. Я збирала на їх освіту. А потім вони вже вивчилися — я збираю, хочу там кардинально ремонт зробити. Ну, але НЗ на чорний день в мене є”.

“Залежить від прибутку — інший місяць я зароблю дві-три тисячі гривень і взагалі нічого не відкладаю”.

6. Матеріальне становище в цілому. Як і слід було очікувати, більшість учасників дискусій незадоволені своїм нинішнім матеріальним становищем. Вони хотіли б витратити меншу частину доходу на харчування та комунальні платежі, проте – мати більше коштів на відпочинок, оздоровлення, подорожі, розваги, на більш здорове і різноманітне харчування, харчування поза домом, замовлення їжі із ресторанів, на догляд за собою.

Київ-1

Мне машины не хватает, мне зарплату урезали, приходишь, отдаешься на 100%, а зарабатываешь меньше, чем раньше... Мне не хватает возможности для благотворительности, мне не хватает денег на здоровье...”

“Я бы хотела позволить себе все...”

Одеса

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

“Другой отдых — не на пляже с грязным песком, а шезлонг, зонтик взять...”

“Оздоровительные процедуры...Мы более бы заботились о своем здоровье”.

“О внешнем виде. Пойти лишний раз в парикмахерскую”.

Харків

“Поменять машину на более престижную”.

“Поехать всей семьей в Грецию...”

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



СПОСІБ ЖИТТЯ УКРАЇНСЬКОГО СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Судячи з висловлювань учасників дискусій, життя середнього класу в Україні заповнене насамперед роботою і сім'єю. Практично весь позаробочий час, включно з відпусткою, респонденти проводять у колі сім'ї. Обговорення питань вільного часу виявило, що жінки, ймовірно, мають набагато більше, ніж чоловіки, домашніх, побутових клопотів. Характеризуючи спосіб життя українського середнього класу, респонденти торкнулися питань його професійної і географічної мобільності, страхової і кредитної поведінки, а також – відчуття впевненості в майбутньому, зокрема – через перспективи забезпечення життя у старості.

1. Робота, професійна діяльність, становище на ринку праці

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

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

Київ-1

“По дороге с работы — покупки. Остальное — подготовка ко сну с семьей...”
“Когда появился компьютер, за ним стали слишком много времени проводить”
“Убрать, приготовить — это же все время. У меня нет домработницы...”

Львів-1

“Я займаюся освітою — ну самоосвітою, і своєю дитиною”.
“Тепер в останній час дуже багато часу займає слідкування за подіями. Не секрет, що люди годинами дивляться, що там твориться”.
“Потім плачуть півночі жінки...”
“Ну, як у кожної жінки: по-перше, господарка, потім щось для себе, і так само потім дивишся ці новини...”

Одеса

“Я готовлю кушати, а потом смотрю телевизор”
“Я делаю с ребенком уроки, а потом кормлю мужа, кормлю кота, и заваливаюсь спать”

⁶ АТО розпочалася 13 квітня 2014р.; фокус-групи проводились у травні-червні.

Харків

[После работы] заступаем на вторую работу. Речь идет не о работе — речь идет о плите, уборке и всем этом...”

“Я — с одним ребенком нужно гулять, второго нужно на танцы возить, и так все время...”

“У меня расписан каждый день... какими-то обязанностями: сегодня ребенка я везу на тренировку, завтра я на нее иду сам...”

“Еду домой отсыпаться, потому что у нас тут ночные режимы работы”.

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

Одеса

“Можно пойти на море или в театр, вообще — выйти куда-то...”

“Если лето, то обычно — на пляж. Если зима, то можно к морю, или в центр города съездить погулять”.

“Зимой, если холодно, лучше к кому-то в гости сходить...”

“В выходные главное — это отоспаться”.

Харків

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

“Можно пойти в театр, в кино”.

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

Київ-1

“Только не работой! Свежий воздух. Отдых душой, церковь”.

“Охота, рибалка”.

“Встречи с друзьями”.

“Прогулки, чтение”.

Київ-2

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

“Читаю литературу, занимаюсь самообразованием, смотрю видео документальное, занимаюсь общефизической подготовкой. Минимум 2-3 часа в день хожу по городу, гуляю. На уикенды с друзьями езжу в другие города”.

Професійна діяльність і професійна мобільність. Більшість учасників дискусій задоволені своєю професійною діяльністю – якщо не брати до уваги оплату праці. Найбільшою мірою респонденти цінують у своїй роботі наявність вільного часу, можливість самостійно планувати робочий час і гнучкий графік зайнятості. Відзначається також можливість спілкування з людьми вищого класу. Найрідше, респонденти вказували на суспільну значимість професії (полковник, *Львів-2*).

Серед причин невдоволення професійною діяльністю – низька заробітна плата, не відповідна ні статусу, ні суспільній значимості праці.

Львів-2

“Те, що мені подобається, це швидше можливість спілкуватись з людьми трохи вищого класу. Тобто, щоб мати до чого тягнутись і мати якісь орієнтири...”.

“Я маю відношення до прикордонних [військ], то моя якась частка є в охороні кордону і державності...”.

“Зарплата не відповідає тому навантаженню і тому, що лікар мусить постійно... вдосконалюватись. Тобто курси, стажування, тобто в це все потрібно вкладати гроші, а якщо получаєш невеликі, то не можеш собі дозволити...”.

Лише близько половини учасників фокус-груп працюють за спеціальністю, вказаною в дипломі про освіту. Решта – змінили спеціальність, іноді не один раз. Примітно, що зміна спеціальності не супроводжувалась отриманням другої вищої освіти: як заявляють респонденти – для працевлаштування потрібен не стільки диплом (досить будь-якого диплому про вищу освіту), скільки досвід роботи та рівень кваліфікації. Значна частина тих, хто змінив спеціальність та/або професію, зайнялися підприємництвом.

Харків

“Вот, допустим, у меня образование — юрист. По профессии там, где я работала, меня не устраивает ни заработная плата, ни ничего. А вот занялась частным предпринимательством — то есть, занимаюсь продажей цветов...”.

“Я по образованию инженер электросвязи, занимаюсь частным предпринимательством”.

“А я сначала, например, была преподавателем младших классов, а теперь уже преподаватель высших учебных заведений”.

Одеса

“Моя первая специальность была — врач скорой помощи, неотложные состояния. Я проработала там 6 лет и сказала, или я порву свой диплом в клочья, или уйду в никуда. Я ушла в фирму, в фармбизнес, была менеджером и сделала очень быстро карьеру. Я узнала, что такое большие деньги, я работала все, что хотела, купила машину и квартиру, объездила полмира и потом у меня началась ностальгия по белому халату. Я захотела вернуться обратно. Я потратила год для того чтобы поменять специализацию. Я вернулась”.

“Я закончила экономический, нархоз. Я работала экономистом, потом пошла в торговлю и уже знала, что нужно делать”.

Львів-1

“Я від свого фаху трохи опустилася вниз. Бо за фахом я архітектор, а наразі я — дизайнер”.

Як правило, незадоволені своєю професійною діяльністю готові змінити професію, іноді — вкладаючи власні кошти в отримання другої освіти. Однак, більшість — відмовляються самостійно оплачувати освіту або перекваліфікацію, оскільки є ризик, що отримана спеціальність виявиться незатребуваною, і кошти будуть втрачені.

Частина незадоволених не мають наміру змінювати професію, оскільки, *по-перше*, нинішній час є несприятливим для будь-яких змін, особливо для започаткування своєї справи, *по-друге*, міняти спеціальність часто просто немає сенсу, адже будь-яка праця оплачується однаково низько.

Київ-1

“[Риск] — это если есть профессия, вложить деньги в какие-то курсы, получить другое образование — но не факт, что будешь работать по новой специальности”.

“Если ты уверенно чувствуешь себя в своей профессии, ты можешь в ней развиваться. Если нет — ты учишься чему-то другому”.

Київ-2

“Кардинально, вообще изменить свой вид деятельности. Мне нравится работать с детьми, а я менеджер, связана с экономикой. Я готова даже для этого пойти получать другое образование. Я чувствую поддержку мужа и могу пойти получать другое образование”.

“Не на что менять”.

“Шило на мыло”.

“...Тут доминирует страх, что все потеряешь. Для него важна стабильность, сфера, в которой он специалист”.

“Я чувствую, но у нас в стране только придурки сейчас могут заниматься бизнесом. Всем надо дать, правил нет никаких”.

Значна частина респондентів повідомили, що постійно підвищують свою кваліфікацію на відповідних курсах, надаючи перевагу тим із них, які оплачуються роботодавцем. Виняток становлять курси іноземних мов — помітна частина учасників фокус-груп або закінчили такі курси, або наразі навчаються на них.

Обговорюючи питання про зміни, необхідні для того, щоб професійна діяльність приносила задоволення, учасники дискусій вийшли за рамки особистих прихильностей і торкнулися більш загальних проблем. Примітно, що учасники дискусій - наймані працівники вважають необхідним насамперед забезпечення стабільних зарплат: “законы поменять надо, чтобы были стабильные зарплаты” (*Одеса*), а підприємці — обмеження корупції, “чтобы

меньше нас щипали, чтоб меньше было взяток и коррупции” (Київ-1). При цьому, як це не дивно, вони навіть готові сплачувати “корупційний податок”, але визначений і незмінний. Найбільшою мірою заважає підприємництву, як видається, непередбачувані зміни правил гри:

“Чтобы была стабильность. Чтобы каждый месяц приходил один и тот же человек, и чтобы ему надо было давать фиксированную сумму, а не 40 человек, откуда ни попадя приходят каждый день и что-то хотят”.

Лише незначна частина учасників дискусій почуваються впевнено на ринку праці, причому не завжди через упевненість у власній кваліфікації і затребуваності професії, але й навпаки – через те, що “готові до будь-якої роботи” (Львів-1). Заперечувалося, що в бюджетній сфері працівники відчують себе більш упевнено, ніж у приватній, оскільки “там бодай щось, але кожен місяць” і вищим є рівень соціального захисту.

Львів-2

“...Може бути люба реорганізація, яка в нас завжди спускається зверху, тобто пристосовуються зазвичай в медицині в одну сторону... То розганяємо сімейних лікарів і педіатрів, то взагалі не потрібні вузькі спеціалісти, будуть всі все лікувати, тому ми і не впевнені в завтрашньому дні”.

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

Київ-1

“Хорошая зарплата. Социальная защита”.

“Работа с удовольствием”.

“Стабильная зарплата. Возможность расти”.

“Хороший график. Удовольствие приносит”.

“Тебе она нравится. Идешь как на праздник”.

Одеса

“Было интересно работать и платили деньги”.

“Удовольствие и доход”.

“Хорошие отношения в коллективе”.

Харків

“Когда работа тебе в удовольствие, понимаете? У меня от зарплаты опять-таки. Допустим, три критерия, которые я отношу к хорошей работе: это какой-то определенный нормальный режим работы, да, гибкий. Достойная зарплата, соответственно. И чтоб это было в удовольствие”.

“Когда не смотришь на часы — когда это время закончится, и домой...”.

“Для меня еще положение играет роль. Мне как-то не очень бы хотелось ехать через весь город на работу”.

“Круг общения, коллектив”.

Географічна мобільність. Попри бажання “хорошої роботи” представники українського середнього класу, на думку більшості респондентів, не можуть змінювати місце проживання. Навіть вербальна готовність учасників дискусій до змін тут була відчутно нижчою, ніж у випадку зміни професії або спеціальності. В тих випадках, коли учасники дискусій погоджувалися на переїзд — за умов надання на новому місці кращої роботи, вищої зарплати, комфортного житла тощо — як про можливі міста переїзду, йшлося про Київ, Івано-Франківськ, Львів, Донецьк, Полтаву, Трускавець.

Що є найбільш цікавим: географічна мобільність середнього класу заперчується насамперед на тій підставі, що середній клас, на відміну від нижчого, є “містоутворюючим”, він “прив’язаний” до місця, до роботи — і в цьому його одна з дефінітивних ознак. Інші респонденти вбачають у низькій рухливості середнього класу ментальні особливості — більшу, ніж, наприклад, у Європі прив’язаність до родинного кола; ще інші — апелюють до місцевого патріотизму, любові до рідного міста тощо. Найчастіше використовують ці аргументи одесити, серед яких лише один учасник висловив вербальну готовність до переїзду в інше місто. Проте, є і більш прагматичне пояснення: страх втрати накопиченого у своєму місті специфічного “соціального капіталу” — зв’язків.

Водночас, поряд з небажанням змінювати місце проживання в межах України досить значна частина респондентів вказали на бажання емігрувати.

Київ-1

“Больше денег, лучше должность. Нет, если переезжать из Киева, то только в лучшие условия. Я вам и так скажу: там хуже будет транспорт, социалка...”.

“Я бы поехала на Западную Украину — и гостиницу там открыла. Если бы там выше зарплата была. В Трускавец”.

“Если Европа, то там стабильность, уверенность в завтрашнем дне, социальный пакет. Даже страны социалистического лагеря, Чехия — у меня знакомые покупают квартиры там, а не здесь, деньги уже не вкладывают в нашу недвижимость”.

Київ-2

“Например, в Киев приезжает низший класс, потому что средний класс уже закрепился, он не ищет лучшего “там, где нас нет””.

“Средний класс — градообразующий, мобильность для них не так характерна... Это градообразующая структура нормального общества, привязанная к месту и работе”.

“Я бы хотела переехать жить за границу, но есть определенный страх, что не получится. То, что нужно всей семье переезжать, и языковой барьер”.

Львів-1

“Я думаю, що у нас взагалі, на відміну від європейців, є інше сприйняття. Ми більше прив'язані до родичів, тобто, ну, мама, тато, сестра — як лишити батьків і поїхати?”.

“В Україні — ні. Я — тільки за кордон, я не мрію, але напевно буду намагатись. Ну а що робити? Двадцять найближчих років тут буде, може, й погіршення. Треба про це думати. Кожен має про це думати”.

“Та, то є про що думати ...”.

“Звідки у вас такі погані думки про нашу державу? Все в нашій державі буде добре, буде стабільно. Ви повірте”.

“У нас буде стабільно погано”.

“Ні. Все у нас буде добре, ми повинні жити на своїй неньці Україні, нікуди не їхати”.

Одеса

“Город держит, море... Мы просто любим свой город, вот и все”.

“Социум. У меня здесь решается любой вопрос в телефонном режиме в течение 15 минут. Любой: я заглохла, позвонила другу, он приехал и выгасил. Пока я насобираю столько друзей в другом городе, много лет пройдет... Вопрос газовый, квартирный, юридический, любой, я звоню — и он решается. А что бы я делала в другом городе”.

Загалом, складається враження, що більшість представників СК прив'язані до місця проживання, до того, що накопичили та набули (майно, зв'язки, кар'єра), і навіть якщо не задоволені своїм життям, професійною діяльністю, не схильні зайвий раз ризикувати, витрачати час і гроші заради можливих змін на краще: спробувати розпочати нову справу, отримати другу вищу освіту, нову професію, знайти іншу роботу, переїхати до іншого регіону тощо.

2. Відпочинок: відпустка

Переважає більшість учасників дискусій мають оплачувані відпустки. Витрати на відпустку становлять близько 10% річного доходу, зрідка — більше; “хотілося б більше, 20%”, або “ті ж 10%, але щоб доходи були вищими”. Як правило, відпустками впродовж останніх 2-3 років залишилися задоволеними, хоча відчували нестачу коштів: “хотелось бы больше себе позволить: куда зашла, там и поела...” (Київ-1). Хотіли б, але не можуть собі дозволити: “на яхті океаном”, “морську риболовлю”, гірські лижі.

Літню відпустку учасники фокус-груп проводили здебільшого на морі, насамперед у Криму (судячи з висловлювань, на півострові побували практично всі респонденти), а також – на недорогих курортах Болгарії, Єгипту, Туреччини. Якщо відпустка випадала взимку, перевага надавалася Карпатам. Загалом, найбільш популярними для екскурсій під час відпустки в Україні є Львів, Кам'янець-Подільський.

Серед країн, які відвідали учасники фокус-груп (у т.ч. під час відпустки): Австрія, Болгарія, Іспанія, Італія, Китай, Польща, Угорщина, Фінляндія, Франція, Чехія, Швеція. Зарубіжні поїздки більша частина респондентів сприймають із захватом, як свято, і намагаються побачити якомога більше, віддаючи перевагу екскурсіям, тобто активним формам відпочинку. У курортних місцях, навпаки, перевага надається пасивному відпочинку, що пояснюється втому не лише від роботи, але й, видається, від спілкування в обмеженому колі колег.

До “справжньої” відпустки висувається кілька вимог, головними серед яких можна назвати зміну обстановки, достатність коштів, можливість бути разом з усією сім'єю і “забути про роботу”, “чтобы никто не трогал”. Показовими і примітними є висловлювання жінок - учасниць дискусій, які підтверджують зроблене вище спостереження про їх завантаженість домашньою працею: у відпустці вони мріють не “стояти біля плити”, не готувати їжу, не мити посуд, а “відпочити від побуту”.

Київ-1

“Чтобы никто не трогал...”.

“Ни в чем себе не отказывать, не считать копейки. И ни о чем не думать, действительно отдыхать...”.

“Чтоб не трогали. А если все включено, то тебе, в принципе, всего хватает. Не надо переживать, что завтра не покормят...”.

Київ-2

“Обязательно — хорошее питание”.

“Что-то интересное, новое увидеть, какие-то сооружения. Достопримечательности новой страны”.

“Чтоб дайвинг был, и было за чем поохотиться”.

Львів-1

“Змінити місце перебування”.

“Не мати відношення до приготування їжі”.

“Бути разом всім... Комфорт має бути”.

Одеса

“Поменять обстановку..”.

“Чтоб с работы не дергали, тогда это будет полноценный отдых. Отключить телефон и высыпаться. Загорать на море. Отдыхать от быта, от работы”.

“Не мыть посуду!”

“Кстати, это самое главное...”.

“Осматривать местные достопримечательности”.

Харків

“Чтоб интересно было. Чтоб забыть про работу”.

“Чтоб не было там кухни, чтоб не было готовки. То есть, там есть готовое питание. Да. Чтобы я не стояла во время своего отдыха у плиты”.

Бажана відпустка. Абсолютна більшість учасників дискусій вважають, що оптимальним було б мати відпочинок двічі на рік – по два тижні взимку і влітку, або тричі на рік – по 10 днів. Саме такий графік і черговість “робота – відпочинок”, на думку респондентів, дозволяв би не втомлюватися від надто тривалого періоду як роботи, так і відпустки. Якби відпустка була б кілька разів на рік, респонденти могли б чергувати активний і пасивний відпочинок. Найбільш бажане проведення відпустки – подорожі, як Україною, так і до інших країн.

Київ-1

“Один отпуск — отдыхательный, другой — познавательный”.

“Один — на море полежать, второй — на лыжах покататься”.

Київ-2

“В идеале — каждый год в разные страны. Все хочется посетить”.

“Один раз — это Западная Украина, и два раза — за границу”.

Львів-1

“Відпочити, і потім ще поїхати на щось подивитися...”.

“Так, як йому хочеться...”.

Львів-2

“Один раз — в Європі, один раз — у Карпатах...”

“Я думаю, середній клас... літом старається поїхати десь на море, а зимою десь в Альпи на лижі”.

Одеса

“Побольше путешествовать в другие страны Потому что путешествия — есть тенденция сравнить несравнимое, получать новые впечатления”.

“Я бы хотела отдыхать не подолгу, этими месячными циклами, а два раза по две недели, а еще лучше — три раза по 10 дней”.

“Каждый квартал по 10 дней — это было бы идеально. Не настолько устал, чтобы отдыхать целый месяц”.

“Я от месячного отдыха тоже устаю...”.

3. Страхова і кредитна поведінка

Страхування. Висловлювання учасників фокус-груп свідчать про їх або “позитивно-стримане”, або відверто негативне ставлення до страхових компаній. Лише незначна частина респондентів повідомили про наявність у них страхових полісів (не враховуючи обов’язкових видів страхування): страхування майна, зрідка – медичне страхування, насамперед, дітей.

Таке ставлення до страхових компаній ґрунтується, *по-перше*, на загальному відчутті нестабільності у країні, отже – нестабільності будь-яких інститутів, як державних, так і приватних; *по-друге*, на недовірі до страхових компаній, зумовленій як їх неналежною практикою діяльності (включно з недотриманням законів), так і браком державного контролю над цією діяльністю. Як правило, респонденти мають або власний досвід спілкування із страховиками, або послуговуються досвідом близьких родичів чи знайомих.

При цьому, попри наявність позитивних прикладів отримання часткових виплат за полісами медичного страхування, страхування майна (квартир) та автострахування, респонденти висловлюють серйозні претензії до практики страхування в Україні: насамперед тяганина за умови настання страхового випадку та невиплати повної суми страхового відшкодування, обумовленої в полісі; надто великі переліки форс-мажорних обставин та їх неоднозначні трактування; прямі відмови компаній від виплат з порадою застрахованій особі звертатися до суду; порушення законодавства, що регулює діяльність страхових компаній.

Київ-1

“У нас в стране это ненадежная система... Они-то могут и выплатить, но сколько это нервов!”

“Трудно доказать, трудно получить выплаты в установленные сроки... Сколько стоит квартира, не заплатят”.

“У меня был случай со стоимостью ремонта, так они сразу сказали: обращайтесь в суд”.

Київ-2

“Только не в нашей стране. А так страхование — хорошо...”.

“Просто если ты страхуешься, то надо страховать еще и ту компанию, которая страхует тебя”.

“Страховая компания может развалиться — и потеряешь все деньги. В нашей стране нет стабильности”.

Львів-1

“От чому ми не страхуємося — ми не довіряємо страховій компанії...”.

“От у нас при якійсь автомобільній аварії страховку потрібно вибивати.... Наймають спеціально адвокатів, щоб ту страховку вибити...”.

Одеса

“[Отношуть] отрицательно. Потому что у них сразу форс-мажорные обстоятельства. Они все [туда] включают..., столько раз уже нас облапошили”.

“Мы страхуем свое здоровье, средства передвижения, жилье, но ничего не получаем взамен. Они потом отказываются [от страховых выплат]”.

Харків

“Механизмы страхования не работают. Задумка хорошая, но это все... Проблематично это все сейчас...”.

“У меня оформлена одна машина. ... По страховому происшествию посчитали выплаты 11 тысяч гривен, выплатили шесть. Я начал возмущаться — бесполезно...”.

“Нет, может, и можно доказать, но для того, чтобы доказать, надо потратить столько времени и сил...”.

Слід відзначити, що негативний досвід респондентів зумовлює їх з недовірою ставитися до перспектив запровадження обов'язкового медичного страхування, про що йдеться в Україні останніми роками. При цьому, респонденти виявили розуміння необхідності, зокрема медичної і пенсійної реформ, але вони впевнені, що необхідною є і реформа системи страхування. Показовим у цьому контексті є діалог, що відбувся в одеській фокус-групі:

— Почему сразу отрицательно вы относитесь к введению обязательного медицинского страхования?

— Потому что они никогда не выполняют своих обязательств.

— И мы не можем их заставить выполнить условия.

— Чего не хватает, настойчивости?

— Не хватает политической воли руководства страны. Я считаю, что без реформы пенсионной и медицинской, [и реформы] страхования, не будет будущего у нас как поколения среднего возраста.

Кредитна поведінка, ставлення до банківських установ. Кредитна поведінка та зберігання коштів на депозитних рахунках залежать насамперед від ставлення громадян до банківських установ, яке, своєю чергою, є похідною від оцінки громадянами здатності держави до встановлення та дотримання правил гри на фінансових ринках. Респонденти фокус-груп таку здатність держави оцінили досить низько, а тому і ставлення їх до кредитів і депозитів є загалом недовірливим. Виразною ілюстрацією цьому можуть слугувати висловлювання учасників однієї із львівських груп:

[Наше ставлення до банків] – таке, як до держави. – Негативне. – З легкою підозрою. – Я навіть на депозит гроші не ставив. Можна покласти, а потім не забереши” (Львів-1).

Приблизно кожен другий респондент має досвід отримання та виплати кредитів, у т.ч. крупних (на придбання автомобілів, квартир). Ставлення до кредитування є неоднозначним. До великих довгострокових кредитів (наприклад, на придбання нерухомості) – переважно негативне (“Боже упаси, щоб я в нашій країні кредит на нерухомість брал”, *Київ-1*), хоча кілька учасників однієї з київських груп брали кредити на придбання автомобілів і квартир – й залишилися задоволеними.

На думку учасників дискусій, представники середнього класу, з огляду на їх рівень доходів, потребують кредитів, у т.ч. крупних – на придбання житла, розвиток бізнесу тощо. Проте, стримуючим чинником тут слугує, *по-перше*, загальна нестабільність у країні, яка зумовлює і відчуття нестабільності власного статусу (платоспроможності), і нестабільності банківських установ; *по-друге*, практика банківського кредитування – високі відсоткові ставки, приховані платежі (страхування, обслуговування кредитів тощо), одностороннє підвищення відсоткової ставки, непоступливість банків у випадках стрибків валютного курсу тощо.

У результаті, учасники дискусій висловили загалом позитивне ставлення до дрібних споживчих кредитів (так, в одній із львівських груп більшість учасників користуються ними і впевнені, що вони виправдовують себе, зокрема, через зростання цін на споживчих ринках), але в більшості випадків дійшли висновку, що кредити “краще не брати”.

Львів-1

“[Кредити] — це нормально. Друзі мої — тут сидять в основному молодь, такі, як мої сини — і я б хотіла, щоб вони вступилися хати, якщо б їм дали можливість з’їхати, мати на зарплату — щоб лишалося із зарплати — орендувати навіть то житло — чи на цей кредит, чи орендувати, щоб бути вільним, розумієте? Розумієте, це дає свободу людині”.

“От коли ми будемо спати спокійно, як європейський середній клас — тоді ми й кредити будемо брати”.

Львів-2

“В ідеалі — так, в ідеалі — у кредит, людина може собі щось взяти, і людина не буде стривожена, як це віддати, знаючи, що є стабільна заробітна плата, якісь соціальні гарантії, забезпечення і так далі...”.

“...По-перше, у них відсоткова ставка інша, від двох до чотирьох відсотків, по друге — банківська система...”.

“У нас ніхто себе спокійно не відчуває, знаючи, що є кредит... У нас у країні нема того, що є на Заході, — впевненості в тому, що через 10 років тобі не поміняють ту саму ставку...”.

[Короткострокові] — звичайно, що була вигода. Бо ти миттєво можеш вирішити ту проблему (будете сміятися — на відпочинок). І я знаю, що за мінімальний період я його виплачу”.

“Дуже вигідні дрібні кредити, це — побутова техніка. Він іде безвідсотковий і без напругу для людини. А якщо мова йде про бізнес, про якісь більші гроші, то це дуже напружно. Про купівлю житла в кредит — це є дуже напружно, тому що це великі кошти, на великий період часу й за величезний відсоток”.

Київ-1

“Потому что нет правовой основы: тебя надуют, надурят...”.

“Даже беспроцентный кредит — вроде, не нужно платить, а говорят: он должен быть застрахован...”.

Одеса

“В Европе дают кредит под 3%...”.

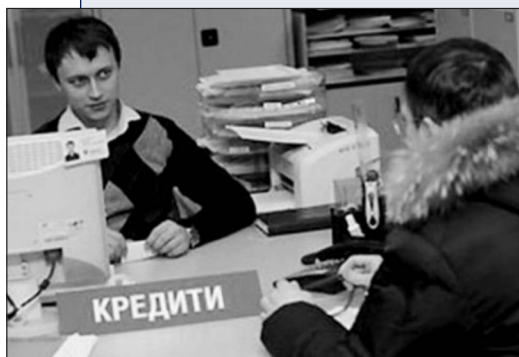
“У нас не только нестабильность, у нас правил нет: раз! — и банк поднял проценты”.

Харків

“Точно так же — обман. Ну потому, что когда ты приходишь и берешь кредит, и когда тебе голубые глазки смотрят и говорят — возьмите, у нас ничего нет, у нас беспроцентный кредит.. Ты берешь просто калькулятор и начинаешь считать, она говорит — ой, а здесь страховка, а здесь вот это, а здесь то.. Потому что это тоже обман...”.

“Они знают, что просто есть люди, которые много недопонимают, — и все, они это используют”.

“Я нормально отношусь к кредитам недолгосрочным, то есть, чтобы можно его было выплатить за пару месяцев”.



Так само з певною недовірою ставляться учасники дискусій до зберігання коштів на депозитних рахунках. Хоча депозити респонденти називали в числі і джерел доходу, і засобів нагромадження та збереження заощаджень, проте одностайної довіри до банківських установ у частині депозитів вони не висловили.

Київ-2

“Очень много примеров, когда люди положили депозиты, а в связи с инфляцией эти депозиты совершенно обесценились. У меня двое знакомых, которые в связи со скачком цен потеряли хорошие деньги. В свое время, когда начал расти курс доллара, банк заморозил вклады, и нельзя было забрать деньги”.

“Мои знакомые, когда банк развалился, потеряли деньги”.

Тут доречно відзначити вплив довіри/недовіри до влади, до держави та інших інститутів, у т.ч. страхових компаній, банківських установ на формування загальної атмосфери довіри в суспільстві. Саме з інституційного рівня довіри/недовіра поширюється на всі відносини в суспільстві, аж до міжособистісних. А брак довіри, своєю чергою, перешкоджає формуванню соціальної солідарності та об'єднанню зусиль громадян у відстоюванні їх інтересів і прав.

4. Упевненість у майбутньому. Переважна більшість учасників дискусій заявили, що не мають підстав упевнено дивитися в майбутнє. Головним чинником такого психологічного стану є, на думку респондентів, “війна”, події на Сході України. З приводу наявності більш оптимістичного погляду на майбутнє до “війни” думки респондентів розділилися. Частина з них вказували на те, що тоді відчували себе “більш-менш упевненими”, частина – переконували, що з відчуттям непевності вони живуть досить давно, оскільки “розхитування ситуації”, яке призвело до нинішніх подій, розпочалося набагато раніше.

Київ-1

“Вечером ложишься, не знаешь, проснешься ли утром...”.

“Я [чувствовал себя] более уверенно. Конечно, эта война пошатнула”.

“И до того не было уверенности...”.

“Уверенность исчезла. Была два года назад, даже три: карьера идет, зарплата увеличивается. А потом началось — и эту ситуацию расшатали задолго: по телевизору одни ужасы: изнасиловали, убили, подожгли. И все вылилось в эти события в конце...”.

“Информация, которая вокруг: встречаемся семьями, с друзьями, раньше все разговаривали об отдыхе, настроение хорошее было. А последнее время мы все разговариваем о том, где кого прибили...”.

Київ-2

“Если на сегодняшний день в стране война, какая уверенность?”.

“[До войны] — более уверенно, если не считать периода, когда Янукович был при власти, когда становилось все хуже и хуже...”.

Львів-1

“Ми не знаємо, що нас завтра чекає...”.

“Ой, в нас нема відчуття стабільності, все. Чого ви з цим питанням причепилися? Ну, де стабільність? Війна в країні — яка стабільність? І не було ніякої стабільності. Ви розумієте, те, що вона сталася, — це було запрограмовано 10 чи більше років назад. Яка стабільність? Кожен з нас відчував, що ми живемо — кожен знає де! І це все до того йшло — яка стабільність?!”.

Одеса

“В нашем государстве нельзя смотреть в будущее суверенно...”.

“После последних политических событий об уверенности и стабильности говорить не приходится...”.

“Завтра будет какой-нибудь очередной переворот...”.

Загалом, для впевненості в майбутньому (крім припинення бойових дій) не вистачає загальної стабільності у країні, перспектив (у т.ч. і кар’єрного росту), відчуття соціальної і правової захищеності. Саме під час обговорення питань стабільності і впевненості в майбутньому учасники дискусій досить часто (і незалежно від віку) згадували радянські часи, “соціалізм” і Л.І.Брежнєва, за правління якого все життя людини було розписане на багато років наперед. А відповідаючи на питання про те, що чи хто може забезпечити стабільність, як правило, апелювали до держави: “Государство наше. Оно должно, понимаете, закрепить законы, которые не меняют через каждые пять лет. Сегодня один пришли — отменили, завтра другие пришли — применили...” (*Харків*).

Київ-1

“Единственный фактор — стабильность в стране. Все помнят Брежнева: все учились, все знали: окончил институт, идешь работать инженером, потом завскладом, заводделом. У тебя был карьерный рост конкретный. Не хочешь — останавливайся и иди получать свою пенсию...”.

“А теперь у тебя бесконечный рабочий день и если ты будешь как лошадь пахать, может быть, ты кем-то станешь — каким-то там бригадиром...”.

Одеса

“Чтобы стабилизировалась экономическая и политическая ситуация в стране...”.

“Стабильная работа и стабильная зарплата...”.

“Как это было при социализме”.

Львів-2

“Стабільність у державі, стабільність — політична, економічна, вона дуже багато дає. Буде стабільність — буде робота”.

“Власні заощадження, можливість вкласти, як у Радянському Союзі в банк якийсь...”.

5. Перспективи забезпечення у старості. Учасники дискусій іронічно називали життя на пенсії “кращими роками життя”, і “така, знаєте, американська пенсіонерка в кольорових шортах”, яка мандрує світом, була неодноразово згадана, і висловлені були побажання на зразок: “Хотелось бы плавать в определенном классе и во всех странах мира побывать” (*Київ-1*). Однак, при цьому, практично всі респонденти виявили розуміння того, що реальні перспективи життя на пенсії в Україні є зовсім іншими.

Ніхто з учасників дискусій не дивиться на своє життя на пенсії з оптимізмом і ніхто розраховує вижити на пенсійні виплати. Частина — розраховують на дітей, переважна більшість — на себе. На те, що будучи на пенсії зможуть або працювати (хоч і на присадибній ділянці), або здавати в оренду належну їм нерухомість (у т.ч. навіть єдине житло, а самим жити “в конурі”), або — зможуть виїхати за кордон, “у країну з нормальним державним устроєм”.

Такі настрої і можуть вважатися, власне, підсумком міркувань респондентів про їх життя, про державу, про можливості (і бажання) впливати і на державу, і на власне життя.



Львів-1

“Я її [пенсії] не планую, тому що це просто нереально. Я буду ціле життя робити те, що я зараз роблю. Я планую працювати, я не буду йти на пенсію”.

“У нашій країні ми це навіть не пробуємо, напевно. Так як є на сьогодні, точно так само і складеться”.

Львів-1 (продовження)

“Я надіюсь, що буде проведена якась реформа і буде це все доведено до того, що буде якась — ну не страхова пенсія, а... У мене ще є час”.

“У вас є час продати все, що ви надбали, і виїхати в країну з нормальним державним устроєм”.

“У мене нерухомість, наприклад. В мене вона є. Я її не буду продавати, но вона принаймні в мене є. Так випадково сталося, що ми маємо хороший гарний будинок...”.

“А нерухомість можна здавати, а жити, наприклад, в якійсь конурі, і мати весь час гроші...”.

“Ми сподіваємось умерти швидко, блискавично, і в нас у сумочці лежать гроші на наше поховання... Поки ми живі, здорові — ми працюємо в цій країні. В цій країні люди — це гвинтики, які працюють, поки не зітруться вже на...”.

“Це чорний гумор — ми вже привикли до нього...”.

Київ-1

“У меня многие уехали за границу, потому что думают о пенсии. У меня пока что нет такой возможности. Но я бы переехала, если бы сложились обстоятельства”.

“Обеспечить сложно, потому что даже недвижимость... Прилетят завтра с Черниговской области самолеты и можно остаться без квартиры, типун мне на язык...”.

“Я буду огурцы выращивать”.

“Я буду на даче работать, помидоры выращивать. Экопродукт. У меня четыре ресторана вокруг”.

Київ-2

“Купить квартиру, недвижимость и сдавать ее”.

“Есть надежда, что смертность победит пенсионный возраст”.

“Продадим квартиру, машину, дачу... уедем в село, и на эти деньги будем жить”.

“Родственники моего мужа уже все в Германии, может, тоже туда свалим. Может, в нашей стране что-то улучшится?”.

Підсумовуючи: більшість респондентів задоволені своєю професійною діяльністю, хоча мають досвід зміни спеціальності та радше готові до таких змін і наразі — лише не ризикуючи вкладенням власних коштів в отримання другої вищої освіти. Вербальна готовність до зміни місця проживання в межах України є нижчою, судячи з висловлювань багатьох учасників дискусій, вони швидше погодяться виїхати за її межі.

МОЖЛИВОСТІ ВИСХІДНОЇ ВЕРТИКАЛЬНОЇ МОБІЛЬНОСТІ (СОЦІАЛЬНІ ЛІФТИ)

Можливості висхідної вертикальної (міжкласової) мобільності учасники фокус-груп обговорювали, виходячи із власного досвіду. З'ясувалося, що більшість респондентів успадкували належність до середнього класу, тобто є вихідцями із сімей службовців та інтелігенції, які, за мірками радянського часу, до нього належали (зрідка – до вищого), іноді – не в першому поколінні. Ввійшли до середнього класу завдяки власним зусиллям менша частина учасників дискусій – як правило, це підприємці.

Можливості людини з нижчого класу потрапити до середнього, а з середнього – до вищого, завдяки належній освіті, особистісним якостям і наполегливій праці, респонденти оцінюють досить скептично. На думку більшості з них, для переходу на вищу соціальну сходинку потрібні також “корисні зв’язки” та везіння, фортуна. Примітно, що майже в кожній групі в цьому контексті вживався один і той самий вираз “опинитися в потрібному місці в потрібний час”.

1. Респонденти, які успадкували належність до середнього класу, найбільшу роль у цьому відводять батькам, вказуючи, що саме завдяки їм вони ввійшли у відповідне коло спілкування, отримали належне виховання, освіту, іноді – керуючись порадами батьків або їх друзів, обирали професію. Респонденти також відзначали, що батьки залишили їм у спадок (або придбали) певну нерухомість, у т.ч. таку, яку можна здавати в оренду та мати кошти для вкладення в бізнес.

Примітно, що респонденти середнього і старшого віку привертали увагу до того, що отримували освіту (в т.ч. вищу) “тоді, коли ще не було платної освіти”.

Львів-1

“Батьки мені дали, в першу чергу, — це любов. Ну, матеріально, звичайно. Освіта — звичайно...”

“Ми люди інтелігентні. Батьки нам дали все. Життя дали? — Дали. Любов дали? — Дали. Кожен постарався лишити хоча б одну квартиру. Ну ясно, що так: що могли, то дали”.

Київ-1

“...Родители создали те условия. Нас делают родители”.

“Тебя родители должны сделать таким человеком”.

“Это воспитание, помощь родителей и еще характер”.

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

“Пополам — и родители, и собственные усилия”.

Київ-2

“Дали высшее образование”.

“Воспитание в семье. Духовные семейные ценности, которые прививаются. Литература, музыка...”

“Круг общения”.

Харків

“Ну, в принципе — у меня родители обеспеченные, у супруги были родители обеспеченные, она обеспеченная как бы. У меня была нормальная работа, поэтому...”.

“...У меня мама учительница, папа у меня кузнец. У нас не было машины, у нас всегда был мотоцикл. И еще был огромный дом. ...Ну, еще от родителей мужа у нас две квартиры в Белгороде, у нас дом в Белгороде. Это тоже благодаря родителям, теперь есть у нас средства, которые мы можем вкладывать”.

“В первую очередь, конечно, образование, и обстоятельства, и, конечно, личные качества — это все вместе”.

2. Учасники дискусій, які “зробили себе самі”, самостійно вийшли на рівень середнього класу, також відзначали певну допомогу в цьому батьків, однак головними чинниками набуття свого соціального статусу вважають власні зусилля, допомогу власної сім’ї (як правило, чоловіка) або сторонньої особи. Іноді приклад бідної сім’ї, з якої вийшов нинішній представник середнього класу, слугував для нього певним поштовхом для того, щоб докласти зусиль і самостійно вийти на вищу соціальну сходинку.

Київ-2

“Мои родители были далеко не обеспеченными людьми, они дали мне возможность получить высшее образование, я начала зарабатывать, а потом вместе с мужем мы достигли чего-то”.

Львів-1

“Ну, я думаю, що так, сам. Тому що я сам хлопчина із села, народився в селі, тільки єдине, що відправили в військову академію, де я закінчив навчання. Свою кар’єру, скажемо так, сам зробив. Так, дійшов до заступника командира військової частини, заступник керівника, житло своє отримав...”.

Харків

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

“Я, наверно, тоже благодаря мужу, потому что родители дали образование, да, помогли, скажем так, выбрали, меня подтолкнули к этому. А благодаря мужу я занимаюсь в дальнейшем своим бизнесом и стала разворачиваться. То есть на примере своего мужа”.

“Я, допустим, стал благодаря родителям. Ну, потому что у них было все как бы минимальное в советские времена, и я как бы на них ориентировался — и сказал себе, что буду жить лучше, чем они... Я средний класс потому, что я частный предприниматель. А я если бы я, как и они, жил в селе, то я бы не был средний класс”.

Одеса

“Благодаря самой себе, но, если честно, когда я устраивалась на работу, я встретила человека, который научил меня. Это был не родственник, это абсолютно левый, чужой человек, он искал себе хорошего сотрудника, а я — хорошую работу. Он реально научил меня, благодаря ему я смогла сделать хорошую карьеру. У меня переменилось мышление, я поняла, что реально могу зарабатывать большие деньги. поверила в себя”.

3. Розглядаючи питання, чи може сьогодні молода людина набути статусу середнього класу, учасники дискусій віддавали перевагу вже не вихованню та належній освіті, як у випадках власного досвіду, а її “пробивним” якостям, “зв’язкам” і головно – “фортуні”. Бажання та освіта трактувалися тут як необхідні, але недостатні, “стартові умови”: “Если есть знания и желания, то это старт...” (Одеса). Однак, навіть набуття якісної освіти (що є дуже сумнівним для молодшої людини з бідної сім’ї, як вказували самі учасники дискусій), не дає жодної гарантії наближення молодшої людини з нижчого класу до вищої соціальної сходинок.



На думку респондентів, потрібні “талант, прагнення”, “амбіції”, “комунікабельність”, “наполегливість” – усі ці якості “відіграють свою роль”, але і їх недостатньо.

Ніхто не піддавав сумніву тезу, що “потрібно працювати”. Ішлося про те, що для входження до середнього класу найкраще зайнятися бізнесом, торгівлею, або набути управлінського фаху та відповідної роботи менеджером. Проте, учасники дискусій тут стикалися з необхідністю мати стартовий капітал, якого у вихідця з бідної сім’ї не може бути за визначенням – як і можливість взяти кредит для отримання освіти та/або започаткування власної справи. В результаті, беручи до уваги ці обставини, респонденти так і не змогли окреслити реальні шляхи виходу людини з нижчого класу до середнього, апелюючи, врешті, до “зв’язків” або удачі.

Київ-1

– У молодого человека есть шанс войти в средний класс благодаря исключительно личным качествам?

- Конечно! Оказаться в нужный момент в нужном месте.
- Есть ли у нас гарантия, что если ты учишься хорошо...?
- Никакой!
- Никакой гарантии.

– Я тоже считаю, что нужно пробиться. Мой родственник в Москве пробил, продавая бижутерию в 90-е годы. У него проявились амбиции и лидерские качества.

Одеса

“Желание — это самое главное”.

“В настоящее время одного желания недостаточно”.

“Он должен попасть в нужное место в нужное время. Знания, конечно, нужны”.

“В наше время — единственное — это везение и все”.

“Никакие знания теперь не нужны. Нужны полезные связи и знакомства, чтобы перейти в более высокий класс. Вы же видите, как устраиваются на работу в администрацию...”.

“Нужны родственники, если у вас нет денег, а то, как вы не будете стремиться, ничего не выйдет! Конечно, нельзя в нынешнее время. Может вы кто-то без денег чего-то добились?”.

“Без семьи трудно, без окружения, без связей, контактов трудно”.

“Это кому как повезло. Так и получается, кому знакомый помог, а кто сам добился. [Чаще] когда помогает кто-то”.

“Это непредсказуемо”.

Харків

“Трудиться надо”.

“Нет, нужен еще какой-то капитал”.

“Нет, попасть в струю, как говорится. Если ты удачно попал в ту специальность, которая будет востребована и будет развиваться, и ты в ней действительно будешь...”.

“Немного везения. Удача нужна”.

“Нет, фортуна какая-то должна быть”.

“Не мечтать, а действовать”.



4. Можливості (радіше шанси) представників середнього класу перейти до вищого респонденти оцінили дуже скептично. Тут наявність “зв’язків” і необхідність “везіння” вийшли чи не на перший план. Отже, на думку респондентів, для переходу до вищого класу, зрозуміло, потрібні відповідні статки, нерухомість (які в тому чи іншому обсязі у представників середнього класу мають бути за визначенням). Потрібно “дуже, дуже багато працювати” (Харків). Потрібні також особистісні якості: не просто бажання, як у попередньому випадку, а “величезне бажання”, “амбіції”, цілеспрямованість – “але “в нашій державі цього мало” (Львів-2).

У кожній групі йшлося про необхідність потрібних зв'язків. Зокрема, йшлося про те, що до вищого класу можна потрапити через політику, вступивши до партії: “Я бы сказала, что в нашей стране – по крайней мере, раньше, да и сейчас – по политическим мотивам. Попал в партию – и тебя повысили” (Харків). Так само часто згадувалася необхідність везіння, удачі (наприклад, отримання спадку).

Водночас, у дискусіях стосовно переходу саме до вищого класу, з'явилися умови такого переходу, досить сумнівні з моральної точки зору (що, втім корелює з характеристиками вищого класу, які надавалися респондентами раніше). Так, серед якостей, якими в нинішніх умовах має володіти людина для того, щоб потрапити на найвищу соціальну сходинку, називалися не лише “впертість” і “жадібність”, але й уміння “йти по трупах”.

Київ-2

“У нас туда два пути: украсть или жениться на дочке олигарха”.

Львів-1

“От я вам скажу, що людина може мати декілька освіт, а разом з тим і не бути настільки розумним в тому житті, щоб досягти... Повинна бути ще дійсно якась удача. Якійсь закладки — я не знаю — природи... І при цьому треба мати певну підтримку”.

“Я би це назвав так, що треба втрафити на певну золоту жилу”.

Львів-2

“Зв'язки, напевно. [Але] навіть якщо є зв'язки, без коштів...”.

“Може якийсь спадок впасти...”.

Харків

“Если у тебя есть цель, если ты действительно несгибаем, грубо говоря, идешь по трупам, ты можешь этого добиться”.

“То есть это должен быть такой беспринципный человек”.

“Я думаю — в нашей стране — да. Туда по трупам и попадают”.

Лише в одній із львівських груп учасники торкнулися більш глобального контексту сприятливих умов для висхідної вертикальної мобільності — на рівні держави. Проте, які зміни мають відбутися — говорили досить загально: “Лад навести”, “Реформи повинні обов'язково бути” та “Податки щоб зменшили” (Львів-1).

Загалом, із висловлювань респондентів випливає, *по-перше* — більшість із них належать до середнього класу завдяки батькам; *по-друге* — в нинішніх українських реаліях для переходу на вищу соціальну сходинку особистісних якостей (у т.ч. освіти) недостатньо, потрібні підтримка близьких, кошти, корисні зв'язки, а також — везіння, фортуна, удача. Іншими словами, на думку учасників фокус-груп, яка ґрунтується на їх особистому досвіді, соціальні ліфти в Україні не працюють.

УКРАЇНСЬКИЙ СЕРЕДНІЙ КЛАС: ЖИТТЄВІ ЦІННОСТІ

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

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

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

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

Київ-1

"Семейные ценности".

"Уровень образования".

"Духовность и культура. Его воспитали — и он не может украсть, убить, обидеть. Низший класс не может себе этого позволить, [высший — может оправдать]. Культура, духовность — это сочувствие, радоваться за кого-то — духовность, сопереживание".

Київ-2

"Семейные ценности, здоровье... Семья. Важнее ничего нет".

"Стабильная политическая обстановка в стране".

"Сначала здоровье, потом семья, потом работа, а потом стабильность".

"Детям добиваться, чтобы им дать хорошее образование, чтобы они развивались и достигли успехов в жизни — тоже ценность".

Львів-1

“На першому місці здоров’я всіх близьких моїх”.

“Я думаю, з цим погоджуються всі — що здоров’я в першу чергу. І відповідно — людина задумується, щоб були якісь прибутки”.

“Можливо, має бути щось таке святе. Воно є в середнього класу. Такі християнські цінності...”.

“У середнього класу є справедливість”.

“Почуття власної гідності. Почуття власної гідності обов’язкове”.

“Відповідальність... Перед рідними в першу чергу... І перед державою і перед замовниками. З ким ти співпрацюєш”.

“Чесність у бізнесі, будемо так казати”.

Львів-2

“Родинні цінності”.

“Патріотизм, напевно”.

“Релігія, все ж таки... Загальнолюдські [цінності]”.

“Якийсь саморозвиток ... Самовдосконалення...”.

Одеса

“[Средний класс дорожит] семьей... Работой...Здоровьем”.

“Он дорожит своей репутацией”.

Харків

“Это семейные ценности... Семья, здоровье... Обеспечить семью”.

“Культура. Театр никто не перестал посещать,... несмотря на все обстоятельства, то есть, вот это есть, присутствует в среднем классе”.

“Есть какие-то моральные ценности. Больше, чем у других, по-моему”.

“Это стабильность... Работа тоже...”.

З окресленим розумінням цінностей цілком корелює і розуміння учасниками дискусій того, що є досягненням для середнього класу, що є для нього престижним, якими орієнтирами і принципами він керується в житті та якими є ознаки його успішності — все це так само пов’язане з сім’єю, роботою і добробутом:

“Достижения? У меня у всех друзей девочки родились, мы встречаемся, а я сына на шею сажу: достижение. На работе если повышение — это тоже достижение” (Київ-1).

“[Цели] — в первую очередь, заботиться о своем здоровье, потом трудолюбиво работать, заботиться о своей семье, ставить цели, которые выходят за рамки стабильности. [Например] копить денежку на путешествие (Київ-2).

“Досягнення — я декілька разів міняла свою спеціальність. Я сама, сама вчилася. Потім у мене досягнення, що у моїх дітей — не просто вища освіта, а така вища освіта, що вони вміють нею користуватися, що вони нормально спілкуються, і вони нормальну роботу мають, працюють за фахом” (Львів-1).

“Основной ориентир у среднего класса – это, наверное, работа”.

“Достижение больших благ как результат этой работы. Ну чтобы можно было себе больше позволить всего – покупок, отдыха...” (Харків).

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

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

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

Львів-1

“От, можливо, щастя в тому, що ти вмієш насолоджуватися малим і тобі цього достатньо. Вміти насолоджуватися малим”.

“Вперше, коли я поїхала – чотири роки тому я потрапила в Європу – Рим, Венеція – коли ми сіли в автобус, і я побачила обриси Венеції, тобто коли ми вже припили – я задихалася – Боже, невже я тут? Боже мій, та все ж чекала – це було справжнє щастя!”

“Я, наприклад, тішуся і я дуже щаслива успіхами своєї дитини. Я просто безмежно щаслива, коли вона в стільки років вже знає англійську, читає, пише...”.

“Ну, щастя – в кожній людині є своє дійсне щастя. Народження сина – це було якесь таке – відчуваєш себе вже батьком...”.

“Ну, звичайно, досягнення дітей – це таке зворушливе щастя – коли та дитина щось добилася, і похвальну грамоту їй дали, думаєш: Боже, який розумний, він найрозумніший у світі. Так, це є таке, звичайно, дуже тішишся за дитину – більше, ніж за себе... Але я пам'ятаю, коли перший раз купив музей мою картину, купив у свої фонди – це таке щастя!”

“Я одного разу повіз – не всіх, правда, своїх дітей, а менших – з сім'єю, з дружиною ми поїхали в Європу – також так було дуже приємно”.

“Це влучно підмічено – я коли перший раз поїхала з малим відпочивати в Болгарію – от яке це задоволення і щастя було”.

Львів-2

“Народження дітей, певно... Особливо перших...”.

“День народження – це завжди щастя...”.

“Як у тебе всього і в достатку – і фінансове, і моральне задоволення, всі разом з'єднані...”.

Київ-2

“Что страна изменилась — это для меня большое счастье”.

“У меня дочка занимается танцами, и когда я вижу, что выступая на концерте, действительно танцует хорошо. Гордость за ребенка”.

Одеса

“Счастье — когда мои дети сдали экзамен...”.

“Рождение детей”.

“Удачные результаты трудовой деятельности... Премия на работе”.

“Даже элементарно упасть в траву и смотреть на солнце”.

“Материальное — покупка новой квартиры”.

“Поездка куда-то к морю и целый день купаться”.

Харків

“Удовлетворение от работы”.

“... Счастье — это когда тебе родной близкий человек, любимый, дорогой, уделяет внимание. Вот это счастье”.

“У меня может быть много счастья, одно — все живы, здоровы, самое главное, чтобы дома порядок”.

“Вот у меня лично очень связано с материальным, потому что я в свое время очень тяжело работала, чтобы был достаток, деньги. Мне важно было обеспечить, детей поднять — для меня это всегда было важно”.

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

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

Київ-2

“Это семья. И дети выучились, этап какой-то...”.

“Ты встаешь — и тебе хочется улыбаться...”.

“Встаешь и не думаешь о том, как тяжело будешь пахать за какие-то копейки. Когда деньги капаят, а не гнуть спину, копаясь на огороде”.

“Встал — и чувствуешь себя уверенно в своей жизни”.

Львів-2

“Коли ти і твої родичі — всі щасливі...”.

“Це будинок, машина і здорові родичі... всі кругом тебе.... Не десь там, а тут”.

“І, вам скажу, — впевненість у завтрашньому дні”.

Одеса

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

Харків

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

“Ты добился всего, чего хотел. Дети выучились, если ты помог им стать на ноги. Я уже счастлива”.

“Самое главное, чтобы те люди, которым ты стремился все дать, чтоб они были благодарны...”.

4. Благодійність. Як зазначалося вище, серед чеснот, притаманних середньому класу, учасники дискусій називали здатність до співчуття, прагнення допомагати слабшим, брати участь у добродійних акціях тощо. Загалом, більшість респондентів схилилися до думки, що саме середній клас є найактивнішим благодійником (“хоча мав би бути вищий”). Відповідно, тема благодійності стала предметом обговорення.

З’ясувалося, що переважна більшість респондентів ставляться до благодійної діяльності позитивно й беруть у ній участь, допомагаючи нужденним (“прежде всего, животным всем несчастным, или бедным...”, “всем больным детям хочется помочь”, *Київ*). Значна частина учасників фокус-груп останнім часом жертвували кошти на потреби Майдану, добровольчих батальйонів АТО та армії: “Скажімо так – менше, ніж хотілося б, але так, на армію нашу ми здавали гроші, на Майдан здавали гроші...” (*Львів-1*).

Водночас, більшість учасників дискусій визнали, що внутрішньої потреби в добродійній діяльності не мають і готові допомагати, залежно від того, “наскільки близько щось сталося”, частина респондентів розглядають як благодійність допомогу родичам і не вважають за потрібне допомагати ще будь-кому. Часто висловлювалися також думки про те, що благодійна допомога розбещує: люди, яким її надають, звикають і не лише не намагаються впоратися з проблемами самостійно, але й починають вимагати постійної допомоги, спекулюючи на милосерді і співчутті інших.

Київ-2

“...Вот эта благотворительность сегодня, вот этот Майдан засланный, потому что они заставили коробками “Помогите Майдану”, это невозможно. Люди им кидают, помогают...”

“Благотворительность порождает у людей, которым помогаешь, лень. Они потом могут просто сесть тебе на шею”.

Київ-2 (продовження)

“Начальник парковки подходит утром и говорит: дай десятку. И я понимаю, что делаю самую шикарную благотворительность. Он похмеляется и получает море удовольствия. Он потом полдня меня благодарит. Все остальное — это развод. Меня это раздражает — и я их уже посылаю, на любом светофоре подбегают с коробками каких-то детей больных...”

Але найбільшу увагу привертає недовіра респондентів до суб’єктів, які потребують допомоги, або які збирають благодійну допомогу. Таку недовіру висловлюють навіть ті респонденти, які самі беруть участь у добродійній діяльності, — але не довіряють іншим. У результаті, більшість учасників дискусій підтримали “адресні”, “цільові” благодійні акції: коли допомога не лише надається конкретній людині, але й потребу цієї людини в допомозі можна перевірити та підтвердити.

Львів-1

“Я постійно даю там, що для тварин просять. Ми постійно волонтерами ходили — і ми зараз дійсно бачимо результати своєї праці — стало менше бездомних котів, собак... Але я підозріло ставлюся, коли десь біля підприємства стоять молоді люди з якимись тими скриньками, і я туди не покладу”.

“Ну, кожен думає, що краще б ця молода людина пішла заробила гроші і дала свою зарплату на ту справу, що вона стоїть з тою скринькою. Я за благодійництво цільове — от ти знаєш, що ти можеш, і ти знаєш, куди воно піде...”

“...Давати сто гривень на паркан з Росією — це, по-моєму, навіть трохи смішно. Чому смішно? Тому що я не знаю, куди ті гроші підуть, чи ці гроші дійдуть. Якби я знав, що той бетон буде там стояти, я б його [сам] купив, розумієте?”

Одеса

“Положительно [отношусь к благотворительности], если она адресная. Вот, допустим, ребенок пострадал и лежит в больнице, и это можно проверить, туда позвонить...”

“И то в зависимости от ситуации. Потому что бывают многодетные семьи, которые хронически не хотят работать, и привыкают, что им все помогают. Бросил ключ — и тебе все приносят вещи и деньги...”

“Положительно, если она не идет на счет [фонда], и с этого счета потом перечисляется...”

Примітно також, що добродійні справи були згадані респондентами в останню чергу в гіпотетичному випадку виграшу ними \$100 тисяч. Отже, отримавши раптом такий виграш (деякі респонденти назвали його невеликим: “що це таке — сто тисяч доларів — це дуже мала сума! Тут нема що тратити!”), учасники фокус-груп спрямували б його, насамперед, на купівлю нерухомості — для дітей, для себе, або для отримання доходу через здавання її в оренду; рідше — купівлю автомобіля чи яхти або витратили б на подорожі. Ще рідше — після цих витрат згадували б про благодійність.

І лише один респондент заявив, що готовий відкрити власний благодійний фонд, щоправда, з досить цікавою метою: “Я бы проводил учебные программы и рассказывал людям, что то, что они уже имеют, тем они уже счастливы.

Чтобы они ценили то, что имеют. И радовались. Потому что если человек чего-то не имеет, он не хочет это получить. Вот вы хотите сок? Налейте и выпейте. Не можете – пойдите, заработайте. Научитесь” (Київ-2).

Львів-1

“Нерухомість для дітей. Ще варіант – збудувати будинок. Хату своєї мрії”.

“Не то, що для дітей – здавати і мати кошти. Здавати і заробляти”.

“Я нерухомості не мала, але я думаю, що за кордоном я би купила якусь хату. Але тільки за кордоном, тільки не тут”.

“Ну я, як людина раціональна – я би все прорахувала, частково в нерухомість, а частково я хочу в Іспанію”.

Київ-2

“Да это не такая уж и сумма большая. На дом потрачу. Мне не нравится то место, где я живу. 100 тысяч – это трехкомнатная квартира в каком-то хиленьком районе”.

“Вложение в то, чтобы дальше приносило прибыль. Купил квартиру – сдаешь...”.

“Часть я бы вложила в прибыльное дело, а часть – на животных. И я бы посещала престарелых людей, которые остались на улице, просто без жилья. Организовать такое заведение, которое могло само бы существовать, себя прокормить, и эти люди могли бы существовать”.

Одеса

“Моторная яхта за 60 тысяч и домик за 40 тысяч”.

“Я бы купила квартиры и потом бы их сдавала. И жила бы. Это я четко знаю”.

“Домик в деревне, а еще лучше, продать квартиру, добавить – и купить частный дом”.

“В первую очередь – приобрел бы недвижимость, чтобы сдавать, может быть, машину, и еще бы помогал бы детдомам...”.

“Я своим сыновьям куплю по квартире и на остальное помогу нуждающимся”.

Харків

“Сто тысяч я б, наверное, подарила детям”.

“Можно было бы сделать какой-то вклад, в ту ж самую квартиру, в недвижимость, какую-то дачу купить, коттедж...”.

“Я предпочитаю банк или недвижимость. Инвестиции, если есть какая-то компания надежная за рубежом...”.

Узагальнюючи, можна сказати, що першорядні цінності, притаманні, на думку учасників дискусій, середньому класу, дійсно зводяться переважно до сім’ї, її здоров’я і добробуту. Все інше – досягнення, престижність, відчуття щастя, розуміння “життя, яке вдалося”, є похідними від стану сімейного кола. Допомогати тим, хто допомоги потребує, учасники дискусій готові, переважно – після того, як усі потреби сім’ї будуть задоволені, а нужденні – зможуть довести, що вони самі не спроможні впоратися із своїми проблемами.

ГРОМАДСЬКА АКТИВНІСТЬ І ГРОМАДСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Одним з головних питань дискусій у фокус-групах було питання про громадську активність різних верств українського суспільства, зокрема, середнього класу. Узагальнюючи висловлювання респондентів стосовно цієї теми, слід мати на увазі, що дискусії відбувалися невдовзі після Майдану (Революції гідності) та на тлі подій на Сході України.

1. Питання громадської активності середнього класу, порівняно з іншими соціальними класами, виявилось надзвичайно дискусійним. Так, в одній із груп значна частина респондентів доводили, що більш активним є саме середній клас, оскільки він є більш патріотичним, освіченим й “розуміє атмосферу в суспільстві”. Проте, на пряме питання “як середній клас ставиться до громадської діяльності?” більшість учасників групи відповіли “не дуже”.

“[Середній клас] – це є рушійна сила в будь-якому випадку...Він більш активний, сто відсотків...”.

“У мене адвокат знайомий, він зараз поїхав записуватися в батальйон “Донбас”. Хоча він сам собі купує бронезилет за 500 гривень, сам собі купує каску за 2 000 гривень, сам собі купує ті рукавиці, окуляри, тобто сам собі все забезпечує, сам себе озброює – і їде воювати за Україну. Це середній клас...” (Львів-2).

В інших групах або переважали сумніви в найвищій активності середнього класу (“Він більш активний, скажімо, від інших класів. Я думаю, що він найактивніший, але...”), або більшість респондентів зовсім відмовляли йому в будь-якій активності на тій підставі, що, *по-перше*, середній клас має, що втрачати, *по-друге*, він зневірився в можливості змін правовим шляхом.

Одеса

“Никто не занимает в среднем классе активной гражданской позиции”.

“Средний класс, мне кажется, всегда подстраивается под любые изменения жизни”.

“А я считаю, что средний класс выражает активную жизненную позицию”.

“Какое выражает, где вы это видели?! Вы сидите все по домам, что вы выражаете?! Выражают они...”.

“Сегодня сидим, а завтра — выйдем”.

“[Не выйдут] — потому что “Моя хата з краю”.

— Это свойственно всем украинцам или только среднему классу?

“Это правовой нигилизм, неверие в то, что что-то можно изменить правовым путем. Они, средний класс, просто не верят”.

Висловлювалася також думка, що більш активними є крайні класи — вищий і нижчий. А середній уникає активності і змін не стільки тому, що дійсно має значні надбання, скільки через страх втратити те невелике, що

зміг наразі накопичити та заощадити (тут доречно пригадати відомий вислів “Ніщо так не розбешує, як маленький, але постійний дохід”).

Одеса

“Ну олигархам есть что терять, свои миллионы-миллиарды, потому они более активные. У низшего вообще нечего терять, поэтому они тоже активные. А у среднего класса, пока у них есть тарелка супа, и что натянуть на плечи, они и будут молчать и подстраиваться. Вот, например: Одесса не поднялась как Восток. Потому что у одесситов есть работа, есть возможность деньги зарабатывать. Есть что поест и во что одеться. Поэтому мы не понимаем их, мы боимся все потерять...”.

“Я считаю, что [низший класс] — они как бы более активно хотят вырваться из этого. А кто в высшем — они не хотят терять то, что они имеют. Поэтому они более активны в плане таком политическом...”.

“Да все, что у него [среднего класса] есть, — работа и зарплата. Элементы жизни люди отстаивают: поест, одеться, съездить отдохнуть. Вот пока это все есть...”

“... Мы подождем, мы пока тихо будем сидеть”.

2. У буденному житті, як впливає з висловлювань учасників фокус-груп, їх активність (як і активність людей їх кола) не виходить за межі будинку, під'їзду, двору. Наводячи приклади своєї громадської активності респонденти апелювали до акцій, найбільшою мірою схожих на “суботники”: ремонт у під'їзді, прибирання двору, встановлення шлагбауму тощо. Більш масштабні роботи з благоустрою організують “активні жителі”, частіше — жінки, радше — пенсіонерки, які звертаються до місцевих властей і домагаються виконання своїх вимог.

Примітно, що в цьому випадку таких активних пенсіонерок не лише без сумнівів і дискусій відносять до середнього класу, але й ототожнюють із ним та називають навіть його “кістяком”.

Київ-1

“В каждом доме, особенно в ОСББ, есть активные жители, чаще женщины. Идут выборы, депутаты всех подкупают ремонтами и т.п. Активные люди эти, самый костяк среднего класса, они говорят: не надо нам гречки, сделайте нам паркинг. Нам не надо красить площадку, сделайте нам ограду. Посадите здесь цветы...”.

Львів-1

“Є — представники середнього класу збираються, намагаються щось вирішити, знов-таки часто потім відступають і довго більше не збираються...”.

“Воно не є таке масштабне — воно є в межах одного району, й не більше...”.

“Так, середній клас [активний] швидше. Зробили в під'їзді ремонт самі, а воно взяло дальше обмалювало, спалило кнопку ліфта — ми говоримо про нижчий клас...”.

Одеса

“Можно я? Улица, на которой я живу, была очень кривая и разбитая. Жители нашего квартала достали какого-то депутата, пообещали, что проголосуют за него, если он нам сделает асфальт. Мы за него проголосовали, он упирался очень долго, но наши бабушки достали его, они приходили к нему и говорили: ты сволочь, мы голосовали и ты нам обещал, а он все переносил, говорил, что цены на асфальт слишком высокие. Так он сделал тротуар, не дорогу.

— Какого депутата?

— Не помню.

— Это такие бабушки, там одна из них — учительницей работает. Там средний класс, они активные. Это интеллигенция, они — идейные. Они ходили и подписи собирали”.

“В каждом дворе есть такие бабушки”.

“И еще у них есть время этим заниматься...”.



3. Фактично ніхто з учасників фокус-груп не є членом жодної громадської організації чи політичної партії. Серед усіх респондентів лише один є членом однієї з партій, які до подій на Майдані були опозиційними, та ще один — має намір вийти з партії (маловідомої). Ніхто не має наміру вступити до жодної з нових громадських організацій або партій, які виникли під час або в результаті Революції гідності. Таку ситуацію більшість учасників дискусій пояснювали як недовірою до будь-яких організацій та/або їх лідерів, так і розчаруванням у діях нових політичних сил і політиків.

Київ-2

“Как правило, общественная организация — это организация одного человека, служащая определенной цели. Я еще в одной организации состою. Я просто забыл: Международная лига защиты прав граждан Украины... Мы там типа кому-то помогаем, директора по всем каналам показываю непрерывно. Это организация одного человека, громкое названия и все, пшик! Вот все остальные организации — примерно то же самое. Кто-то вложил деньги, создал организацию и пользуется ею на выборах”.

“Организации ничего не делают, а взносы собирают. Я смысла не вижу”.

Одеса

“А мне просто неинтересно, потому что... в каждой организации есть свое недо-: нет того Ленина, который бы все мог красивенько организовать. Сегодня Кличко — прекрасный человек, это партия Удар. И эта партия несет свое “недо-”. Один негатив, второй, третий. И мы, средний класс, все просматриваем это. Просто кто-то говорит, а кто-то молчит. И во всех политических организациях есть такой негатив...”.

Водночас, значна частина респондентів висловилися досить прямо, заявивши, що не мають потреби в постійній громадській діяльності, а крім того — їм бракує для неї або часу, або бажання, зацікавленості, а також, як і в попередньому випадку — віри, впевненості, що їх дії, навіть колективні, матимуть успішний результат.

Львів-1

“Ви знаєте... от простого художника питають у радянський час — як ви ставитеся до політики партії? Ви знаєте, я до політики не ставлюся, маюю гори і чекаю змін. Я займаюся своєю роботою”.

“У нас немає часу”.

“[Це впирається не в час, а] в бажання — я не хочу”.

“І я не хочу. Мені ще в садочку пропонували бути головою батьківського комітету — відмовилась. Думаю — мені нащо той менінгіт? Їздити по Шуварах, там шукати дешевші іграшки чи там канцтовари... Мені це непотрібно. Я тут як справжня українка — моя хата скраю, я нічого не знаю. Я перепрошую — але треба мати час на свою дитину, а не на чужих”.

Одеса

“Времени нет... Я вот работаю много, мне просто некогда этим заниматься”.

“Не верю и не ощущаю потребности”.

Київ-1

“Нет [потребности], нет времени на это”.

“Необязательно туда вступать. Можно участвовать в их акциях — и все”.

Харків

“Некогда этим заниматься. Ну как бы неинтересно и нет времени... Нет потребности”.

“А смысл?... Незачем... Все равно будет так, как должно быть”.

Перебіг дискусій часто викликав враження, що першою реакцією респондентів на різні питання було прагнення здаватися соціально привабливими, кращими, видавати бажане за дійсне, довести унікальність та “ідеальність” середнього класу: якщо йшлося про відпочинок, то не лише пасивний на пляжі, але й обов’язково пізнавальний, якщо про дозвілля, то не в торговельно-розважальному центрі чи перед телевізором, а в театрах, музеях, якщо про доброчинність, то ставлення позитивне, але навколо багато обману, якщо про громадську активність, то дуже активні і свідомі, але немає авторитетних громадських організацій, яким би довіряли, немає часу.

Можна припустити, що сама тема “середнього класу” виявилася для респондентів дещо абстрактною. Їм було складно свої міркування прив’язати до реальної оцінки різних аспектів життя середнього класу, абстрагуватися від ідеальних уявлень про нього. До того ж, як уже зазначалося, сам середній клас не сформований, розмитий і не є тим середнім прошарком суспільства, яким видається в ідеалі. У висловлюваннях самих респондентів простежується думка, що насправді український середній клас не досягає академічних визначень, хоча б тому, що перебуває на етапі формування й до того ж — у вкрай несприятливих умовах.

СЕРЕДНІЙ КЛАС І МАЙДАН

Події Майдану (Революції гідності) не були обов'язковою темою обговорення у фокус-групах. Цю тему порушували самі респонденти, оцінюючи рівень громадської активності різних соціальних класів або наводячи її приклади. Лише учасники харківської фокус-групи теми Майдану фактично не торкнулися.

Аналізуючи висловлювання учасників фокус-груп, слід мати на увазі, що дискусії відбувались у травні-червні 2014р., коли багато учасників протестів листопада 2013р. - березня 2014р. або сформували добровольчі батальйони для участі в антитерористичній операції (АТО) на Сході України, або повернулися до своїх міст і роботи, а в наметах на київському Майдані залишалися протестувальники, соціальний склад, наміри та дії яких були мало зрозумілі громадськості та викликали неоднозначне ставлення.

1. У визначенні причин виникнення Майдану практично всі учасники дискусій, які порушували це питання, були одностайними: до протестів людей змусила низка хронічних проблем України, які, проте, вкрай загострилися за режиму В.Януковича: корупція, “кришування”, “несправедливість і беззаконня”, неможливість захистити порушені права навіть у судах, відчуття безправ'я і приниження гідності. Причому, ці явища торкнулися всього суспільства, а не лише когось особисто.

Львів-2

“Якщо в країні робиться беззаконня і беззаконня, то це, відповідно, торкається кожного, всіх абсолютно. Ніхто не може обійти цього, правильно?”.

Київ-1

“За [свої права середній клас] и вышел. Угроза достоинству. Революция Гидности названа так не зря”.

“Каждый в свое время столкнулся с несправедливостью. Он ее проглотил, потому что все вот так сидели, оно все накапливалось”.

“В судах была несправедливость, поэтому и восстали”.

“Да что тут обсуждать, людей довели до крайности”.

А “останньою краплею”, приводом масового протесту стало побиття студентів на Майдані в Києві в ніч на 30 листопада 2013р.: “...Если бы не было избияения студентов, народ бы не вышел” (*Київ-1*); “А той самий Майдан – з чого він почався? Зазіхнули на дітей, почали бити дітей. Тобто [зазіхнули] на найсвятіше” (*Львів-1*). Таке сприйняття силової акції проти студентів цілком корелює із ставленням учасників фокус-груп до сім'ї і дітей як найвищої цінності.

2. Водночас, стосовно провідної участі в подіях Майдану представників того чи іншого соціального класу (нижчого, середнього, вищого) думки респондентів розділилися. Так, більшість учасників львівських груп наполягали на тому, що першими до протесту вдалися саме представники середнього класу, вони були також активною, “рушійною силою” Майдану, організовували протестні акції, забезпечували присутність на них людей і “касу” (допомагали коштами Майдану й учасники фокус-груп): “Середній клас – це активісти на Майдані...”, “Якщо не було би середнього класу, то Майдан би не вистояв” (*Львів-2*).

При цьому, були висловлені зауваження, що представники середнього класу не могли бути постійно присутніми на Майдані, оскільки побоювалися втратити роботу, тому вони час від часу міняли одні одних. Постійно ж перебували на Майдані представники нижчого класу, яких забезпечували всім необхідним представники не лише середнього класу, але й навіть вищого, зокрема, підприємці.

Відзначалася також присутність на Майдані асоціальних елементів, але, на думку респондентів, не вони визначали його дух і дії: “Звичайно, там уже підтягувались і асоціальні типи. Коли кашу дають, то є і асоціальні, аякже ж. ...Ну, мені все-таки здається – виживав Майдан за рахунок середнього класу, за рахунок того, що люди давали кошти й організовували” (*Львів-1*).

Львів-1

“[Майдан] — це за рахунок середнього класу. Хоча там і є присутність, рука і вищого класу, не без того, фінансували — я знаю моїх товаришів, дуже багато було знайомих, я знаю, бізнесмени приїжджали, роздавали різні такі штормовки, і прибирали майдан, і бруківку носили, медикаменти сумками приносили, так. Але середній клас там найбільш присутній був”.

“Нижчий клас був, розумієте, але його присутність була, скажемо так — масовою”.

“А я вам скажу, що всі автобуси, які йшли на Майдан — це були проплачені середнім класом. У місті Львові”.

“А лікарів скільки було на Майдані!”.

“...Мені хотілось би, щоб середній клас отакий-от був, але насправді... Я підтримую думку, що багато, дуже багато було на Майдані, дуже великий відсоток... Ні, їздив середній клас, їздив, день, два, максимум чотири, максимум. А стояли — ті, що не мали роботи. Ті, що ніби підприємці, ніби працює, ніби в відпуску, боялися втратити роботу... Тому що в тебе є сім'я, в тебе є діти, яких треба кормити, а якщо тебе не буде два тижні, тебе виженуть по-любому, хоч як би там твій начальник не підтримував той Майдан, прикривати тебе ніхто не буде. Стояв нижчий клас, постійно стояв. Наші приїжджали, але приїжджали на день-два. Мінялися...”.

Львів-2

“Ну, мені все-таки здається, виживав Майдан за рахунок середнього класу — за рахунок того, що люди давали кошти і організовували”.



У київських групах, з одного боку, стверджувалося, що саме середній клас був найбільш активним у подіях на Майдані, що його представники “зробили революцію” (*Київ-1*). З іншого — більшість учасників схилилися до того, що почав протестну акцію на Майдані та був її головною рушійною силою нижчий клас, оскільки “йому нічого втрачати”. Що стосується представників середнього класу, то вони могли на певний час

приєднуватися до протестів, підтримувати їх фінансово, допомагати із забезпеченням, надавати квартири іногороднім протестувальникам тощо. Проте вони не були учасниками тривалих протестних акцій, оскільки працювали й не бажали ризикувати втратою робочого місця⁷.

Київ-1

“Нет, никакого всплеска у среднего класса не было”.

“Начинал это все класс ниже среднего. Это самая активная часть населения”.

“Я думаю, что низший класс весь всколыхнулся, потому что ему нечего было терять! А потом уже подсоединился средний и все другие”.

“Те, кто там находился в палатках, — это низший класс. И те, кто там до сих пор остался, это тоже низшие классы”.

Київ-2

“Средний класс спокойный, не ходит на Майдан, не бунтует, потому что есть что терять. Стоять он там не будет — потому что у него работа, он не будет рисковать работой ради Майдана!”.

“Нет, сам-то он не пойдет на Майдан, но может каким-то образом поддержать”.

В одеській групі виразно спостерігалася перевага думок про те, що на Майдані в Києві “стояли бомжі”, а середній клас працював, “як завжди”.

Одеса

“Нет, конечно. Это бомжей собрали на Майдане”.

“Такая же история, как и на Майдане 2005 года”.

“Тогда тоже собирали низший класс”.

“Высший класс и олигархи считали свои миллионы, бомжи стояли на Майдане за 200 рублей, а средний класс вкалывал”.

У харківській групі, як зазначалося вище, питання Майдану не порушувалось, однак у контексті обговорення громадської активності середнього класу йшлося про те, що в зимових подіях 2013-2014рр. активнішу участь брали представники нижчого класу (без уточнення, на чийому боці – Майдану чи Антимайдану), оскільки для них це було можливістю заробітку.

Харків

“Это одна из возможностей — ну, вот когда у нас на площадь выгоняли — зазывали, ну так — при этом выплачивали какие-то деньги. Для них [низшего класса] — это способ заработать. Вот они стояли и бастовали”.

3. Різними є результуючі оцінки учасниками фокус-груп подій на Майдані. Якщо з контексту дискусій у львівських групах випливає, що ставлення респондентів до Майдану є позитивним, то в київських групах воно є неоднозначним, а в одеській – радше критичним. Можливо, на позиціях учасників

⁷ В одній із київських груп порушувалося також питання регіонального представництва на Майдані. Так, стверджувалося, що “якби не Західна Україна, то нічого б не було”. Однак, така думка зустріла заперечення: “...Спочатку вийшов Київ. Наступного дня півмільйона Києва вийшли” (Київ-1).

дискусій вже позначились як певне розчарування новою владою, так і вплив військових дій на Сході країни. Так чи інакше, але складається враження, що окремі респонденти київських та одеської груп Майдан загалом засуджують, не вірять у його самодіяльний характер та впевнені, що його організували олігархи, зібрали на Майдані нижчий клас і скористалися ситуацією, щоб повалити режим В.Януковича й самим прийти до влади.

Київ-1

“Политологи все давно подытожили и сказали, что это была политехнология чистой воды — и все. Это правда, но правда и то, что людей довели до такого состояния, все гайки закрутили во всех сферах”.

Київ-2

“Я лично не уверен, что Янукович был большим врагом, что воровал такими количествами. А то, что мы сделали? Мы потеряли территорию, мы привели войну на свою территорию”.

“Согласна 100%”.

Одеса

“Майдан все-таки дал ощущение того, что можно оказывать влияние на власть... Разве не средний класс на Майдане сверг режим Януковича?”.

“Это эти свергли, те, кто теперь пришел к власти. Те же самые олигархи”.

“Старые политики”.

“Старые политики воспользовались ситуацией”.

“... То, что происходило на Майдане, было... результатом политехнологий. Это были вливания или Америки, или Запада”.

4. У міркуваннях респондентів про Майдан привертає також увагу та обставина, що вони не виключають можливості третього Майдану — хоча його потенційні чинники респонденти бачать, імовірно, дещо по-різному.

Львів-1

“Якщо так і буде надалі продовжуватися ця вся система, яка є на сьогодні, і “кришування” зверху аж до самого низу, я думаю — воно породить новий Майдан, і люди знову піднімуться”.

Одеса

“Я думаю, что очень скоро средний класс после призыва Яценюка затянут пояса потуже, после того, как они, не договорившись, взвинтят цены на газ, за электричество... Когда у среднего класса не будет денег заплатить за самое необходимое, элементарное, даже покушать, средний класс начнет активно возмущаться”.

“На сегодняшний день, если не прекратится вся эта потасовка на Востоке, это будет движение к возмущению. Именно среднего класса. Уже не низший класс будет участвовать, как раньше, уже средний класс подключится. Вот сейчас новой власти дали время. Если не будет никаких изменений...”.