

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет імені Івана Франка

Н. В. Коваліско, Р. О. Савчинський

**СУЧАСНЕ УКРАЇНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО:
СТРАТИФІКАЦІЙНИЙ ВИМІР ВЕЛИКОГО МІСТА**

Монографія

Львів
Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка
2007

УДК 316.34
ББК С550.321
К56

Рецензенти :

д-р соціол. наук, проф. *Рущенко І.П.*

(Харківський національний університет внутрішніх справ, кафедра соціології та соціальної роботи)

д-р соціол. наук, проф. *Пачковський Ю.Ф.*

(Львівський національний університет імені Івана Франка, кафедра соціології)

д-р соціол. наук, проф. *Піча В.М.*

(Національний університет «Львівська політехніка», кафедра соціології та соціальної роботи)

канд. філос. наук, проф. *Ніколаєвський В.М.*

(Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, кафедра соціології управління та соціальної роботи)

Рекомендовано до друку Вченою Радою Львівського національного
 Університету імені Івана Франка
 Протокол № 9 від 27.06.2007 року

Коваліско Н.В., Савчинський Р.О.

Сучасне українське суспільство: стратифікаційний вимір регіону. Монографія. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2007. - 236 с.

У роботі досліджено сучасне українське суспільство у стратифікаційній площині. Проаналізовано основні теоретико-методологічні підходи вивчення суспільства в аспекті соціальної нерівності. Проведено аналіз результатів стратифікаційних досліджень в Україні, окреслено особливості їхньої методології та відповідність до перехідних умов. За результатами проведених емпіричних досліджень з використанням багатокритеріального стратифікаційного підходу проаналізовано стратифікаційні процеси на рівні регіону. Виділено основні соціальні прошарки регіону та визначено їхні стратифікаційні профілі. Проаналізовано суб'єктивні самоідентифікаційні практики львів'ян, характерні для них типи мобільної поведінки, життєві стратегії та рівень соціальної адаптації індивідів з різних прошарків. На рівні регіону вперше досліджено явище консистентності статусних позицій соціальних прошарків. Досліджено особливості структурування соціуму в площині взаємозв'язків між різними видами капіталів, критеріями стратифікації, а також їхню здатність диференціювати на прошарки простір нерівності регіону.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів та студентів.

This work is dedicated to the investigation of modern Ukrainian society in stratification sphere. It analyses the major theoretical and methodological approaches to the investigation of society from the viewpoint of social inequality. The analysis of the results of stratification research in Ukraine is carried out; the peculiarities of its methodology and correspondence to transition conditions are pointed out. Multicriteria stratification approach is distinguished as the optimal one for the investigation of objective structure of modern Ukrainian society.

The author's methodology of studying stratification is proposed. According to the results of empirical investigation carried out the stratification processes at the level of the region are analyzed. The major social strata of the region are singled out and their stratification profiles are determined. Subjective self-identification practices of strata representatives are analyzed, as well as the characteristic types of mobile behavior; the indices of potential mobility are calculated. The life strategies, status consistency and level of social adaptation of individuals from different social strata are analyzed. The peculiarities of space structurization of region inequality in the sphere of relationships of different kinds of capital, stratification criteria and their ability to differentiate the social space of the region into strata are investigated.

For research workers, teachers, graduate students and students.

ЗМІСТ

| | |
|---|------------|
| ПЕРЕДМОВА..... | 3 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА У ВИМІРІ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ..... | 7 |
| 1.1. Феномен соціальної стратифікації: теорії, парадигми, підходи..... | 7 |
| 1.1.1. Теорія соціальної стратифікації: основні підходи, поняття та категорії..... | 7 |
| 1.1.2. Теоретичний аналіз одиниць стратифікаційної структури суспільства..... | 16 |
| 1.2. Специфіка українського суспільства як об'єкта стратифікаційних досліджень..... | 30 |
| Висновки до 1 розділу..... | 47 |
| РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЯ БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОГО ВИМІРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ..... | 48 |
| 2.1. Множинність критеріїв стратифікації..... | 48 |
| 2.1.1. Основні чинники нерівності у суспільстві..... | 48 |
| 2.1.2. Багатокритеріальне структурування суспільства: теорія та практика..... | 60 |
| 2.2. Багатокритеріальна стратифікаційна модель українського суспільства..... | 74 |
| 2.2.1. Соціальний простір нерівності як теоретична модель структурування суспільства..... | 74 |
| 2.2.2. Методологія багатовимірної стратифікаційного аналізу сучасного українського суспільства..... | 85 |
| Висновки до 2 розділу..... | 97 |
| РОЗДІЛ 3. КОНКРЕТНО-СОЦІОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ СТРУКТУРНИХ ТА ДИНАМІЧНИХ АСПЕКТІВ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ..... | 98 |
| 3.1. Позиціонування населення у просторі нерівності регіону..... | 98 |
| 3.1.1. Емпірична фіксація стратифікаційних прошарків регіону..... | 98 |
| 3.1.2. Соціально-демографічна характеристика прошарків..... | 105 |
| 3.1.3. Статусно-стратифікаційний профіль соціальних прошарків..... | 107 |
| 3.1.4. Соціально-статусна та класова ідентичність прошарків..... | 116 |
| 3.2. Регіональні особливості та тенденції стратифікаційних процесів..... | 120 |
| 3.2.1. Життєві стратегії, мобільний потенціал та рівень наявної соціальної адаптації стратифікаційних прошарків..... | 120 |
| 3.2.2 Консистентність статусних позицій індивідів, розподіл, трансформація та дискримінуюча функція капіталів у стратифікаційному просторі..... | 127 |
| Висновки до 3 розділу..... | 133 |
| ВИСНОВКИ..... | 134 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 138 |
| ДОДАТКИ..... | 145 |

ПЕРЕДМОВА

Процеси трансформації позначаються на змінах та особливостях подальшого розвитку всіх сфер українського суспільства, його соціальної структури. Проте сучасне українське суспільство як об'єкт стратифікаційного аналізу має ряд особливостей. Перехід від командно-адміністративної до ринкової системи позначився на різкій зміні критеріїв стратифікації, рекомбінації елементів соціальної структури, сприяв появі нових соціальних прошарків та груп, привів до змін у соціальній самоідентифікації індивідів тощо. Соціальне структурування у сучасному українському суспільстві характеризується певним рівнем хаотичності, умовами недостатньої інституціоналізації основних чинників нерівності, що позначається на відсутності домінантної системи стратифікації та консистентності соціальних статусів більшості індивідів. У таких умовах традиційні підходи дослідження соціальної диференціації та стратифікації суспільства вже не задовольняють потреби сучасної соціальної практики. Застосування різноманітних теоретичних парадигм та методологічних підходів часом дають суперечливі результати щодо стратифікації сучасного українського суспільства.

Аналізу сучасного українського суспільства як об'єкта стратифікаційного структурування присвячено ряд наукових досліджень. Стосовно проблем співвіднесення суспільної трансформації та найрізноманітніших змін у соціальній структурі слід передусім виділити роботи Є. Головахи, С. Катаєва, С. Макеєва, Н. Паніної, В. Паніотто, А. Ручки, В. Танчера, В. Хмелько, В. Чорноволенка, Ю. Яковенка та ін. Аналіз змін соціально-класової структури з позицій структурно-діяльнісного аспекту пострадянської трансформації, порівняння процесів, що відбуваються у стратифікаційному просторі великого міста із змінами, характерними для західних суспільств, реалізований в роботах О. Якуби, О. Куценко, Л. Хижняк, С. Бабенко та ін. Дослідженню рухливості соціальної структури сучасного українського суспільства, змін соціальних ідентичностей, застосування структурної парадигми у просторі нерівномірно розподілених соціальних благ та умов відтворення життя, особливостей сучасного теоретико-методологічного підходу до аналізу нових соціальних нерівностей, проблемам формування середнього та робітничого класів в Україні присвячені роботи С. Оксамитної, І. Прибиткової, О. Швачко, С. Бродської, О. Симончук, О. Іващенко та ін. Дослідження пірамідальності будови сучасного українського суспільства та спрямованості стратифікаційних процесів здійснено в роботах І. Руценка, Є. Подольської та ін. Розгляду соціально-економічних процесів, пов'язаних із майновою стратифікацією, нерівністю у доходах, проблемами бідності українців, присвячені роботи В. Пилипенка, Е. Лібанової, І. Чапської, Є. Сірого та ін. Соціально-психологічні чинники трансформаційних змін соціальної структури вивчаються Е. Афоніним, О. Злобіною, В. Тихоновичем та ін. Сучасні тенденції професійної структури та престижу професій є предметом наукових пошуків В. Подшивалкіної, В. Лапшиної та ін. Специфіка формування соціальних прошарків, процеси трудової мобільності та методологія їхнього дослідження на

регіональному рівні описані в роботах Н. Коваліско, А. Хоронжого та ін.

Сучасне українське суспільство та його соціальна структура розглядається не лише як об'єктивна, а й як породження суб'єктивних позицій. Проте, незважаючи на різноплановість досліджень структурування сучасного українського суспільства, об'єктивна стратифікаційна структура не знайшла свого поглибленого вивчення у межах наявних теоретичних та емпіричних наукових пошуків.

Специфіка структурування сучасного українського суспільства створює низку теоретико-методологічних проблем дослідження його об'єктивної стратифікації. В умовах трансформації об'єктивні соціальні позиції індивідів формуються на основі різноманітних комбінацій соціально значущих критеріїв нерівності, що часто є неконсистентними, але між якими існують залежність та здатність до взаємної компенсації. Одновимірні градаційні схеми часто неадекватно і неповно відображають стратифікаційні процеси, результати їхнього застосування є неспівмірними та можуть використовуватись для вирішення вузьких прикладних проблем. Тому, на нашу думку, використання множинних критеріїв стратифікації є однією з важливих методологічних підстав об'єктивного дослідження стратифікаційної структури суспільства.

Актуальність роботи полягає також у тому, що глибинне уявлення про структурування сучасного українського суспільства та виділення реальних стратифікаційних прошарків може стати потужним інструментом його подальшого всебічного наукового дослідження. Наявність об'єктивної моделі стратифікаційної структури суспільства можна також інтерпретувати і з позицій прикладних завдань соціальної політики, ефективності процесів реформування українського соціуму як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях.

Теоретико-методологічну основу дослідження становлять роботи соціологів, філософів, економістів, психологів, які присвячені вивченню суспільства як соціальної ієрархії; процесів структурування соціальних систем на об'єктивному та суб'єктивному рівнях; багатовимірних підходів до аналізу соціальних нерівностей; проблем соціального простору та розподілу в ньому капіталів і ресурсів; особливостей структурування трансформаційних суспільств.

Теоретичні основи дослідження закладені теорією соціальної стратифікації, зокрема представниками об'єктивістської традиції Е. Дюркгаймом, К. Марксом, М. Вебером, Т. Парсонсом, Р. Мертоном, К. Девісом, У. Муром, Дж. Голдторпом, Р. Еріксоном, Е. Гіденсом та ін.

У пропонованій роботі аналізується багатовимірний стратифікаційний підхід, основи якого закладені роботами П. Сорокіна. Значного поширення багатовимірні процедури отримали з середини ХХ століття в межах різних напрямів загальної теорії стратифікації, зокрема у працях Л. Уорнера, Г. Ленські, Д. Келлі, У. Чембліша, Дж. Локвуда, У. Рансімена, Г. Гензбума, Д. Треймана, П. Де Грааф, Дж. Спефа та ін.

Методологічні особливості та результати емпіричного застосування багатовимірних

методик при дослідженнях стратифікаційних структур постсоціалістичних трансформаційних суспільств описані в роботах східно-європейських соціологів, передусім польських соціологів В. Весоловського, Г. Доманського, Е. Внук-Ліпінського; чеських дослідників П. Махоніна і М. Тучека; російських науковців О. Шкаратана, Н. Сергєєва, Т. Заславської, Н. Тихонової, Н. Давидової, І. Попової; українських соціологів О. Куценко, С. Макеєва та ін.

Теоретико-методологічні основи багатовимірної стратифікаційно-просторової моделі аналізу сучасного українського суспільства запропоновані авторами, закладені роботами Г.Зіммеля, П. Сорокіна, П. Бурдє, В. Ільїна, В. Радаєва та ін.

Використання комплексу загальнонаукових методів забезпечують логіку і системність дослідження: порівняльний аналіз, синтез, системний аналіз, типологізація, вторинний аналіз документів. Основними методами отримання первинної соціальної інформації є методи опитування (стандартизоване інтерв'ю, експертне опитування). Аналіз первинної соціальної інформації проводився шляхом застосування переліку математико-статистичних методів: категоріальний аналіз даних, кластерний аналіз, індексний метод, кореляційний та дискримінантний аналіз.

Емпіричну базу дослідження склали дані ряду емпіричних соціологічних досліджень під загальною назвою «Вивчення сучасних проблем українського суспільства», проведених у різні роки соціологічною лабораторією кафедри соціології Львівського національного університету імені Івана Франка в межах держбюджетної теми (березень – квітень 2002 р., n=600; березень – квітень 2003 р., n=600; січень – лютий 2006 р., n=800), а також експертне опитування «Стратифікаційні процеси в країні» (листопад 2005 р., n=50).

Запропонована в роботі теоретична багатовимірна модель стратифікації суспільства та методологія його дослідження можуть виступати інструментом подальшого вивчення українського соціуму шляхом проведення моніторингових, порівняльних регіональних досліджень тощо. Застосування моделі можливе також і в комплексних соціологічних дослідженнях, які б поєднували кількісні та якісні методики. Інформація про виділені прошарки є важливою при дослідженні таких соціальних явищ, як процеси соціальної мобільності, стилі життя, політична поведінка, цінності та ціннісні орієнтації, соціальна адаптація тощо. Багатовимірна просторово-градаційна схема аналізу стратифікаційної структури суспільства надається до соціально-технологічного застосування, що сприятиме розробці національної моделі виділення стратифікаційних груп. Інформацію про соціальну структуру населення, отриману на основі пропонованої в роботі моделі, доцільно використовувати при опрацюванні програм соціальної політики на регіональному рівні. Теоретико-методологічні положення можна використовувати при опрацюванні навчальних програм та курсів лекцій з таких навчальних дисциплін: «Соціальна структура та соціальна стратифікація», «Соціологія українського суспільства», «Економічна соціологія», «Методологія соціологічних досліджень»

ТОЩО.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА У ВИМІРІ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ

1.1. Феномен соціальної стратифікації: теорії, парадигми, підходи

Суспільство є основним об'єктом дослідження у соціології. Суспільство розглядається як складноструктуроване утворення зі складною будовою з складними зв'язками між його елементами. Аналізуючи структуру суспільства, соціологи виділяють різні її види: соціальну, територіальну, демографічну, класову, виробничу тощо.

У будь-якому суспільстві завжди існувала та існує нерівність. Ця нерівність може мати різні форми та джерела виникнення, але саме існування нерівності спричиняє соціальний процес взаємодії індивідів щодо розподілу суспільних благ (ресурсів), у результаті якого ми отримуємо такий вид (вимір) соціальної структури суспільства як соціальна стратифікація.

1.1.1. Теорія соціальної стратифікації: основні підходи, поняття та категорії. Проблеми вивчення та розуміння соціальної структури та соціальної стратифікації суспільства завжди були одними з ключових питань соціології. Напрацьована велика кількість теоретичних концепцій та парадигм, сформовано багато наукових шкіл та напрямків.

При дослідженні соціальної структури можуть використовуватись критерії об'єктивного характеру (визначені ззовні суб'єктом дослідження) чи суб'єктивного (визначаються об'єктом дослідження, суб'єктивна оцінка), тому в соціології виділяють об'єктивістську та суб'єктивістську традиції.

Об'єктивістська традиція є переважно європейською. Вона зводиться до того, що соціальну структуру варто досліджувати, використовуючи об'єктивні показники приналежності до соціальних прошарків чи класів. Найяскравіший розвиток ця традиція отримала в межах класового підходу К. Маркса і М. Вебера. Серед сучасних теорій найбільш розробленими в об'єктивістській традиції є класова схема Дж. Голдторпа та Р. Еріксона.

Суб'єктивістська традиція має свої витоки в США, а її основоположником можна вважати У. Уорнера з його теорією репутацій. Цю традицію ще називають статусним підходом, який базується на аналізі суб'єктивних оцінок престижу індивідів, соціальних груп, професій тощо, на основі яких і будується стратифікаційна ієрархія. Соціально-економічна стратифікація в американській соціології вимірюється за допомогою групування шкал престижу або соціально-економічного статусу. Дана традиція передбачає, що шкали престижу вимірюють деякий континуум престижу та статусів, і між стратами не існує чітких границь. Така особливість даного підходу пояснюється тим, що в США історично не спостерігалось чіткого поділу на класи, оскільки емігранти, що прибували на материк, не зважаючи на власний статус,

розпочинали все спочатку, а їхні соціально-статусні досягнення залежали лише від їхніх особистих якостей. В межах суб'єктивістської традиції розроблено велику кількість шкал вимірювання престижу, найвідомішими з яких є шкала Треймана, шкала Сігела (NORC), індекс соціально-економічного статусу Дункана (SES) та інші.

При аналізі стратифікації як нерівномірного розподілу ресурсів, одні теоретики звертають основну увагу на значення особистих якостей індивідів, а інші більшої ваги надають врахуванню джерел отримання цих ресурсів. Відповідно до такої теоретичної постановки проблеми сформувалися дві основні парадигми – субстанціоналістська та структуралістська.

Субстанціоналістська парадигма бере свої витoki від М. Вебера та диференціює населення за індикаторами соціальної позиції (рівень доходів, престиж, влада, освіта), беручи їхні кількісні показники як самодостатні і не враховує джерела їхнього отримання. В цьому випадку кожен індивід, що займає ту або іншу статусну позицію, виступає як автономна одиниця. Традиція американського індивідуалізму працює саме на такий підхід. Є люди, що «зробили себе», а є й невдахи. Соціальну стратифікацію (ієрархічно впорядковану соціальну нерівність) у такому випадку можна уявити у вигляді вершини, на яку піднімаються альпіністи-одинаки. Субстанціоналістська парадигма виходить з того, що просування до вершини залежить від особистих якостей індивіда. Відповідно, чим вищою є соціальна позиція, тим більш гідні люди її займають. Представниками субстанціоналістської парадигми є М. Вебер, П. Сорокін та ін.

Структуралістська парадигма розглядає соціальну стратифікацію через призму відносин елементів соціальної структури. Стратифікація неможлива без порівняння тісно взаємозв'язаних позицій в рамках єдиного соціального поля за критеріями, що вважаються важливими в системі цінностей даного суспільства. Влада, як індикатор статусу завжди означає владу над кимось. Багатство і бідність виступають як результат розподілу спільно виробленого продукту, оскільки виробництво має суспільний характер. Соціальну структуру можна розглядати у формі піраміди: у неї завжди є верх і низ, чим вище ми піднімаємося по піраміді, тим менше місць. Тому нагору зможе потрапити небагато індивідів. Якщо у піраміді є вершина, то у будь-якому випадку хтось на ній влаштується. Якщо є дно, то хтось все одно на нього впаде. Але, з погляду структуралізму, місце індивіда в ієрархії зумовлюється в першу чергу, структурними чинниками, а не особистими якостями, наприклад, неособистими ресурсами, які є в його розпорядженні. В соціології представниками структуралізму є К. Леві-Строс, Л. Альтюсер, Н. Пулансас, М. Годельє, постструктуралізму – М. Фуко, Р. Барт, Ж. Дерріда та інші.

Стосовно питання макро- чи мікроаналізу соціальної структури виділяють два основних підходи: структурний (аналіз соціальних структур, які визначають поведінку індивіда) та діяльнісний (аналіз соціальних практик (діяльність) самих агентів, які формують соціальні структури) підходи.

Структурний підхід акцентує увагу на, на цілісності соціальної структури суспільства як системи взаємопов'язаних елементів та на процесах її відтворення. Основи структурного аналізу суспільства закладені в роботах Е. Дюркгайма та К. Маркса. До переліку структурно орієнтованих підходів зараховують також структурний функціоналізм (Т. Парсонс, К. Девіс, У. Мур, Р. Мертон), структурний марксизм (Л. Альтюссер) та структуралізм. Узагальнюючи основні положення структурних підходів, можна стверджувати, що соціальні структури (соціальна ієрархія) є сукупністю відділених від індивідів статусних позицій, які індивіди можуть зайняти. Крім цього наголошується на визначальному впливі структур (статусних позицій) на поведінку індивідів у соціумі.

Витоки *діяльнісного підходу (акціоналізм)* ми знаходимо в межах символічного інтераакціонізму, феноменологічної соціології та теорії дії М. Вебера. Діяльнісний підхід – це мікроаналіз стратифікаційних процесів через дослідження соціальних практик соціальних агентів, діяльність яких і визначає соціальну структуру конкретного суспільства. Даний підхід наголошує на тому, що при дослідженні стратифікаційних процесів об'єктивні структури є неважливі, оскільки кожен агент має своє уявлення про їхню структуру та бачення свого місця в її межах. Виходячи зі своєї структурної моделі, агент будує свої соціальні практики, які визначатимуть стратифікаційні процеси та постійну динаміку соціальних структур.

У другій половині ХХ століття здійснюється ряд теоретико-методологічних спроб подолати протиставлення структур та дії, в результаті яких з'являється *еклектичний або синтетичний підхід* як варіант теорії «мікро-макро синтезу». Цей підхід як напрямок аналізу соціальної структури суспільства ще не має визначеної, загально визнаної назви. Його часто позначають такими назвами як «діялісно-активістський», «діялісно-структурний», «конструктивістсько-структуралістський» тощо [52, с.42-43].

Відповідно до даної теоретичної моделі, суспільство виступає як постійно виникаючий продукт взаємного визначення структур і дій соціальних акторів, як реальність, що постійно самовиробляється, відтворюється й оновлюється. У цьому розумінні суспільство не може розглядатися як деяка константа, заданість, а є «нескінченним», таким, що постійно змінюється, при цьому відтворюючи деякі сутнісні визначеності. Його «нескінченність» чи емерджентний і процесуальний характер визначається потоком раціональних і випадкових людських виборів і соціальних взаємодій, що «вбудовані» у структурні форми, здійснюються в контексті спадщини і традицій, правил і норм, наявних і доступних ресурсів, однак здатні «зламувати» даний контекст, спричиняючи несподівані соціальні наслідки. Структурні форми, що виникають в їхніх ідеальних, інституціональних, соціетальних і ієрархічних проявах, стають необхідною умовою соціальної взаємодії, що змушують і пропонують акторам орієнтуватися на конкретні набори доступних ресурсів і правил. Разом з тим, обмежуючи волю, структури стають фактором постійного народження неусвідомленого чи усвідомленого прагнення акторів до

подолання чи перезатвердження структур.

Структури, що виникають, викликають і забезпечують можливість соціальних дій акторів у процесі їхнього розташування в структурах і їхнього сприйняття структур, разом з тим вони обмежують соціальні дії, затверджують системи нерівностей. І в той же час структури самі конститууються в соціальних взаємодіях акторів; у соціальних діях виявляються обмеження структур, відбувається їхня суб'єктивна інтерпретація і можлива зміна дій, що знову спрямовуються на використання можливостей структур і їхню зміну. Тобто, ми маємо справу з явищем «подвійності структури», коли її об'єктивна та суб'єктивна форми взаємовизначають одна одну [59, с.51-57].

Структурно-діяльнісний підхід об'єднує такі різні теорії суспільства, як теорія структурації Е. Гіденса, теорія соціальних систем Н. Лумана, теорія самовідтворюваного суспільства А. Турена, теорія взаємозалежності акторів-систем М. Кроз'є та Є.Фрейдберга, теорія «правил-систем» Т. Бернса і Х. Флем, теорія активного суспільства А. Етціоні, теорія соціального морфогенезу М. Арчер, теорія соціального становлення П. Штомпки, теорія генетичного структуралізму П. Бурдьє, аналітична теорія Дж. Тернера тощо.

Р. Крекел зазначає, що концепт соціальної стратифікації є внутрішньо неоднорідним та часто суперечливим. Він виділяє два основні напрямки теорій соціальної стратифікації суспільства:

- *номіналізм* – теорії, що не визначають «класи» чи «страти» як «реальні» соціальні феномени, а як статистичні агрегати (утворення);

- *реалізм*. Перша форма реалізму бере початок від М. Вебера, яку умовно можна позначити як «поміrkований реалізм» – соціальна нерівність призводить до утворення соціально інтегрованих класів чи страт, що об'єднуються солідарністю, мають визначену субкультуру, ідентифікацію та характеризуються певною стабільністю. Друга форма реалізму – «радикальний реалізм», започаткований К.Марксом, визначає класи та страти як суб'єкти конфліктів та соціально-класових дій [139, с.30-31].

Соціальна стратифікація – термін, який використовується для позначення структурованої соціальної нерівності, умов, за яких індивіди та соціальні групи мають нерівний доступ до таких соціальних благ як гроші, влада, престиж, освіта, інформація, професійна кар'єра, самореалізація тощо. На відміну від соціальної структури, яка виникає у зв'язку з суспільним розподілом праці, соціальна стратифікація пов'язана з суспільним розподілом результатів праці, тобто соціальних благ [93, с.957].

Соціальна стратифікація - це диференціація певної сукупності людей (населення) на класи, страти в ієрархічному ранзі. Вона знаходить вираз в існуванні вищих і нижчих прошарків. Її основою є нерівномірний розподіл прав і привілеїв, відповідальності і обов'язку, наявності та відсутності соціальних цінностей, влади і впливу серед членів того або іншого співтовариства.

Конкретні форми соціальної стратифікації різноманітні та численні [91, с.302].

Стратифікацію можна визначити як структуровані нерівності між різними групами людей у суспільстві. Її можна уявити за аналогією в геології як нашарування різних скельних порід земної поверхні. У такому випадку кожне суспільство можна розглядати як ієрархію «прошарків» - з привілейованими вгорі та знедоленими внизу [25, с.290].

Соціальна стратифікація відображає структуру соціальних нерівностей у будь-якому суспільстві, тобто сам спосіб розподілу обмежених ресурсів і привілеїв серед різних соціальних категорій [134, с.226]. Отже, стратифікація розглядається і як соціальний процес, в якому винагороди і ресурси (зокрема багатство, влада і престиж) розподіляються систематично і нерівномірно в суспільстві або між суспільствами [34, с.262].

Коли мова йде про соціальну структуру, то перш за все ми говоримо про структуру нерівностей та дистанцій між такими категоріями суспільства як класи, страти та професійні групи [121, с.7].

Під соціальними прошарками (стратами) розуміються всі соціально-економічні групи, що займають різне становище в структурі соціальної системи, і між якими існує соціальна нерівність [27, с.22]. Соціальна страта володіє певною якісною однорідністю. Вона є сукупністю людей, що займають в соціальній ієрархії близькі позиції та мають подібний спосіб життя.

Для позначення ж всієї гама відмінностей між людьми існує особливе поняття, стосовно якого соціальна стратифікація є частковим випадком, видовим поняттям стосовно родового. Це - соціальна диференціація, що включає відмінності між макро- і мікрогрупами, а також індивідами як за об'єктивними (економічними, професійними, освітніми, демографічними і т.д.), так і за суб'єктивними (ціннісні орієнтації, стиль поведінки і т.д.) характеристиками. Термін «диференціація», що застосовується як синонім слова «розходження», вживається для класифікації статусів, ролей, соціальних інститутів і організацій. Саме соціальна диференціація викликає майнову, владну і статусну нерівність. Але, крім того, диференціація має на увазі й такі соціальні розходження, що ніяк не пов'язані із соціальною нерівністю, не є свідченням становища в ієрархії соціальних статусів і соціального розшарування [79, с.27, 30].

Польський соціолог С. Осовський, аналізуючи суспільство як соціальну систему, виділяє три основні зрізи соціальної структури суспільства:

- дихотомічний поділ – заснований на наявності підстав конфлікту в суспільстві. Складовими структури суспільства є класи, а предметом аналізу – конфлікт;
- функціональний поділ – складові суспільства розглядаються як складові «організаційної цілісності». Аналізується соціально-професійна структура в руслі кооперації;
- градаційний поділ елементи суспільства відрізняються між собою позиціями в ієрархії суспільного престижу. Тут основним предметом аналізу є соціальна ієрархія, стратифікації

престижу [155, с.109-110].

Стратифікацію суспільства можна розглядати на макро-, мезо- і мікрорівнях. Макрорівень – це рівень всього суспільства, на якому доцільно говорити про такі великі соціальні групи як класи. Мезорівень – це рівень територіальної спільноти (сукупність людей, що живуть на одній господарсько освоєній території). На цьому рівні специфічними компонентами стратифікаційної структури можуть бути споживчі групи або групи, що різняться способом життя. У структурі соціальної організації (мікрорівень) можна виділити, перш за все, цільові і посадові групи тощо [79, с.37-39].

Стратифікація організацій у певному розумінні передуює стратифікації позицій і коректує останню. На індивіда невідворотно падає «статусна тінь» соціальної організації, до якої він входить. Так, в 60-80-ті роки праця на підприємствах оборонної промисловості передбачала володіння більш високим матеріальним статусом, ніж робота на аналогічній позиції в громадському секторі. Інститути суспільства задають ієрархію організацій і видів діяльності, вводячи найбільш загальні критерії стратифікації та диференціації [66, с.51].

Соціальну ієрархію не можна розглядати безвідносно до соціального часу. Соціальний час – це послідовність дій людей, їхніх груп та інститутів. Одиницею соціального часу є інтервал, що співпадає з одиницею якоїсь соціальної діяльності. Саме ритм соціального життя, за словами Е. Дюркгайма, лежить в основі категорії часу [123, с.456]. Дві позиції в різних точках потоку часу соціально різні. Якщо ми говоримо про однакові позиції індивідів у різних історичних епохах, то вже сам цей факт робить їхні позиції і в соціальному просторі різними, оскільки ідентичність позицій в просторі може бути тільки за наявності їхнього ідентичного положення в потоці соціального часу [46].

Поняття покоління дозволяє синтезувати один із зрізів соціально-демографічної структури (вікові групи) і соціальний час. Це одне з небагатьох понять у сучасній соціології, що об'єднує соціальний простір і соціальний час [128, с.202]. Покоління – це вікова група, фази соціалізації якої тісно прив'язані до певних історичних періодів у житті даного суспільства [145, с.199]. Різне розміщення в соціальному часі веде до відмінностей в соціальних статусах вікових груп, що співіснують в один і той же час. Їхня соціальна нерівність формується в результаті різних умов соціалізації. Все це формує різні механізми адаптації до змінних умов, різне ставлення до них, різні стійкі форми поведінки тощо. Наслідком цього є тенденція до ієрархічного впорядкування поколінь.

Якщо ми говоримо про стратифікацію як про нерівність між індивідами (агентами) та групами – то, щоб «виміряти», відчути цю нерівність в соціології використовують поняття соціальна дистанція. Індивіди соціально «багатоликі», що створює суттєві труднощі для визначення соціальної дистанції між ними. Не можна однозначно говорити про соціальну дистанцію між суб'єктами, що займають одночасно декілька позицій і є віддаленими один від

одного різною мірою. Зазначимо, що поняття соціальної дистанції є найбільш коректним, коли воно використовується як одновимірне в багатовимірному соціальному просторі.

Термін «соціальна дистанція» вперше запропонований в межах формальної соціології Г. Зіммеля. Загалом, у соціології соціальну дистанцію розглядають у двох основних формах. По-перше, це дистанція між статусними позиціями в одновимірній площині соціального простору (наприклад, політичній, адміністративній, економічній, символічній тощо.). Тут вимірювання дистанції можливе лише за допомогою категорії влади (в кожній площині – свого виду: адміністративної, політичної, економічної і т.д.), виходячи з оцінки того, хто стоїть вище, хто над ким має владу, тобто здатний нав'язати свою волю. Ця традиція більше притаманна структурно-функціональному аналізу, який розглядає соціальну дистанцію, в основному, як місце індивіда (групи) в статусному (структурному) і функціональному просторах [46].

По-друге, соціальна дистанція характеризує міжособистісні відносини. Соціальна дистанція – це міра, до якої люди з різними соціальними характеристиками хочуть асоціюватись [34, с.238]. Такий аспект аналізу соціальної дистанції активно використовувався представниками Чиказької школи Р. Парком та Е. Берджесом. Соціальна дистанція визначається системами цінностей, які притаманні людям, що порівнюються (тут як одиниця виступає вже індивід, що займає декілька статусних позицій). Кожний індивід регулює дистанцію з іншим (індивідом) на обопільній основі: начальник вирішує, допускати або не допускати робітника на прийом, проте робітник сам вирішує, йти на прийом з особистого питання або не йти. На бажання скоротити дистанцію впливає не саме місце у владній ієрархії, а його престижність [46]. Одним із найпоширеніших способів вимірювання такого типу соціальної дистанції є використання шкали соціальної дистанції Е. Богардуса.

При аналізі ієрархічної структури суспільства важливим є поняття соціального статусу, адже соціальну стратифікацію можна розглядати і як впорядковані (ранжовані) певним чином статуси (статусні позиції). Загалом, поняття статус (від латинського status — стан) позначає соціальну позицію людини в суспільстві (соціальній системі), яку вона посідає відповідно до свого фаху, економічного забезпечення, демографічних особливостей, політичних можливостей тощо. У соціології цей термін було вперше запроваджено англійцем Г. Д. Мейном. За Т. Парсонсом, статус – це позиція в соціальній структурі, за якою індивід відповідно до приписуваного або досягнутого критерію оцінюється з погляду престижу або знатності (honour) [150, с.54].

Слід розрізняти поняття статусної позиції та соціального статусу. Статусна позиція – це місце в соціальному просторі, наділене певним статусом та відповідними неособистими ресурсами. Це не статичне місце, а послідовність повторюваних практик, що мають у своєму нескінченному русі відносно стійкі форми. Позиція може бути як індивідуальною, так і груповою. Соціальний статус – це сукупність прав і обов'язків, соціальних очікувань, форм і

обсягів матеріальної і моральної винагороди, стійких нормативних форм поведінки. Статус на папері – це сукупність прав і обов'язків, що існують у формальних нормативних актах, але вони не виконуються в реальному суспільному житті. Реальний статус – це сукупність прав і обов'язків, які виявляються у вигляді реальних повторюваних практик. Як окремі індивіди, так і багатомільйонні маси за певних обставин поведуться певним чином, регулярно відтворюючи однотипні форми поведінки [46].

Соціальний статус, по-перше, прийнято розрізняти як «приписуваний статус» (відноситься до таких атрибутів індивіда, які слабо або взагалі не контролюються, наприклад раса, стать або вік) та «досягнутий статус» (відноситься до позиції, яка може бути досягнута індивідом, наприклад через конкуренцію у сфері освіти). Часто стверджують, що тоді як приписуваний статус характерний для домодернових (pre-modern) суспільств, то досягнутий статус відіграє значно більшу роль у сучасному індустріальному суспільстві, де певні цінності або норми впливають з рівності можливостей для громадян. По-друге, варто розрізняти суб'єктивний та об'єктивний статус або самовідчуття статусу і статусної позиції, яку визначають ззовні оточуючі. У сучасній соціології визнається, що суб'єкти не просто займають певні статуси чи їх досягають, але й самоідентифікують себе з ними, очікуючи подібної ідентифікації від інших. Суспільство постійно виробляє статусно-символічні критерії статусів [66, с.56].

У теорії соціальної стратифікації виділяють статус індивіда, групи і організації. Ці статуси очевидно не співпадають, але й не є абсолютно незалежними. На позицію індивіда невідворотно впливає статус групи чи організації, які безвідносно до волі і бажання індивідів наділяють їх статусними характеристиками. Відповідно до цього, будь-який індивід чи група може посідати одночасно декілька статусних позицій, які всі разом будуть формувати статусний набір.

Тісно пов'язаним з поняттям соціального статусу є поняття соціального престижу. Соціальний престиж – це відображення в громадській думці реального становища в системі суспільних відносин індивіда (групи), що характеризує рівень їхнього впливу в суспільстві [81, с.995]. Престиж – це ознака чи якість, що приписується суспільством чи громадськістю певній соціально-економічній групі, професії тощо, що характеризується визнанням деяких особливих переваг, достойність групи та її права на певні блага як символічні, так і матеріальні. Група престижна в силу деяких особливих і суб'єктивно привабливих якостей, престижна тому, що ці якості є цінними в певний час у даному суспільстві. Соціальні групи за престижністю ранжуються завжди досить конкретно, проте цей набір не є постійним [49, с.66, 68].

У статусно-рольовій теорії особистості поняття статусу тісно пов'язане і з поняттям соціальної ролі. Цей термін був запроваджений в соціологію незалежно один від одного американськими соціологами Р. Лінтоном та Дж. Мідом. Лінтон вказував, що індивід має соціально визначений певний статус, який він посідає відносно інших статусів. Коли ж індивід

має певні права та виконує визначені обов'язки, що конституують статус, то він виконує певну соціальну роль.

Соціальна роль – нормативно визнаний, відносно стійкий зразок поведінки, що відтворюється індивідом у залежності від соціального статусу або ж позиції в суспільстві [2, 954]. Роль – це набір очікувань, що характеризують позицію особи в суспільстві. Ролі можуть визначатися як сукупність соціально детермінованих атрибутів і очікувань, що асоціюються з соціальними позиціями [110, с.180]. В межах такої термінології соціальний статус є статичною стороною ролі. В одній з найвпливовіших шкіл соціології США - структурно-функціональному аналізі - статусно-рольова одиниця (unit) виступає як базовий елемент соціальної стратифікації [119]. Ця теорія через використання поняття ролі намагалася пояснити, якими мотивами керуються індивіди в суспільстві, посідаючи певні соціальні статуси в соціальній структурі, і чому посідання цих статусів ними є виправданим.

Кожен конкретний статус пов'язаний з цілим набором ролей. Цю характеристику структури можна позначити особливим терміном – рольовим комплексом (набором, role-set), під яким розуміється сукупність рольових відносин, в яких бере участь індивід, займаючи даний статус. Варто пояснити, що рольовий комплекс відрізняється від такої структурної характеристики як «множинність ролей» («multiple roles»), яка звичайно асоціюється не з одним статусом, а з різними статусами (часто в різних сферах), що визначаються діяльністю індивіда [146, с.368-370].

Визначення статусу індивіда в суспільстві є багатовимірним. Наприклад, статус індивіда може визначатися одночасно за його доходом, рівнем освіти, етнічним походженням і статтю. Коли ці змінні вимірювання узгоджені, соціологи часто говорять про наявність статусної узгодженості, консистентності (consistency) або статусної кристалізації, коли ж не узгоджені, то говорять про статусну неузгодженість, неконсистентність.

Люди для реалізації своїх інтересів здійснюють статусні переміщення у суспільстві (соціальному просторі). Це явище звичайно позначають поняттям соціальна мобільність. Загальне визначення соціальної мобільності, що дав П.Сорокін, цілком прийнятне через його широту, – це будь-яке пересування індивіда, або соціального об'єкту, або цінності – чого завгодно, що було створено або модифіковано людською активністю – з однієї соціальної позиції на іншу [91, с.373].

Засновник теорії соціальної мобільності П. Сорокін, говорить про її види з огляду різної спрямованості соціальних переміщень, виділяючи горизонтальну та вертикальну соціальну мобільність. Горизонтальна стосується переміщень в межах однорангових статусних позицій. Вертикальна ж пов'язана зі зміною висоти соціального статусу, його підвищенням або ж пониженням. У першому випадку ми говоримо про висхідну, а в другому про низхідну соціальну мобільність.

Коли ми розглядаємо соціальну структуру як соціальний простір, що складається із статусних позицій, які заповнюються індивідами, соціальна мобільність може виступає ще в двох основних формах. По-перше, переміщення самих статусних позицій (відповідно, індивідів, що їх займають), які є одиницями соціальної структури; по-друге, переміщення індивідів та груп з одних статусних позицій в інші. Перший випадок отримав у соціології назву обмінна, а другий – структурна мобільність. Часом динаміка цих двох видів соціальної мобільності неузгоджена. Так, на початку 90-х рр. після розпаду СРСР, статус партапарату різко впав. Проте, це не означало низхідної мобільності в соціальній структурі самих працівників партапарату, більшість з яких перемістилась у комерційні і державні структури, при цьому вони не знизили, а суттєво підвищили свій особистий соціальний статус. Тому, аналізуючи соціальну мобільність, завжди потрібно враховувати сукупний вплив як обмінну, так і структурну мобільність.

1.1.2. Теоретичний аналіз одиниць стратифікаційної структури суспільства. У науковій літературі ієрархічну структуру суспільства розглядають з позицій класового та стратифікаційного підходів, які вже тривалий час співіснують як дві основні традиції аналізу одиниць макро- та мезосоціальної структур суспільства.

Згідно *класового підходу* основними елементами соціальної структури визнаються класи, і ця лінія аналізу, зазвичай, пов'язується з марксизмом. Загалом, прихильники класової теорії підкреслюють, що соціальна структура не охоплює всі важливі аспекти суспільного життя. На їхню думку, переважаючи в суспільстві цінності, культурні традиції, соціальні інститути не є складовими соціальної структури. Остання пов'язана лише з диференціацією між людьми. При цьому увага дослідників спрямована не на рід занять індивідів, а на відмінності в їхніх професійних позиціях; не на доходи індивідів, а на розподіл доходів у суспільстві, який відображає нерівність між людьми. Теоретичною метою при цьому є потреба пояснити форми і ступінь соціальної диференціації та їхнє значення для соціальної інтеграції та соціальних змін [79, с.41].

Клас – це одне із ключових понять соціології протягом її всієї історії. Вважається, що некоректно використовувати поняття класу без пояснення його змісту в конкретній роботі. Зміст поняття класу трансформується при його переході з однієї концепції в іншу. Е. Райт досить точно порівняв цю категорію з «хамелеоном, який змінює забарвлення фактично в кожній соціологічній традиції» [161, с.3].

Уявленням про клас ми зобов'язані, насамперед, роботам К. Маркса й М. Вебера, які сформулювали провідні, базові дискурси щодо розуміння цього поняття.

Незважаючи на те, що К. Маркс не дав систематичного викладу концепції класу, багато його робіт пов'язані з розглядом даного соціального явища й у сукупності визначають досить чіткий концепт. Відповідно до соціо-економічних, за своєю природою, критеріїв К. Маркс

виділяє три великих, внутрішньо неоднорідних класи сучасного йому капіталістичного суспільства: наймані робітники (чия власність – лише робоча сила, а дохід – заробітна плата), капіталісти як власники капіталу (власність – засоби виробництва, дохід у формі прибутку) і земельні власники (чий дохід визначається земельною рентою). К. Маркс не заперечує наявності безлічі проміжних прошарків, що утворюються внаслідок поділу суспільної праці. К. Маркс використовує поняття «клас» не стільки як засіб опису економічних позицій різних соціальних груп, скільки розглядає класи як реальні соціальні сили, що концентрують опозиційні суспільні відносини, що діють і здатні змінювати суспільство.

У роботах «Німецька ідеологія», «Жебрацтво філософії» К. Маркс пропонує ще один вимір класу, суб'єктивного характеру, що відображає структурно-культурну визначеність даного соціального утворення – «класова свідомість». Маркс зазначає, що як і пролетаріат, так і буржуазія, отримавши класову свідомість перетворюються з класу «в собі» в клас «для себе». Саме клас «для себе», який володіє власним світоглядом готовий вести боротьбу за свої інтереси. Таким чином, клас «в собі» і клас «для себе» - різні соціальні утворення. Клас «в собі» більшою мірою відображає статусні характеристики групи як одного з об'єктів соціальної структури. Клас «для себе» ж є груповим суб'єктом, актором, який усвідомлює свої інтереси і готовий їх захищати, в першу чергу, політичними засобами (див. Додаток А, рис. А.1) [60, с.43-47].

Класова концепція М. Вебера цілком може бути розглянута як така, що продовжує логіку аналізу К. Маркса, але на іншому рівні узагальнення, у якому вже суттєву роль відіграють індивідуальні відмінності. М. Вебер також розглядає класи з погляду їхнього економічного становища й можливості соціально спрямованих дій. Однак у своїх роботах (насамперед таких, як «Нариси по соціології», «Теорія соціальної й економічної організації», «Економіка й суспільство», «Історія господарства») він суттєво модифікує підхід К. Маркса, формуючи самостійну точку зору на проблему класів. Саме Вебер, а не Маркс запропонував теоретичну основу для розуміння класу з погляду ринкових можливостей, життєвих шансів і символічних нагород (див. Додаток А, рис. А.2).

Для М. Вебера «класи» не є громадами, вони тільки надають можливість для спільних дій. Предметом його аналізу стають соціальні утворення, що мають економічні відмінності відповідно до їхніх ринкових позицій, тобто, вводиться елемент конкурентності в розгляд класових відносин. Підставами ринкової позиції, за М. Вебером, є не тільки капітал, контроль за засобами виробництва (або його відсутність), але й кваліфікація й професійна освіта. Високі ринкові позиції можуть займати ті, хто володіє рідкісною і визнаною на ринку кваліфікацією, і внаслідок цього мають високі заробітки. Дані економічні відмінності, згідно автора, породжують нерівності в життєвих шансах, як можливостях мати частину економічного й культурного капіталу, що надається суспільством. Життєві шанси, обумовлені різними

ринковими позиціями, оцінюються людьми, стають підставою їхнього соціального становища.

Термін «класовий статус» застосовується Вебером для позначення типової ймовірності, з якою: а) забезпечення товарами, б) якість зовнішніх умов життя, в) суб'єктивна задоволеність або фрустрація характерні для індивіда або групи.

«Клас» - це будь-яка група людей, що мають той самий класовий статус. М. Вебер в своїх роботах як основні виділяє наступні типи класів: «клас власників», «користолюбивий клас» (має можливість експлуатувати послуги на ринку), «соціальний клас» (визначається соціальним статусом) тощо. Стосовно майнового розподілу виділяє «класи привілейовані стосовно власності», «середні класи» та «класи не привілейовані стосовно власності».

Отже, згідно Вебера, ми можемо говорити про «клас» лише в тих випадках, коли: 1) деяка велика сукупність людей об'єднана специфічним причинним компонентом, що стосується їхніх життєвих шансів; 2) такий компонент представлений винятково лише економічними інтересами в придбанні товарів або в одержанні доходу; 3) цей компонент обумовлений ситуацією, що складається на ринку товарів або на ринку праці. Зазначені пункти відносяться до «класової ситуації», яку більш стисло можна визначити як типові шанси одержання додаткового продукту, зовнішні умови життя й особистий життєвий досвід, оскільки ці шанси детерміновані обсягом і видом влади, або її недостатністю, можливістю розпоряджатися товарами або кваліфікацією з метою одержання доходу в рамках даного економічного порядку. Термін «клас» застосовується до будь-якої групи людей, що виникла в даній класовій ситуації [21, с.87-88].

Як бачимо, базові теорії класового аналізу суспільства в дечому схожі, але мають ряд відмінностей. Е. Райт [162] вказує три основні відмінні риси всіх марксистських визначень класу. По-перше, класи визначаються скоріше через відносини, а не через градацію. Класи розуміються не просто як існуючі «над» або «під» іншими класами; вони скоріше завжди визначаються з погляду їхнього соціального відношення до інших класів. Як результат, назви класів - не «вищий», «середній» та «нижчий», а «капіталісти», «робітники», «феодалі» і «кріпаки» тощо. По-друге, соціальні відносини, що визначають клас, завжди аналізуються, насамперед, з погляду соціальної, а не технічної організації економічних відносин. По-третє, у рамках соціальної організації економічних відносин, класові відносини, насамперед, визначаються соціальними відносинами в процесі виробництва, а не соціальними відносинами в процесі обміну.

На основі всього вище викладеного можна сказати, що в руслі марксистських теорій класи можуть бути коротко визначені як загальні позиції в рамках соціальних виробничих відносин.

Веберіанський підхід характеризується ширшим переліком підстав виділення класів та аналізом соціальної дії класів через призму життєвих шансів в межах соціальної системи.

В останні десятиліття було зроблено кілька великомасштабних спроб модернізації

класичних концепцій – як марксистської, так і веберіанської. Серед них особливо помітними є концепції Р. Дарендорфа [118], Р. Еріксона та Дж. Голдторпа [125] і Е. Райта [162], які будуть коротко проаналізовані в наступному розділі. Ця модернізація викликана змінами в розвинених західних суспільствах, які відбиваються на їхній соціальній структурі. Відбулася перекомпозиція старих класових позицій, з'явилися нові. Так, зростання фактору освіти на ринку праці, посилення ролі управлінської праці спричинило зростання «нового середнього класу», який різні автори називають ще «класом знання», «класом інтелектуалів», «класом професіоналів», «класом управлінців» тощо. Також відбувається розширення критеріїв, за якими визначають класову позицію соціальної групи.

У сучасних умовах важливо звернути увагу на відмінностях щодо аналізу класових утворень в межах субстанціоналістської та структуралістської традиції дослідження соціальної структури.

З погляду субстанціоналістської парадигми, класи – це великі групи людей, що володіють певними соціальними ознаками. Індивід – це завжди й у всьому представник свого класу. Відповідно, пролетарій, пересівши у крісло міністра, залишається пролетарієм.

З погляду структуралістської традиції, класи – це певні конфігурації соціальних відносин, соціальні поля. Індивіди являють собою іншу реальність, що може бути пов'язана із класовими полями, але не зводиться до неї. З погляду структуралістської парадигми, індивід підкоряється логіці класового поля, лише перебуваючи в ньому. Тому пролетарій, що перейшов в апарат, стає чиновником, набуває чиновницькі інтереси й поводить відповідно до апаратної логіки, підкоряється тиску цього силового поля.

Якщо клас – це силове поле, то знімається проблема, що активно обговорювалася в західній соціології: що є одиницею аналізу – індивід або родина? У класове поле може ввійти як один представник родини, так і декілька. Але представниками певного класу є тільки ті, хто виходить на ринок праці й капіталу як самостійний суб'єкт. Отже, домогосподарки, пенсіонери, діти не є представниками класу, вони просто перебувають у зоні дії його силового поля, що формує поле можливостей родини, але це предмет особливого аналізу.

У той же час структуралістська парадигма дозволяє більш точно аналізувати ситуації знаходження одного індивіда одночасно в декількох класових позиціях. Наприклад, робітник у вільний від роботи час (чергова відпустка, вихідні тощо) займається дрібним бізнесом. Селянин, дрібний фермер одночасно працює на фабриці у найближчому місті. Субстанціоналістська парадигма, при застосуванні в соціологічних дослідженнях, виходить із протиріччя, змушуючи респондента ідентифікувати себе з якою-небудь соціальною групою, і закриває очі на суперечливість індивідуального соціального стану. З погляду структуралістської парадигми, тут немає ніякої плутанини: просто частину дня людина перебуває в одному полі, а частину – в іншому. Є протиріччя особистісні, але не соціальної

структури. У фокусі класового аналізу перебуває якість класового поля, а конкретний індивід може різною мірою заглиблюватися в нього, перебувати одночасно в різних полях [44, с.87-88, 90].

Отже, загалом класова структура формується за одним критерієм – відношенням до капіталу. Відповідно класи поділяються, по-перше, на ті, що мають і не мають капітал, по-друге за характером наявного капіталу. Відповідно, соціально-класовий простір можна умовно поділити на чотири основні поля:

- *соціальне поле робітничого класу*. Воно складається зі статусних позицій, які займає проста наймана робоча сила, що продається й купується як товар. Матеріальна винагорода – заробітна плата, рівна ринковій ціні простої робочої сили. Робоча сила – це здатність до праці. «Під робочою силою, або здатністю до праці, – відзначав К. Маркс, – ми розуміємо сукупність фізичних і духовних якостей, якими володіє механізм, людина і які використовуються щораз, коли вони продукують які-небудь споживчі вартості» [69, с.159]. Робоча сила – це руки, здатні до праці, і мозок, здатний цими руками управляти. Це поле робітничого класу (пролетаріату);

- *соціальне поле буржуазії*. Тут статусні позиції вимагають зовнішніх стосовно індивідів видів капіталу (грошей, засобів виробництва, землю). Формою матеріальної винагороди є дивіденди на капітал. Це класове поле буржуазії. Найближче до ідеального типу буржуа стоять рантьє;

- *соціальне поле традиційного середнього класу*. Воно складається зі статусних позицій, що вимагають поєднання в одній особі робочої сили й організаційного капіталу (матеріального). Формою матеріальної винагороди для позицій традиційного середнього класу є дохід, що включає й заробітну плату, і різного виду дивіденди. Поле традиційного (старого) середнього класу, представленого власниками дрібних підприємств, у яких господар і працівник виступають в одній особі. Для цієї позиції характерна незалежність, оплачувана ризиком безпосереднього входження на ринок товарів і послуг;

- *соціальне поле нового середнього класу*. Тут статусні позиції, зайняті найманою робочою силою, доповненої особистісними формами капіталу (культурним і соціальним, що виступають у формі знань, навичок, досвіду, зв'язків і т.п.), і захищеними від ризику контрактом із фірмою (відносинами найму). Інакше кажучи, ця позиція стикається з ринком не безпосередньо, а в складі фірми, з якою вона зв'язана трудовим контрактом. Ця позиція відносно захищена від перипетій ринку, яка оплачується залежністю, через включення до адміністративної ієрархії. Матеріальна винагорода в цих позиціях представлена частково заробітною платою, але в основному дивідендами на культурний капітал. Грошовий дохід найманого працівника в позиції нового середнього класу складається з двох основних частин: 1) заробітна плата, що дорівнює вартості простої робочої сили, що однакова і у генерального директора, і у

вантажника; 2) дивіденди на культурний капітал. До простору нового середнього класу, відповідно, не можна віднести ті робочі місця, де основна частина матеріальної винагороди - це заробітна плата, а дивіденди на культурний капітал (перевищення над зарплатою) - лише більш-менш суттєві доплати (наприклад, дохід кваліфікованих робітників). Кількість дивідендів не переходить у нову якість, що дозволяє говорити про те, що дана позиція перебуває в полі нового середнього класу. Тому, до нового середнього класу варто відносити лише ті позиції, у яких ключова частина доходу - дивіденди на культурний капітал (тобто перевищення середньої зарплати в місті, регіоні принаймні в 2-3 рази).

Оскільки, класовий аналіз – це аналіз, в першу чергу, економічних відносин, то далеко не всі члени суспільства вписуються в класову структуру й, відповідно, є представниками того або іншого класу. Поза цією структурою виявляються всі, хто прямо або побічно не виходить на ринок праці й капіталу (діти, домогосподарки, студенти, безробітні, пенсіонери, а також маргінальні низи суспільства). Це не виключає того, що їхнє життя може значною мірою визначатися тим або іншим силовим класовим полем. Наприклад, дружина-домогосподарка в робітничій родині – у зоні впливу одного поля, а домогосподарка в буржуазній родині – у зоні зовсім іншого силового поля [44, с.97-98, 101-102].

Польський соціолог Я. Туровський зазначає, що в соціології індустріалізму сформувались наступні теорії класового аналізу суспільства:

- теорії, що визнають існування класів та адекватності класового аналізу. Визнають дихотомічність поділу сучасних суспільств на клас робітників та бізнес-клас (Роберт і Гелен Лінд);
- теорії рівноваги класових інтересів – визнають класовий поділ сучасних індустріальних суспільств, однак, зазначають, що відносини між класами перейшли у стан рівноваги (Дж. Галбрейт, Д. Рісман, Д. Трумен, Г. Ласкі);
- теорії декомпозиції класової структури та інституціоналізації конфлікту – еволюційні та програмовані зміни в економічному розвитку призвели в розвинутих країнах (переважно в постіндустріальній фазі) до декомпозиції соціальних класів, кристалізації в структурі соціальних страт, відповідно до подолання класових конфліктів. Зміни в соціальній структурі відбуваються відповідно до декомпозиції та видозміни капіталу (К. Дарендорф);
- теорії неадекватності класового аналізу сучасних індустріальних суспільств констатують, що в суспільстві відбулись значні зміни, і класи як суб'єкти соціальних змін втрачають свої позиції, і навіть щезають (Т. Кларк, С. Ліпсет) [156, с.183-188].

В останні десятиліття в соціології ведуться тривалі дебати щодо позицій класового аналізу в умовах сучасних суспільств. Так, соціологи Т. Кларк та С. Ліпсет, які і започаткували тривалу дискусію стосовно доцільності класового аналізу, вважають, що класи, як елементи соціальної структури поступово щезають, класові ідентичності все меншою мірою впливають на поведінку

індивідів [116, с.397-410]. Їм опонують М. Хаут, К. Брукс та Дж. Манза, наводячи ряд аргументів на користь актуальності класового аналізу в постіндустріальних суспільствах [133, с.259-277]. Ми ж поділяємо думку польського соціолога Я. Пакульські, який вважає, що класовий аналіз як методологічний підхід і надалі є потужним інструментом дослідження суспільства. А щодо дискусії стосовно «смерті класів», він аргументовано доводить, що класи в сучасних постіндустріальних суспільствах не зникають, а просто неадекватними стають старі теорії класів (зокрема теорія К. Маркса). Проблема полягає в розробці нових класових теорій, які б враховували соціальні зміни, що відбулись у сучасних суспільствах [147, с.279-292].

Загалом класовий аналіз суспільства притаманний переважно європейській соціології, яка запропонувала широкий перелік класових теорій. У США класовий підхід не набув такого значного поширення. Як фокус аналізу суспільства класовий підхід орієнтується переважно на виділення об'єктивних статусних позицій індивідів (груп), і на аналізі, в першу чергу, «економічно-забарвлених» відносин між класами як елементами соціальної структури суспільства, що спільно усвідомлюють свою позицію в ньому (володіють класовою свідомістю).

У межах соціології сформувався також градаційний стратифікаційний підхід, який вважають дещо ширшим за класовий аналіз, оскільки при його використанні вивчається ієрархічна будова суспільства, в яку можуть бути включені всі його елементи. В межах цього підходу класи розглядаються як одна з можливих форм стратифікації.

У рамках *стратифікаційної традиції* поняття «соціальна структура» розкриває внутрішню будову і все різноманіття зв'язків у суспільстві. Та ж частина суспільних відносин, яка пов'язана з ієрархічно організованою взаємодією груп людей, охоплюється поняттям «стратифікація». Для стратифікаційного підходу характерна точка зору, що суспільство складається з груп або безлічі індивідів, що мають певні характеристики. Ці характеристики беруться як критерій класифікації, який може бути одно- або, частіше, багатовимірним. Відповідно, процедура класифікації дозволяє виділити певне число соціальних прошарків [79, с.41].

Засновником стратифікаційного підходу вважають П. Сорокіна. Автор вказує, що соціальна стратифікація – це диференціація певної сукупності людей (населення) на класи в ієрархічному ранзі. Вона знаходить вираз в існуванні вищих і нижчих прошарків. Її основа і суть – у нерівномірному розподілі прав і привілеїв, відповідальності і обов'язку, наявності або відсутності соціальних цінностей, влади і впливу серед членів того або іншого співтовариства. Соціальна стратифікація – це постійна характеристика будь-якого організованого суспільства.

За П. Сорокіним конкретні іпостасі соціальної стратифікації численні. Проте, все їх різноманіття може бути зведене до трьох основних форм: економічна, політична і професійна стратифікація. Як правило, всі вони тісно переплетені. Люди, що належать до вищого прошарку

за одним параметром, переважно належать до того ж прошарку і за іншими параметрами, і навпаки.

Якщо економічний статус членів суспільства неоднаковий, якщо серед них є як власники, так і невластники, то таке суспільство характеризується наявністю економічного розшарування. Якщо в межах якоїсь групи існують ієрархічно різні ранги в сенсі авторитетів і престижу, звань і почестей, якщо існують ті що управляють і керовані, тоді незалежно від термінів (монархи, бюрократи, господарі, начальники) це означає, що така група політично диференційована. Якщо члени якогось суспільства розділені на різні групи за родом їхньої діяльності, занять, а деякі професії при цьому вважаються престижнішими порівняно з іншими. Якщо члени тієї або іншої професійної групи діляться на керівників різного рангу і на підлеглих, то така група професійно диференційована.

Сорокін не використовував термін «соціальний клас» в його широкому сенсі, а вважав за краще говорити про економічні, політичні і професійні страти та класи. З можливих дефініцій соціального класу використовував наступну: спільність людей, що мають в своєму розпорядженні близькі позиції відносно економічних, політичних і професійних статусів.

Згідно з Сорокіним, будь-яка організована соціальна група завжди соціально стратифікована. Не існувало і не існує жодної постійної соціальної групи, яка була б «плоскою», і в якій всі її члени були б рівними [91, с.302-307].

Елементи стратифікаційного підходу ми можемо знайти і в теоретичних положеннях М. Вебера. Як ми вже зазначали, для аналізу соціальної структури він пропонує розглядати три основних аспекти стратифікації – клас, статус та партію. Проаналізуємо теорію Вебера власне в стратифікаційній площині, що пов'язана, в першу чергу, з його теорією статусних груп.

За Вебером соціальна «страта» – це велика кількість людей усередині великої групи, що володіє певним видом і рівнем престижу, що отриманий завдяки своїй позиції, а також можливості досягти особливого роду монополії.

Існують наступні найбільш важливі джерела розвитку страт: а) найбільш важливий - розвиток специфічного стилю життя, що включає тип зайнятості, професію; б) друга підстава - наслідувана харизма, джерелом якої служить успіх у досягненні престижного становища завдяки народженню; в) по-третє - присвоєння політичної або іншої влади, такої, як монополії, що соціально розрізняються групами [21, с.104-105].

Отже, під статусною групою Вебер розумів сукупність соціальних суб'єктів (actors), які в більш широкому соціальному оточенні успішно претендують на специфічну пошану (honour) і користуються певними соціальними привілеями. Статусні групи – це спільності, що мають привілейований доступ до обмежених ресурсів, особливо, якщо ці ресурси спричиняють культурні, моральні або символічні атрибути. Статусна група – це співтовариство індивідів, які організувалися для підтримки або розширення своїх соціальних привілеїв за допомогою

механізму соціального закриття з метою захистити існуючі монополні привілеї від сторонніх.

Вебер порівнював економічні класи і статусні громади (communities) з погляду їхньої внутрішньої солідарності й войовничості. На відміну від економічних класів, статусні групи – це характерні соціальні колективи общинного характеру, який припускає відтворення типового стилю життя й культурної спадщини. Економічні ж класи, навпаки, є просто агрегатами індивідів, що пов'язані разом обміном та іншими економічними відносинами [158]. Статусні спільноти організовані як громади з метою захисту й зміцнення своїх соціальних привілеїв і прав. Отже, розвинуті Вебером ідеї статусних груп використовувалися для протиставлення марксистському аналізу економічного класу. Вебер хотів показати, що статусні групи більше згуртовані, соціально й політично більше свідомі, ніж економічні класи, які він визначав як діючі на ринку агрегати.

Найбільш розробленою у стратифікаційному підході є функціоналістська концепція (Т. Парсонс, Шилз та ін.), з точки зору якої стратифікаційна система являє собою диференціацію соціальних ролей і позицій, а також є об'єктивною потребою будь-якого розвинутого суспільства.

Одним з основних варіантів застосування загальної теорії функціоналізму до проблем соціальної стратифікації є концепція К. Девіса й У. Мура, які стверджували, що їхня теорія пояснює функціональну необхідність і універсальну наявність стратифікації в кожному суспільстві. Під стратифікацією вони розуміли нерівномірний розподіл матеріальних благ і суспільного престижу. Цей нерівномірний розподіл визначається функціональною важливістю (значимістю) позиції. Важливість позиції може тлумачитись подвійно: у суб'єктивному значенні – позиція важлива тому, що люди визнають її такою; в об'єктивному значенні – позиція важлива незалежно від того, що вважають люди. В останній важливість позиції є суттю відображення влади, місця в ієрархічних структурах соціальної організації.

У працях К. Девіса й У. Мура вперше не з оціночних і моралізаторських позицій, а з позицій наукового аналізу, був розкритий феномен соціальної стратифікації. Головна функціональна необхідність, що пояснює універсальне існування стратифікації, пов'язана з тим, що будь-яке суспільство стикається з неминучою проблемою розміщення індивідів і стимулювання їх усередині своєї соціальної структури. Як функціонуючий організм, суспільство повинно певним чином розподіляти своїх членів по різних соціальних позиціях і спонукати їх виконувати обов'язки, що з ними пов'язані.

Девіс і Мур запропонували наступні базові ідеї, що уже півстоліття служать джерелом дискусій:

- деякі позиції в суспільстві функціонально більш важливі, ніж інші;
- тільки невелике число людей у будь-якому суспільстві мають якості, що дають можливість виконувати ці більш відповідальні функції;

- суспільство відкриває доступ до дефіцитних і необхідних благ щоб спонукати обдарованих людей нести нелегкі навантаження, опанувати знання і навички;
- цей нерівний доступ до благ та дефіцитних ресурсів (наприклад, унікальних засобів підтримки здоров'я) приводить до того, що різні страти користуються неоднаковим престижем і повагою;
- престиж і повага, права і переваги створюють інституціоналізовану нерівність, тобто стратифікацію;
- отже, соціальна нерівність між стратами за цими ознаками позитивно функціональна і неминуча в будь-якому суспільстві [79, с.93-96].

Таким чином, функціональний підхід розглядає стратифікацію як необхідне, неминуче і універсальне явище, пов'язане із природною багатоманітністю функцій, соціальних ролей. Ієрархія функцій визначає ієрархію соціальних груп. Винагорода здійснюється відповідно до ролі, і тому вона справедлива.

З другої половини ХХ століття аналіз страт, в якості елементів соціальної структури, в основному зосереджується в теоріях споживання (Дж. Д'юсенбері, М. Дуглас, К. Кембел). Прошарок виявляє себе через систему споживчих знаків і символів. У першому випадку це елементи споживання, «за якими дізнаються» про приналежність до певного прошарку незалежно від бажання індивіда, якого класифікують. У другому випадку це елементи системи споживання, яким свідомо надається статус розпізнавальних знаків, що дозволяють розпізнавати «своїх» і «чужих». У першу чергу, звичайно, іде закриття страт від мігрантів знизу. Найбільш витончені методи закриття через споживання виробляють вищі прошарки, у яких бажання не змішуватися з «нижчими» поєднується з наявністю більших матеріальних ресурсів для конструювання потужного символічного кордону. Одним зі способів такого закриття є престижне, показне споживання. Тривале перебування людей в умовах однотипної якості й рівня життя формує субкультуру прошарку, що включає специфічний набір критеріїв «нормального життя», «нормального харчування», загальноприйняті в даній страті, цінності, стійкі форми організації споживання й поведінки на ринку праці тощо.

Отже, у роботах багатьох соціологів концепції «класу» та «соціального прошарку» є відкритими для різноманітних інтерпретацій. Клас розглядається як статусна, професійна, доходна та владна група, тобто поняттям класу охоплюються неоднорідні соціальні об'єкти залежно від того теоретичного контексту, який вкладають у цей термін різні автори [152, с.35]. Так само, різне значення має термін – «соціальний прошарок». Більшість соціологів позначають цим терміном соціальну диференціацію в рамках ієрархічно організованого суспільства. Часто його зміст нічим не відрізняється від змісту, що вкладається в термін «клас». У тих же випадках, коли ці поняття розрізняють, терміном «страта» позначають групи всередині «класів», виділені за тими ж критеріями, що і самі «класи» [79, с.42].

Проте, на нашу думку, слід розрізняти ці два поняття. Так, Р. Дарендорф підкреслював, що страти утворюють ієрархічну систему (ієрархічний континуум), відрізняючись одна від одної поступовими відмінностями, тоді як «клас» – це завжди категорія для цілей аналізу динаміки соціального конфлікту і його структурних причин, і тому може бути чітко відокремлений від страти, як категорії для опису ієрархічних систем в даний момент часу.

Проблема розмежування теорій стратифікації і класової структури цікаво інтерпретується І. Краусом. Стратифікаційний і класовий поділ – різні структури відносин. Стратифікація — поняття описове, що має на увазі «якусь впорядкованість членів суспільства на основі відповідного критерію, на зразок доходу, освіти, способу життя, етнічного походження... Класи... є конфліктними групами, які, об'єднуючись, оспорожують існуючі розподіли влади, переваги та інші можливості... класи формуються, коли сукупність індивідів визнає схожість своїх інтересів, які відрізняються від інтересів іншої сукупності осіб [138, с.15-16].

Тезово відмінності класового та стратифікаційного підходів можна описати наступним чином. Визнання класу означає визнання антагонізму, протилежності інтересів великих суспільних груп. Визнання ж страт означає визнання певних відмінностей між людьми за певними ознаками, відмінностей, які спричиняють градаційне розміщення індивідів у суспільстві при просуванні від низу до верху. Теорія класів займається поділом суспільства, виявленням суспільних протилежностей, а теорія стратифікації займається соціальною диференціацією. У першому випадку виділяються елементи дезінтеграції, внутрішніх антагонізмів, тоді як диференціація припускає цілісність суспільства, його функціональну нероздільність. Теорія класів проводить поділ суспільства за альтернативними ознаками на експлуататорів і експлуатованих, на власників засобів виробництва і на позбавлених цих засобів, тоді як теорії стратифікації поділяють суспільство на основі однієї або декількох рис, наявних у кожній з груп, але в різній мірі (так, наприклад, всі мають певний дохід, але різних розмірів, всі в суспільстві мають певний престиж, але неоднаковий) [79, с.43-44].

Своєрідний висновок про співвідношення понять клас та страта робить Е.Гіденс вважаючи, що родовим поняттям є «стратифікація», а класи – це видове поняття, окремий випадок стратифікації [25, с. 290].

Російські дослідники пропонують при вивченні соціальної структури суспільства перейти до більш гнучкої *концепції реальних соціальних груп* [104; 105; 106].

На думку прибічників даної концепції, соціальні класи і прошарки є одиницями макросоціальної структури всього суспільства, а також мезосоціальної структури територіальних спільнот (міста, агломерації і т.д.). По відношенню до всіх них «соціальна група» - родове, збірне поняття.

Великі соціальні групи (спільноти) складаються з індивідів зі схожим соціальним статусом. Це, можна сказати, розмиті топологічні множини, щось на зразок лісів, що не мають чітких меж,

які переходять один в інший через ледь помітні переліски (наприклад, кваліфіковані і некваліфіковані працівники, жителі міста і села). Адже тільки в підсумкових статистичних таблицях ці розчленовування виглядають як чіткі угруповання з чіткими межами.

При аналізі соціальної структури одне з основних завдань - виявлення, по-перше, тих властивостей, за якими можна робити висновок про цілісність спільноти (скажімо, територіальної), а по-друге, властивостей, які визначають неоднорідність цієї соціальної спільноти. Множинність історично обумовлених стійких соціальних властивостей, за якими здійснюється класифікація індивідів, певним чином субординована. Ця субординація - одна з рис всієї системи суспільних відносин, властивих конкретному соціальному організму, структура якого досліджується.

Тут виникають дві проблеми. По-перше, за якими ознаками слід виділяти соціальні групи (спільноти) як елементи соціальної структури? По-друге, що свідчить про реальність цих, виділених соціологами груп?

Проаналізувавши досвід численних і багаторічних досліджень, проведених в різних країнах, автори дійшли висновку, що аналізуючи місце соціальних груп в стратифікаційному просторі, слід враховувати, в першу чергу, показники влади (адміністративної та політичної), об'єм і характер власності (економічна влада), престиж (духовна влада).

Соціальні спільноти (групи) можна розділити на номінальні (вони ж статистичні) і реальні. Соціологи частіше мають справу з номінальними групами, тобто з сукупностями людей, що виділяються за певними ознаками відповідно до цілей конкретного дослідження (наприклад, групи за статтю, віком, рівнем доходу або комбінації декількох характеристик, які можливо виміряти). Не випадково номінальні групи ще називають статистичними, чим підкреслюється те, що вони не припускають обов'язкових, і тим більше безпосередніх зв'язків між людьми, яких до них віднесли, а також не розкривають сутнісну сторону відносин, які зв'язують, об'єднують цих людей. Наприклад, при виділенні жителів міста як номінальної (статистичної) групи до них відносять формально зареєстрованих.

Реальна ж група володіє, як правило, набором характеристик, за якими приховується іманентна даному соціальному суб'єкту сутність - характер реальних відносин, що пов'язують людей між собою. В цьому випадку (якщо використовувати цей же приклад), жителями міста вважатимуться люди, що проживають в місті та ведуть міський спосіб життя, з високим ступенем різноманітності трудової і дозвільної діяльності, зайняті переважно індустріальною та інформаційною працею, характеризуються інтенсивною професійною та соціальною мобільністю, високою густиною людських контактів при анонімності і формалізованості спілкування тощо. Зрозуміло, що при такому підході статистична група «жителі міста» лише частково відповідатиме критерію урбанізованості, тобто належності до реальної групи «жителі міста».

Що стосується питання про показники реальності тієї або іншої групи, то слід зазначити, що реальні групи виступають суб'єктами і об'єктами реальних відносин (влади, експлуатації і т.д.) [105,

с.34-35]. Систематизуючими характеристиками, що об'єднують певну сукупність людей у реальну соціальну групу (клас, прошарок), є соціально обумовлені потреби – економічні, політичні, духовні. Особлива роль належить «соціальним нормам» як засобу соціальної регуляції поведінки індивідів, що поєднує їх у групи (спільності). Ці норми забезпечують відтворення груп у їхніх соціальних позиціях, підтримку функціонування суспільства як системи взаємодіючих груп. З їхньою допомогою групи з різними інтересами інтегруються в стабільне суспільство. Потреби соціальної спільності обмежуються в межах певної частки ресурсів, переводяться в еталони, моделі, стандарти належної поведінки членів спільності. Властивості соціальної групи не збігаються із сумою властивостей індивідів, що володіють подібними функціями й особливостями. Тобто, як наукова абстракція й реальність, соціальна група – носій системних якостей, що не зводяться до характеристик індивідів, що входять у її склад. Характеристики групи – ті її властивості, за якими можна судити про її цілісність як соціальної спільності [89].

Реальна група має свою внутрішню структуру: ядро (а в деяких випадках - ядра) і периферію з поступовим ослабленням сутнісних властивостей, за якими вона виділяється, по мірі віддалення від ядра. Конкретні індивіди можуть і не володіти всіма сутнісними характеристиками суб'єктів даної спільноти, але ядро будь-якої групи складається з носіїв цих сутнісних характеристик. Іншими словами, ядро групи - це сукупність типових індивідів, що якнайповніше поєднують властиві групі характер діяльності, структуру потреб, цінності, норми, установки і мотивації. Тому, ядро - концентрований виразник всіх соціальних властивостей групи (спільноти), що визначають її якісну відмінність від решти груп. Немає ядра – немає і самої групи (спільноти) [105, с.36].

Соціальний прошарок (група) є реальною лише в тому випадку, коли йому притаманні властивість самовідтворення сукупності дій, потреб і цінностей, а також властивість демографічного відтворення. Здатність до самовідтворення приводить до репродукованості ядра прошарку (групи). Стійкість ядра (навіть при деякій мінливості спостережуваної розмаїтості дій, потреб і цінностей) означає стійкість групи [89].

Отже, у концепції реальних соціальних груп соціальні класи й страти є одиницями макросоціальної структури всього суспільства, а також мезосоціальної структури територіальних спільнот (місто, агломерація й т.д.), стосовно яких родовим, збірним поняттям є «соціальна група». Всі ж вони є частковим випадком «реальної групи». Реальна група (спільнота), на противагу статистичній сукупності людей, виділеної за певною ознакою, - це соціальна цілісність, що характеризується спільністю умов існування, причинно взаємопов'язаними схожими формами діяльності в різних сферах життя та єдиною системою цінностей, а також соціальними нормами, рисами способу життя. Формування соціального суб'єкта як реальної групи також пов'язане з усвідомленням членами групи своїх інтересів, їхньою самоідентифікацією і механізмами самоорганізації [105, с.37].

Як зазначає російський соціолог О.І. Тихонова, «цей конструкт є досить привабливим, оскільки передбачається, що соціальний об'єкт має набір характеристик, за якими ховається іманентна даному соціальному суб'єктові сутність — характер реальних відносин, що пов'язують людей між собою. Реальні групи виступають суб'єктами й об'єктами соціальних відносин (влади, експлуатації тощо). Вони мають потреби й інтереси, які можна виміряти. У них спільні соціальні норми, схожі цінності, взаємна ідентифікація, подібна мотивація, символи, стиль життя. Для них характерні самовідтворення, відмінна від інших груп система соціальних цінностей» [106, с. 18-21].

Отже, теорія соціальної стратифікації як інструмент аналізу суспільства характеризується опрацьованим та структурованим категоріальним апаратом, наявністю різних рівнів аналізу соціальної структури суспільства. Основними напрямками аналізу суспільства як соціальної ієрархії є об'єктивістська та суб'єктивістська традиції, субстанціоналістська та структуралістська парадигми, структурний, діяльнісний та синтетичний підходи, теорії номіналізму та реалізму тощо. Наявність різних напрямків, а, відповідно відмінностей в інтерпретації деяких основних понять теорії соціальної стратифікації можна сприймати по-різному. З одного боку, такий стан речей ніби вносить певну плутанину та загрожує цілісності теорії соціальної стратифікації, з іншого різноманіття традицій, підходів, напрямків та шкіл розширює теоретико-методологічну базу дослідження стратифікаційних процесів. Дає можливість проводити глибокий та ґрунтовний соціологічний аналіз, сприяє вибору теоретико-методологічної бази та різноманітних інструментів дослідження конкретного суспільства, попередньо вивчивши його особливості тощо. Як зазначає російський соціолог В. Ядов [107] у преамбулі своєї останньої роботи: «множинність теоретичних підходів – це не збитковість, а багатство соціології».

Ієрархічний аналіз суспільства та виділення соціальних груп, прошарків, страт, класів як його складових елементів може здійснюватись, на нашу думку, в таких трьох основних напрямках: стратифікаційному, класовому підходах або з використанням концепції реальних груп. Які з цих напрямків обирати щодо аналізу соціальної структури суспільства, залежить від рівня сформованості та сталості самого суспільства, його соціальної структури, а також основних цілей та завдань дослідження.

1.2. Специфіка українського суспільства як об'єкта стратифікаційних досліджень

Проблема дослідження суспільства особливо загострюється в період соціальних трансформацій. Соціальна трансформація – це процес, пов'язаний з відносно швидкою (більш-менш плавною чи стрибкоподібною) зміною системних якостей суспільства у відповідь на вичерпання або ж загрозу вичерпання, ресурсів конкретної форми розвитку. Цей процес передбачає зміну політичної, економічної, культурної підсистем суспільства, їхньої інституційної підтримки, який доповнюється адаптацією, реконфігурацією, перестановкою вже існуючих інституційних форм.

Трансформація – це набуття суспільством нових рис, що відповідають вимогам часу. Категорія «трансформація суспільства» дає змогу більш виважено характеризувати суть процесів, що відбуваються в суспільстві. Трансформація не передбачає вектора змін: вони можуть бути як прогресивними, так і регресивними. Трансформація – це дія або процес зміни форми, виду, природи або характеру суспільства чи окремої структури [50, с.13-14].

Український соціолог А. Ручка відзначає наявність системності в трансформаційних процесах, підкреслюючи, що перетворення охоплюють усі сторони громадського життя: соціальну структуру, економіку, політику, культуру, масову свідомість тощо. Під системною трансформацією розуміють поступову зміну, перетворення суспільних структур, у рамках яких можуть співіснувати як старі, так і нові елементи. При цьому відбувається поступова трансформація колишніх структур у нові, виникають нові соціальні структури [84, с.36].

Слід зазначити, що процеси трансформації в різних сферах суспільства, соціальних групах і регіонах відбуваються нерівномірно. В цьому сенсі системність трансформації розглядається у сенсі наявності трансформації у різних регіонах, столиці та провінції, місті та селі тощо (регіональний аспект).

Аналізуючи процеси трансформації українського суспільства, соціологи виділяють ряд парадоксів цього процесу, які, на нашу думку, досить повно описують особливості трансформаційних процесів, що відбуваються сьогодні в українському суспільстві:

- мінливість стає фактором стійкості (сталість змін у суспільстві не дає можливості сприймати їх як щось тимчасове);
- трансформація сприймається, переважно, як очікування змін ззовні без готовності змінити себе;
- криза стає джерелом позитивних змін (паралельно з кризою формуються новоутворення зі складною структурою, виробляється нова знакова система, інші суспільні парадигми тощо – тобто поступово відбувається перехід системи в нову якість);
- порядок поступово вибудовується з хаосу (на базі ослаблених старих норм створюється новий порядок);

- аномія є насправді ознакою нового специфічного нормативного ладу (поступово відбувається формування нових адекватних норм);
- засобом розвитку демократизму в умовах трансформації є авторитаризм (процесом трансформації керує еліта, яка прагне до централізації, але разом з тим є продуцентом основних демократичних інтенцій у суспільстві);
- трансформація обіцяє не достаток і задоволення потреб відповідно до нинішніх запитів, а бідність (більшість населення формує культуру бідності – навчитися в бідності бути щасливим та самодостатнім);
- джерелом інтеграції суспільства стає спільне лихо [50, с.57-61].

К. Леві-Строс виділяв «холодні» і «гарячі» суспільства. «Холодні» – це суспільства з твердою (на зразок кристалічної решітки) структурою позицій і статусів, в яких дефіцитні ресурси розподіляються визначеним і зрозумілим способом, а індивіди і спільноти не мають стимулів і намірів стимулювати економічний ріст і соціальний розвиток. «Гарячі» – це суспільства, що швидко розвиваються, ростуть, в яких функціональна залежність всередині економічного чи лише соціального устрою (інтегрованість соціальної системи) перетворюється і відтворюється у зв'язку з появою ефективних технологій, зрушень в професійній структурі, ЗМІ, все більшої невизначеності при прийнятті рішень, непередбаченості їхніх наслідків. Індивіди займають конкретні місця в полях розподілу економічних, політичних, культурних і символічних благ.

В Україні, безперечно, продовжується зміна структури «холодного» типу структурою «гарячого» типу. Це означає, що період відносно стійкого і контрольованого розподілу благ між позиціями та індивідами, що їх займають, поступається місцем періоду перерозподілу благ і ресурсів. Власність і гроші, влада, повага і визнання, культурна спадщина і традиції, історія та інформація, символи нарешті – все стає об'єктом конкуренції, розподілу і присвоєння [66, с.64-66].

У соціології та інших науках популярною є риторика щодо тиску з боку глобального капіталізму на посткомуністичну трансформацію. Український соціолог О. Куценко не заперечуючи цього тиску, вважає, що різноманітні ендогенні (внутрішні) фактори відіграють визначальну роль в трансформаціях країн колишнього державного соціалізму [62, с.15, 20]. На нашу думку, важливим ендогенним фактором, який одночасно залежить від трансформаційних процесів і впливає на їхній перебіг, є стратифікаційна структура суспільства.

У сучасній соціологічній літературі приділяється значна увага змінам соціальної структури в умовах трансформації суспільства. В Росії постійно цю проблему вивчає Т.І. Заславська. В Україні проблемами співвіднесення суспільної трансформації та змін у соціальній структурі займаються Є. Головаха, С. Makeєв, С. Катаєв, О. Куценко, А. Ручка, В. Танчер та ін.

Вивчення соціальної структури трансформаційного суспільства не випадково привертає

пріоритетну увагу соціологів. Це свого роду «сонячне сплетіння» суспільства. Ефективно вирішувати стратегічні проблеми суспільного розвитку досить важко без чіткого уявлення про те, як складається дана структура, і в яких напрямках вона змінюється.

У механізмі трансформаційного процесу зміни соціальної структури відіграють двояку роль. З одного боку, вони відображають соціальні результати проведених інституційних реформ, а з іншого, визначають здатність суспільства до подальших соціальних перетворень. Трансформаційна структура суспільства являє собою ту специфічну проекцію його соціальної структури, яка безпосередньо відображає момент єдності минулого і майбутнього.

Трансформаційна структура суспільства має два однаково важливих і незалежних виміри – соціальний (вертикальний) і культурно-політичний (горизонтальний). Перший відображає ієрархічну структуру суспільства, на його основі виділяють соціальні страти, що відрізняються висотою соціального статусу, масштабом і структурою ресурсів. В основі соціальних груп другого виміру лежить спільність переконань, культури і інтересів, і тому саме їхня діяльність більшою мірою впливає на трансформаційні процеси [40, с.3].

Сучасні процеси трансформації пострадянських країн супроводжуються соціально-структурними перетвореннями, формуванням нових прошарків, груп, класів, зміною місця у стратифікаційній системі вже існуючих, зумовлюють формування нових статусно-рольових відносин індивідів, маргіналізацію та зміну соціальної самоідентифікації. Даний процес, як зазначають соціологи, «характеризується крайньою нестійкістю як на рівні процесів, що відбуваються в соціальних групах і між ними, так і на рівні усвідомлення особистістю свого місця в системі суспільної ієрархії» [28, с.12]. Колишня радянська інтелігенція, наприклад, яка, за мірками західного суспільства, мала перспективи стати середнім класом, за своїм матеріальним становищем опинилася на нижчих щаблях економічної ієрархії, при цьому не змінила своїх соціально-професійних статусів та не перестала бути носієм культурного капіталу. Тому, для багатьох індивідів характерним є розрив між «уявною» і «реальною» належністю до соціальної спільноти [10, с.44].

Однією з рис перехідного періоду суспільства є зміна критеріїв стратифікації соціальної структури. Вважається, що у суспільстві перехідного типу, в силу формування ринкових відносин, весь простір соціальної стратифікації визначається практично одним критерієм, а саме матеріальним (капітал, дохід, власність) при різкому зменшенні компенсаторних функцій інших критеріїв соціальної диференціації. Тому, на думку російських соціологів, стратифікаційні процеси, що відбуваються сьогодні в пострадянських країнах сприяють не інтеграції суспільства, посиленню солідарності, а збільшенню поляризації і соціальної нерівності, аномії. Суттєва трансформація соціальної структури потребує системного перетворення інститутів власності і влади, а для цього потрібен певний час [26, с.80].

Сучасну трансформацію соціальної структури в Україні обумовлюють два різнонаправлені

процеси (тенденції): ускладнення соціальної диференціації та її спрощення. Ускладнення проходить внаслідок появи нових форм власності (змішаної, приватної, акціонерної, кооперативної тощо), а спрощення – завдяки зникненню номенклатури з неінституціалізованими видами привілеїв, ієрхієзації власників (підприємці і наймані робітники) за величиною доходу, більшої чи меншої свободи, саморегуляції, самореалізації тощо, тобто у зв'язку з формуванням економічних прошарків. В перше десятиліття незалежності в нашій країні спостерігалось небачене зростання реальної соціальної однорідності: невіплата винагороди за працю фактично означало не підтвердження державою (основним інститутом суспільства) професійних і кваліфікаційних відмінностей, тобто зрівнювання всіх у тій економічній ситуації, що склалася [98, с.217].

Загалом, за базовими змінами форм власності, процес формування нової соціальної структури йде трьома шляхами:

- виникнення нових соціальних спільнот на основі плюралізації форм власності: це специфічні прошарки найманих робітників і інженерно-технічних працівників, що зайняті в напівдержавному і приватному секторах економіки за трудовими угодами чи постійно за договорами найму, працівники змішаних підприємств і організацій за участі іноземного капіталу тощо;

- трансформація державної форми власності і зміна на цій основі розміщення традиційних класово-групових спільнот і їхніх меж, кількісно-якісних характеристик, поява пограничних і маргінальних прошарків тощо;

- з'являються прошарки-страти на основі взаємодії різноманітних форм власності: менеджери – новий управлінський прошарок, нова еліта, середні прошарки, безробітні тощо.

Прошарки, які утворюють соціальну структуру трансформаційного суспільства, знаходяться на різних рівнях свого «дозрівання». Одні, як, наприклад, еліта, завдяки стійким традиціям колишнього комуністичного буття, легалізувалась досить швидко, зберігаючи привілеї та владу. Що стосується менеджерів, то, хоча вони відносяться до середніх прошарків, але значною мірою є автономними. Тому, необхідно проводити певне розмежування між ними та іншими групами, що складають середні прошарки (інженерами, висококваліфікованими робітниками, представниками різних груп спеціалістів). Останні ще далекі від того, щоб стати інтегрованою групою середніх прошарків [26, с.81-82].

Значні зміни відбуваються на рівні формування соціальних ідентичностей. Неможливість використання ідентифікаційних схем, які склалися на основі здобутої раніше професійної освіти та досвіду практичної діяльності, призводить до уніфікації практик самоідентифікації. Індивіди, що живуть у різних населених пунктах і мають різний рівень освіти й компетентності, починають дедалі подібно локалізувати себе у стратифікованому соціальному просторі [98, с.218-219, 223].

Досвід соціального розрізнення, вміння відчувати і визначати своє місце а також місце інших у суспільстві набувається ще в процесі соціалізації. Так само, як і сприйняття соціальної структури у вигляді піраміди, з досить чітко означеним верхом і низом. На рівні повсякденної свідомості, в процесі спостереження та взаємодії з іншими людьми, під впливом соціального оточення та засобів масової інформації у людини формуються навички розпізнавати і визначати за низкою ознак соціальні позиції інших у суспільстві, що водночас означає й уміння, порівнюючи себе з іншими, вказувати власне місце у соціальному просторі. Критерії тут можуть бути найрізноманітнішими: від матеріальних благ до інтелектуальних чи моральних переваг. Очевидно, що визначення людиною свого місця в соціальній ієрархії, якщо воно не стимульоване чіткими вказівками на окремі ознаки, спирається на різні комбінації суб'єктивно важливих критеріїв виділення нижчих та вищих позицій.

Саме такий підхід застосовується під час багаторічного соціологічного моніторингу, що проводиться Інститутом соціології НАН України, починаючи з 1994 р. Респондентам пропонується уявити, що на сходах певної «драбини» розташовані люди з різним становищем у суспільстві: на найнижчому щаблі - ті, хто має найнижче становище, а на вищому – ті, хто має найвище становище. Респонденти мають визначити, на який із цих щаблів вони поставили б себе. Графічно в питальнику зображувалося сім щаблів від першого – найнижчого до сьомого – найвищого [73, с.286-296].

У 2005 році практично кожен третій (30,1%) бачив себе на середньому (четвертому) рівні (див. Додаток Б, табл. Б.1). Претендувати на вищі позиції (5,6,7), разом узяті, спромоглися лише 10,9 % громадян. Найбільш «населеною» виявилася сходинка одразу ж за середньою в бік підніжжя піраміди (третя) – 35,2%. А найнижчі позиції (перша та друга) обрали трохи менше половини респондентів – 23,5%. Отже, загалом самооцінка українськими громадянами свого становища в суспільстві в 2005 році зосереджена навколо середини уявної соціальної піраміди суспільства.

Результати дослідження показали, що є відмінності у статусній самоідентифікації для зайнятих та незайнятих верств населення (перші тяжіють до середини соціальної драбини, другі до її підніжжя). Стать респондентів виявляє досить помірний вплив на соціальне самовизначення. Оскільки для людей, що мають сім'ю, особливо жінок, соціальне становище опосередковується соціальним статусом сім'ї і насамперед чоловіка. Аналіз вікових груп засвідчує вищі позиції самоідентифікації для молодших груп населення. Не виявлено чіткої прямопропорційної залежності між рівнем освіти та соціальним самовизначенням. Тобто, залежністю, що чим вищим є рівень освіти, тим вищою є суб'єктивна соціальна позиція. Соціальна самоідентифікація працівників приватного сектора економіки, в якому нерідко вбачають основу для формування середнього класу, також суттєво не відрізнялася від самоідентифікації тих, хто працює в державних установах.

Загалом слід зазначити, що дещо підвищилася самооцінка людьми свого соціального статусу та рівня задоволеності своїм становищем у суспільстві. Розподіл людей за самооцінкою соціального статусу наближається до нормального розподілу: якщо в 1994 році на середню сходинку (4-ту з семи) претендувало 19%, в 2004 році – 24%, то в 2005 році – 30% дорослого населення України. Це свідчить, що досить значна частина населення України претендує на становище середнього класу в суспільстві.

У період соціальної трансформації виділення соціальних прошарків з використанням суб'єктивних самооціночних критеріїв набули значного поширення. Дослідження, побудоване на використанні тесту інтегральної самооцінки соціального статусу, було проведене і фірмою «Taylor Nelson Sofres - Ukraine» в 2002 році. Проте, в цьому дослідженні респонденти визначали своє місце в суспільстві на десяти сходинках соціальної драбини (10 – найнижча позиція, 1 - найвища). Для аналізу тесту було використане групування статусних позицій, відпрацьоване в багатьох міжнародних дослідженнях. Відповідно три верхні позиції соціальної драбини (1-3) відповідають «верхньому середньому класу», 4-6 – власне «середньому», 7-8 – «нижчому середньому», а дві нижні статусні позиції (9 і 10) – «нижчому класу». За результатами дослідження була побудована модель соціальної структури України, яка порівнювалась з моделями соціальної структури Росії та західних країн, отриману за узагальненими результатами дослідження в 17 країнах Європи та Північної Америки¹ (див. Додаток Б, табл. Б.2). Остаточні значення шкали для України наступні: «верхній середній клас» складає 3,1% населення, «середній» - 27,2%, «нижчий середній» - 43,6%, «нижчий» - 26,1%. Отже, соціальна структура за результатами цього дослідження відображає тенденції, отримані в ході моніторингу Інституту соціології НАН України аналізованого вище. Місце найбільшої концентрації самооцінок українців – «нижчий середній клас». Порівняння самооцінок соціального статусу населення України та Росії показало, що суб'єктивні картини соціальної структури двох країн дуже схожі. Звичайно, спостерігаються відмінності в пропорціях прошарків, проте їхня конфігурація відображає один тип соціальної структури. Порівняння ж суб'єктивних моделей стратифікації західних та пострадянських суспільств наглядно засвідчує два принципово різні типи соціального устрою [90, с.51-54].

Цікавими для порівняння з тенденціями інтегральної статусної самоідентифікації є дослідження класової ідентичності населення України. Визначаючи своє місце в соціальному просторі сучасного суспільства, громадяни України послуговуються низкою найменувань класів, про що свідчать дані опитування, проведеного Інститутом соціології НАН України та фірмою СОЦІС у 2000 р. (опитано 1200 осіб за репрезентативною вибіркою) [10, с.45-49]. Аналіз соціально-класової самоідентифікації населення України ґрунтувався на відповідях

Примітка. Модель соціальної структури Росії побудована на основі даних моніторингового дослідження ВЦИОМ (травень 2000 року). Модель західних суспільств побудована за результатами крос-національного дослідження The International Social Survey Programme "Social Inequality II" (1992-1993 pp.).

респондентів на запитання: «Припустимо, Вас попросили визначити, до якого соціального класу чи верстви Ви належите. Що б Ви відповіли?». Запитання було відкритим, оскільки ставилося завдання з'ясувати, назвами яких класів чи верств оперують респонденти, наскільки вживаними залишаються традиційні для радянських часів найменування (робітничий клас, інтелігенція, службовці, селяни) та чи стали поширеними назви класів, традиційні для західних суспільств, які запозичені останніми роками для нового класового структурування соціального простору суспільства (вищий, середній, нижчий класи тощо).

Загалом запитання про класову самоідентифікацію не викликало труднощів у респондентів. Виявилось, що переважна більшість опитаних (83,4%) вважають себе належними до того чи іншого класу/верстви. Цей показник лише дещо поступається показнику британських соціологів, за даними яких близько 90 % опитаних зуміли віднести себе до певної класової категорії. Відомо, що статус зайнятості, а також тісно пов'язані з ним рівень освіти і дохід, є основним джерелом соціально-класової ідентичності. То ж, якщо враховувати відповіді не всіх респондентів, а лише тих, хто на момент опитування мав постійну роботу, то серед останніх 92 % визначили свою класову належність.

Як і очікувалося, словник найменувань класів, використаний респондентами, становить суміш назв соціальних спільнот радянського періоду та нещодавно введених до номінального обігу, притаманних західним суспільствам, найменувань (див. Додаток Б, табл. Б.3). Найбільш вживаною для класової самоідентифікації є номінація успадкована з радянського періоду – «робітничий клас». Серед «нових» номінацій, найпоширенішою є самоідентифікація з «середнім класом». Це не є несподіванкою, оскільки це найменування класу найчастіше звучить у ЗМІ, виступах і зверненнях найвищих державних посадовців тощо. Чого не можна сказати про клас нижчий. Така «номінація» не є характерною для публічних виступів людей, наділених символічною владою, як і для публікацій ЗМІ. Західні соціологи також рідко послуговуються цією назвою. Частіше за середнім класом слідом йде клас робітничий, а не нижчий. Слово «нижчий» зазвичай використовується як прикметник, а не самостійна назва класу, на зразок, «нижчий середній клас», «нижчий робітничий клас» поряд з «вищим середнім», просто «середнім», «вищим робітничим» та просто «робітничим» класами. Тому, досить несподіваним виявилось, що 13,4% опитаних назвали нижчий клас як місце власної соціальної локалізації у суспільстві.

Аналіз результатів цього дослідження показав, що найважливішими чинниками диференціації класової самоідентифікації є рівень освіти людини та її рід занять, а такі чинники як рівень особистого доходу та оцінка власного матеріального становища не мають прямого впливу на класову самоідентифікацію респондентів.

Таким чином, переважна більшість дорослого населення України (близько 90%) самоідентифікує себе в соціально-класовій структурі суспільства, тобто пізнавальна класова

ідентичність, за Е. Райтом, легко конструюється. Для номінації власної класової належності водночас використовується низка назв класів і верств, традиційних як для радянського суспільства, так і розвинених західних країн.

Дослідження засвідчують, що важливим показником, який впливає на статусну та класову самоідентифікацію індивідів є рівень соціального самопочуття, який визначається як міра задоволення суспільством соціальних потреб людини. Соціальне ж самопочуття населення України все ще залишається на досить низькому рівні і характеризується переважанням негативних оцінок над позитивними. Це демонструють результати соціального моніторингу проведеного Інститутом соціології НАН України (див. Додаток Б, табл. Б.4 та Б.5).

Так, відповідаючи на запитання, що стосується загальної задоволеності своїм становищем у суспільстві протягом 1994-2004 років спостерігалась ситуація, коли більша половина опитаних були не задоволені своїм соціальним становищем. Лише в 2005 році ця частка значно знизилась і становила 46,6% українців.

За інтегральним індексом соціального самопочуття (ІСС-20) найнижчим рівень соціального самопочуття населення України був у 1998 році. Потім почалося плавне підвищення його рівня, що досягло найбільшого значення в 2004 році. У 2005 році інтегральне значення рівня соціального самопочуття дещо знизилося, але це зниження не є статистично значущим, і може трактуватися як припинення підвищення його рівня. Окрім цього, протягом всіх років моніторингу значення ІСС-20 вказувало на негативний рівень задоволення потреб.

Загалом аналіз структури соціальних благ, недостатність яких відчуває значна частина населення України, показує, що сьогодні більшості людей, в першу чергу, не вистачає стабільності в суспільстві та соціальних гарантій, що забезпечують відчуття впевненості у «завтрашньому дні». Отже, сьогодні в Україні найбільшою мірою людям не вистачає благ, що відповідають цінностям середнього класу [75, с.77].

Дослідження соціальних прошарків методом соціальної самоідентифікації повинно враховувати і значні зміни в «полі» престижу в Україні, в перші роки після розвалу СРСР, головне за рахунок втрати чітких критеріїв «вимірювання» престижу певних видів діяльності. Деякі автори зазначають, що українське суспільство поступово перетворюється в суспільство депрестижоване, в якому престиж (а разом з ним і репутація) стає чимось вкрай незначним, він практично не регулює поведінку індивідів. Проте, одночасно вважається, що дефіцит, що гостро відчувається «новими багатими» – це, власне, дефіцит авторитету і поваги в суспільстві, твердого ціннісного підтвердження легітимності власного існування в якості повноцінного соціального прошарку [66, с.73, 75].

Окрім цього, існує певна конверсія престижності соціальних груп. Ті групи, що колись були достатньо престижні зараз є непрестижними (вчені, вчителі, лікарі, військові, шахтарі, хлібороби, моряки і т.д.), і, навпаки, наприклад, квазіпідприємці (спекулянти, «фарцовщики»

тощо) [49, с.68].

Стратифікаційні зміни, викликані зміною форм власності та її перерозподілом, є причиною того, що поряд з виділенням стратифікаційних прошарків на рівні соціальної та класової самоідентифікації, соціологи та економісти також активно вивчають економічну стратифікацію трансформаційного суспільства.

Інформацію про інтегровані показники (заробітна плата, майно), як основні вимірники доходно-майнового розшарування, можна отримати двома основними шляхами: через використання соціально-економічних показників, що оприлюднюються службами офіційної статистики (розмір заробітної плати, офіційної межі малозабезпеченості та бідності тощо); через опитувальні методи отримання інформації щодо розміру показників, які дають змогу визначити контури економічної стратифікації [96, с. 108-111].

У сучасних українських умовах більшість соціологів критично оцінюють можливості офіційної статистики адекватно відображати стан економічної стратифікації. Це пов'язано з неефективною організацією статистичного обліку доходів і витрат сімей, через труднощі перехідного періоду, що має наслідком викривлення реальної картини доходів населення та їх диференціації. Негативну оцінку викликає і офіційно прийнятий критерій бідності, так званий прожитковий мінімум. Вихід з цієї ситуації можна знайти, здійснюючи соціальну експертизу, що базується на соціологічних методах отримання інформації. Хоча і тут є багато проблем. Зокрема, в перехідних умовах спостерігається приховування особистих доходів респондентами під час опитування в силу різних причин: від наявності нелегальних доходів до небажання розкривати свій рівень доходів при третій особі (інтерв'юєрові) тощо. Враховуючи зазначені труднощі в більшості досліджень об'єктивні показники доповнюються суб'єктивними оцінками матеріального становища. Проте і в суб'єктивних оцінках індивідів спостерігаються розбіжності. Фактично тут можна виділити дві основні групи людей. Перші високо оцінюють своє становище, але ця оцінка базується на невисоких вимогах до рівня життя; в цих людей нерозвинуті потреби. Другу групу складають, так звані, «нові бідні» – котрі орієнтуються на західні стандарти життя, але не можуть їх досягнути, тому занижують самооцінку свого матеріального становища в сучасних українських умовах.

Також виникають труднощі з визначенням тієї величини доходу, яка б дозволяла віднести індивіда до «багатих», «бідних» чи до «людей з середнім доходом». Використання об'єктивних показників західних суспільств, в цьому плані, призводить до ще більшої поляризації за економічним критерієм в українському суспільстві [88, с.426].

Економісти відзначають, що економічні зміни в нашій державі після розвалу СРСР супроводжувалися формуванням значної нерівності населення за доходами. Е. Лібанова [63, с.147-151] вважає, що концентрація капіталів і влади спостерігається у відносно нечисленних колах – відповідно, результатами економічного зростання користується вельми обмежена

частка населення, а економічний спад призводить до значного погіршення матеріального становища численних верств, як наслідок – масштабна бідність.

Ступінь економічної нерівності за офіційними даними в країні не є надто високим – він більш-менш збігається зі стандартами інших країн перехідної економіки. Однак – на відміну від тенденцій, наприклад, Польщі – навіть за офіційними даними коефіцієнт Джині збільшився з 28,5% у 1999 р. до 30,3% у 2001, що характеризує збільшення економічної нерівності. Але, жодне з обстежень не охоплює дійсно заможні верстви населення. Відповідно всі прямі розрахунки показників економічної нерівності є істотно заниженими. За експертними оцінками, що спираються на непрямі дані – про наявність дорогих автомобілів, дорогих екскурсійних турів, продаж дорогих меблів, предметів розкошу тощо, – доходи 10% найбільш заможних верств населення України перевищують доходи 10% найбідніших приблизно у 12–15 разів.

Загалом, у дослідженнях Держкомстату виділяється чотири чітко окреслені групи населення, що розрізняються за рівнем поточних доходів (див. Додаток Б, рис. Б.1 і табл. Б.6):

- *бідні* (сукупні витрати в розрахунку на умовно дорослого є нижчими за 75 % медіанного рівня, тобто за даними 2002 року менше 192 грн. на місяць) – у 2002 році частка бідних становила 27,2%. В складі бідних доцільно виділяти *злидєнних* (витрати в розрахунку на умовно дорослого є меншими за 60 % медіанного рівня, тобто за даними 2002 року меншими 153,4 грн. на місяць) – 13,4% населення у 2002 році. Решту бідних можна назвати представниками *низькодохідних* груп (їх витрати в розрахунку на умовно дорослого є більшими за 60% та меншими за 75% медіанного рівня, отже за даними 2002 року знаходились у межах 153-192 грн. на місяць) – відповідно до цієї групи у 2002 році відносилось 13,4% населення;

- *потенційно середньодоходні, або протосередні* – їхні доходи перевищують межу бідності, але недостатні для віднесення до середнього прошарку (витрати в розрахунку на умовно дорослого – в 2002 році від 192 до 368 грн. на місяць) – ці люди фактично балансують між бідністю та добробутом. У 2002 році до цієї групи належало 49,9% населення;

- *середньодоходні* (рівень витрат у розрахунку на умовно дорослого від 368 до 683 грн. на місяць у 2002 році). Її представники більше третини своїх грошових доходів отримують нелегально. До цієї групи, за даними 2002 року належало 20,0% населення;

- *заможні* (рівень витрат у розрахунку на умовно дорослого більше 683 грн. на місяць у 2002 році), їх протягом усіх років спостереження було лише 3,0%.

Аналізуючи матеріальне становище населення України, за результатами моніторингу Інституту соціології НАН України, можна сказати, що воно є стабільно низьким. Наприклад, показники житлових умови не характеризуються значною динамікою в бік покращення, а їхні усередненні значення є невисокими. В середньому по Україні припадає 2,6 кімнати, а житлова площа не перевищує 46 кв.м. на сім'ю (див. Додаток Б, табл. Б.7).

Більшість сімей володіє типовим для нашого суспільства набором особистого майна,

структура якого особливо не змінюється. За 2005 рік лише дещо збільшилася частка людей, що володіють такими предметами тривалого користування як кольоровий телевізор, стерео і відеоапаратура, комп'ютер тощо (див. Додаток Б, табл. Б.8).

Аналіз особистих доходів мешканців України теж дає підстави для віднесення більшості до нижчих верств соціальної ієрархії. Середня заробітна плата українців за роки моніторингу коливалась в межах 25-74 долари США, а середньодушовий дохід був ще нижчим – 20-72 долари США. І перший і другий показник завжди був на рівні, а то й нижче, рівня офіційно встановленого прожиткового мінімуму. Проте, загалом рівень реальних доходів на сьогоднішній день зростає (див. Додаток Б, рис. Б.2 і табл. Б.9).

Самооцінка ж людьми свого матеріального статусу була і залишається на досить низькому рівні, яка нівелює позитивну динаміку зростання доходів, і характеризує рівень життя населення. Хоча, на нашу думку, і тут спостерігається ефект розриву між «уявною» та «реальною» приналежністю до страти, оскільки трохи більше половини населення оцінюють свій матеріальний статус як середній. Негативними тенденціями є те, що дві п'ятих населення вважають себе «бідними», близько 6% вважають себе «убогими», більше 45% вказують, що їхнє матеріальне становище дозволяє купувати лише продукти харчування (для деякого з них грошей не вистачає навіть на продукти). Лічені одиниці співвідносять своє становище з категорією «заможні», практично ніхто не вважає себе «багатим» (див. Додаток Б, табл. Б.10 та Б.11).

У цілому категорії «убогий», «бідний», «середній», і «заможний» в масовій свідомості людей досить тісно пов'язані з їхніми власними доходами. Такий висновок можна зробити на основі співставлення відповідей людей на запитання «Як Ви вважаєте, з яким рівнем середньомісячного доходу на одну людину, сім'ю можна віднести до «убогої» («бідної», «середньої», «заможної» та «багатої»)». Як «убогу» люди оцінювали сім'ю, чий дохід був приблизно в два рази менше їхнього власного. Визначення рівня доходу «бідної» сім'ї співвідноситься з рівнем власного доходу респондентів. «Середній» рівень характеризується в свідомості людей доходами, які приблизно в два рази вищі за їхні власні. Ці дані засвідчують, що в масовій свідомості ще не має сформованого адекватного «матеріально-доходного» образу середньої страти, з якою більшість себе ідентифікує. «Заможний» рівень характеризується в свідомості людей доходами, які приблизно в п'ять разів вище за їхні власні. Категорія «багатий» менш стійка в свідомості людей. Тут ширша гама думок і оцінок, а їхнє значення у меншій мірі співвідносяться з власними доходами. Мабуть, для більшості населення України це швидше міфічна, ніж реальна категорія певного рівня життя [75, с.109].

Отже, основним висновком порівняльного аналізу досліджень, проведених за об'єктивними та суб'єктивними методиками, є те, що в Україні утворився розрив між «уявною» та «реальною» приналежністю до страти, верстви, соціальної групи тощо. Статусні

самоідентифікації населення України в цілому не відповідають рівню розподілу економічних ресурсів. Отже, використання лише суб'єктивних методик для аналізу соціальних структур може дати дещо «викривлену» картину.

У рамках дослідження трансформації соціальної структури суспільства в перехідний період, вироблення зразків трудової поведінки населення серйозну увагу дослідників привернула проблема виділення «середнього» прошарку або «середнього» класу. Адже існування потужного «середнього» класу є гарантією політичної стабільності, дає змогу вибирати й проводити поміркований курс в економіці, соціальній та політичній сферах суспільства [76, с.16].

Можна стверджувати, що до початку проведення реформ у нас існувала потенційно широка база середнього класу. Її складала різноманітні групи масової гуманітарної інтелігенції, частина еліти, торгово-посередницькі працівники, інженерно-технічні працівники, висококваліфіковані прошарки робітничого класу. Аналіз результатів ряду соціологічних досліджень дозволяє зробити висновок про те, що сьогодні в Україні активно йде процес формування крупних власників і прошарку дрібної буржуазії при розмиванні ядра середнього класу – людей інтелектуальних професій, які в розвинутих країнах, отримавши назву «новий середній клас», багато в чому визначають сьогодні обличчя сучасних середніх прошарків в цілому [9, с.135].

Взагалі, сучасне українське суспільство демонструє свій «унікальний» шлях у плані формування «середнього» класу. Історично «традиційні середні» прошарки за роки радянської влади були втрачені тому їх треба відроджувати по-новому. «Нові середні» прошарки мало нагадували аналогічні прошарки розвинених країн Заходу. По-перше, вони не були масовими. Хоча під впливом науково-технічного прогресу відбувалося підвищення загальної та середньої спеціальної освіти, тому був сформований достатньо численний прошарок спеціалістів, у тому числі в найбільш сучасних галузях науки та техніки. Але переважна більшість його представників за рівнем доходів знаходилася нижче традиційних груп робітничого класу.

За наших вітчизняних умов відбувався нерівномірний науково-технічний розвиток за галузями виробництва. Найбільш кваліфіковані прошарки спеціалістів та робітників (потенціал «середніх» прошарків) нагромаджувалися в науці та галузях військово-промислового комплексу, які із згортанням бюджетного фінансування опинилися на грані банкрутства. Посилився вплив кваліфікованих кадрів, у тому числі й за кордон. Але поряд із зовнішньою існує й внутрішня міграція, коли фахівці йдуть в інші сфери. Таким чином, відбувається реальне скорочення у суспільстві інтелігенції, яка б залишилася відданою своїй професійній підготовці. По-друге, практично були відсутні у суспільстві представники «середніх» прошарків, які є породженням ринкових відносин, а саме спеціалісти з маркетингу, банківської справи й, ринково зорієнтовані управлінці, підприємці, фермери. Отже, можна зробити

висновок, що і «старі» і «нові» «середні» прошарки існували у нашому суспільстві лише потенційно. І можливість їхнього повноцінного формування великою мірою залежить від перебігу ринкових перетворень в українському суспільстві.

Різке падіння рівня життя висококваліфікованих спеціалістів, масової інтелігенції на фоні зростаючого відчуття даними категоріями населення своєї соціальної непотрібності призвело до того, що частково вони вже стали донорами нових соціальних груп ринкового типу. Соціологічні дослідження показують, що прошарок спеціалістів з вищою і середньою освітою став основною базою для рекрутування нового соціально-класового утворення – підприємців [76, с.17].

Соціальний портрет сучасного українського середнього класу можна детально розглянути за результатами досліджень, проведених О. Симончук. За її оцінками розмір українського середнього класу, який визначається за суб'єктивним критерієм соціальної самоідентифікації, складає 25-28% населення, але при врахуванні ще й об'єктивних критеріїв (рівень матеріального добробуту, рівень освіти тощо), стає майже удвічі меншим – 11%.

Середній клас у структурі українського суспільства за соціальним статусом є молодію, освіченою, професійно успішною, мобільною, добре адаптованою до ринкових умов частиною економічно активного населення України, що проживає переважно у великих містах.

Середній клас є неоднорідним за професійним складом, це, в першу чергу, дрібні та середні підприємці, «білі комірці» — державні урядовці середньої ланки, старші офіцери армії і силових служб, висококваліфіковані менеджери та фахівці технічного і гуманітарного профілю, що працюють як у приватних, так і державних підприємствах та організаціях.

За матеріальним статусом середній клас має дохід в межах від 150 до 1000 доларів США в місяць на кожного члена сім'ї та достатньо високий рівень матеріального забезпечення (наявність якісного житла, добротних меблів, автомобіля, набору сучасної побутової техніки, модного гардеробу, повноцінного харчування тощо).

Люди середнього класу неоднорідні за способом життя, моделями споживання. Вони формують особливі субкультури: середні прошарки мають різні стандарти споживання, що розкривають відмінності в стилі життя і культурних орієнтаціях (вибір житла, одягу, харчування, форм дозвілля). Все це в сукупності дає підставу говорити не просто про середній клас, а про середні класи.

Представники середнього класу володіють психологією «серединності», відносячи себе до середніх соціальних і матеріальних прошарків українського суспільства. Підставою для такої самоідентифікації вважають перш за все дохід, рівень освіти, професійний статус, соціальне походження тощо.

Представники середнього класу володіють позитивним соціальним самопочуттям: вони значно більшою мірою, ніж решта населення, задоволені власним соціальним становищем,

роботою, життям в цілому.

За психологічним складом – це люди активні, ініціативні, які виявляють готовність до професійної, територіальної, освітньої мобільності, схильні до змін та ризику.

Щодо ціннісних орієнтацій, то представники середнього класу є прихильниками ідеалів свободи, орієнтовані на самостійність та індивідуальну відповідальність за свою долю, позбавлені патерналістських очікувань. Є носіями сучасних проринкових, ліберальних економічних поглядів, але, одночасно, суперечливих ідейно-політичних установок. На даному етапі суспільного розвитку в своїй більшості вони є політично пасивними.

Середній клас виконує ряд специфічних в умовах суспільної трансформації функцій. Це і відтворення висококваліфікованої робочої сили, і різних форм підприємницької активності, а також виконання функції «соціального іноваторства», яка забезпечує розповсюдження креативних життєвих практик, що сприяють якісній зміні основ суспільного життя [90, с.175-176].

Загалом, на думку одних дослідників, ми не можемо говорити про існування класів в Україні, а на думку інших, концепт класу не втрачає своєї актуальності і є одним з ключових дискурсів, через який ми зможемо зрозуміти сучасне суспільство. У світовій соціології опрацьовано численні концепції класів та класові схеми, які ефективно застосовуються в емпіричних дослідженнях. Спроби застосування таких схем, як основи соціально-класового аналізу пострадянської України, виявилися досить вдалимими, хоча виникає чимало невідповідностей, внаслідок різної міри узгодженості соціально-статусних характеристик одних і тих же позицій зайнятості. Проте, певні загальні тенденції безперечні, що й підтверджують результати застосування адаптованих схем соціально-класової структури Дж. Голдторпа та Е. Райта для ідентифікації місця в соціальній структурі дорослих громадян України. Слід зазначити, що на відміну від решти досліджень, що проводились в Україні, використання цих схем є одними з небагатьох прикладів багатовимірної методології виділення соціальних страт (класів).

У 1993, 1995 та 1998 роках Інститутом соціології НАН України та фірмою «СОЦІС» був здійснений проект під загальною назвою «Ставлення до перетворень», в рамках якого класова приналежність визначалась за класовою схемою Дж. Голдторпа. Загалом, застосування класової схеми Голдторпа для аналізу структури українського суспільства хоча і виявилось прийнятним, однак існувало цілий ряд особливостей, характерних для України середини 90-х років. У цей час, незважаючи на перетворення в економіці і на ринку праці, в загальній кількості економічно активного населення існувало занадто мало позицій і відповідно індивідів, яких можна було б ідентифікувати як великих, середніх і дрібних власників. Загалом, згідно концепції класів Дж. Голдторпа, в 1998 році близько половини дорослого населення в українському суспільстві належало до службового (27,4%) та до проміжного (23,1%) класів, а інша половина (49,6%) – до

робітничого класу, включаючи майже 10% зайнятих сільськогосподарською працею. Повна класова схема Дж. Голдторпа для України за результатами дослідження 1998 року наведена в Додатку Б, табл. Б.12.

Порівнюючи отриману соціальну структуру українського суспільства з структурою західних суспільств (зокрема, Великобританії), дослідники роблять висновок про їхню відносну подібність. Зафіксовані значні відмінності між Україною та Великобританією за кількістю працівників нефізичної праці, дрібних власників і самозайнятих, яких в Україні дещо менше. Більша схожість спостерігалась між класовими структурами України та колишніх соціалістичних країн, зокрема Польщі [52, с.90-93].

Досвід застосування класової схеми Е. Райта, продемонстрований в українсько-польському дослідженні соціальної стратифікації [70; 71]. Загалом, застосування цієї схеми дало змогу виділити в Україні та Польщі сім основних класів, які складають не повний перелік класових позицій пропонованих Е. Райтом (див. Додаток Б, табл. Б.13). Загалом класова структура українського та польського суспільств, згідно використаної схеми, є дуже подібними. Основу класової структури складає робітничий клас, в якому переважають працівники фізичної праці. Для України частка працівників фізичної праці складає 52,9% населення, а працівників нефізичної праці 13,6%. Другим за обсягом є клас супервізорів, який в українському суспільстві складає близько 20% населення. Дуже малими за представленістю в класовій структурі як українського, так і польського суспільств є класи менеджерів та роботодавців. На відміну від України в Польщі значно більша частка класу самозайнятих (2% та 11,6% відповідно).

Щодо гендерних відмінностей посідання класових позицій українцями, то слід зазначити, що клас робітників нефізичної праці складають в основному жінки, а небагаточислений клас менеджерів – чоловіки. Чоловіки переважають також в класі робітників фізичної праці, класі самозайнятих, роботодавців та супервізорів. Жінок ж більше серед експертів.

Отже, класові схеми представників реалістичного підходу до певної міри були адаптовані до умов українського суспільства. Логіка такого аналізу і його висновки можуть представляти серйозний інтерес для вивчення трансформації соціально-класової структури в напрямку розвитку ринкових відносин, приватного виробництва та привласнення.

Загалом, для досліджень, що стосувались виділення соціальних прошарків в українському суспільстві характерними є однокритеріальні (переважно економічні критерії) та суб'єктивні (самоідентифікаційні) підходи. Прикладів багатокритеріального виділення соціальних страт не так вже й багато. Окрім, побудови класових схем Дж. Голдторпа та Е. Райта, багатокритеріальне виділення страт (класів) в українському суспільстві використовували в своїх дослідженнях М. Кон та О. Куценко.

Американський соціолог М. Кон [137, с.52-53], досліджуючи соціальну структуру України в 90-х роках, визначає соціальну стратифікацію як ієрархічне структурування суспільства в

єдиному просторі, який відображає владу, престиж і перевагу. У своїх дослідженнях автор використовував двох-порядкові підтверджуючі факторно-аналітичні моделі для вимірювання соціальної позиції мешканців України. Першопорядковими вимірниками соціальної позиції були: рівень освіти, статус зайнятості, особистий дохід (за місцем зайнятості) тощо.

Український соціолог О.Куценко [61, с.105-106] застосувала багатовимірну модель стратифікації українського суспільства у дослідженні впливу класової позиції на політичну поведінку індивідів, проведеного в 2006 році. Для виділення класоподібних груп був використаний факторний аналіз в просторі ознак, що відображають «об'єктивні ресурси класу». Серед всієї сукупності індикаторів, що були залучені до аналізу, як значимі виділялись сім основних: функція контролю, організаційний вплив, кваліфікація, функціональна складність роботи, перспективи кар'єри, суб'єктивна оцінка матеріального становища, внесок у сімейний дохід. За результатами факторного аналізу простору ознак об'єктивних класових позицій, з врахуванням регресії ваги компонент для аналізу інших компонент (див. Додаток Б, табл. Б.14) було виділено три основні класові позиції: «професіонали», «управлінці, адміністратори, менеджери» та «середовище матеріально залежних».

Класову позицію «професіоналів» посідають індивіди, для яких характерними є складність виконуваної роботи, дефіцитність кваліфікації та перспективи кар'єрного росту. «Управлінцями» означена класова позиція для індивідів з високим впливом в межах організації та самостійністю у прийнятті рішень за місцем роботи. Третя класова позиція об'єднує широке соціальне середовище, для якого домінуючими є матеріальні проблеми, пов'язані з доходом. Крім цього, класова позиція «матеріально залежних» суттєво дистанціюється від перших двох об'єктивних класових позицій.

Отже, соціальна структура сучасного українського суспільства характеризується певною неврівноваженістю, як на рівні процесів, що відбуваються всередині соціальних груп і між ними, так і на рівні самосвідомості особистості, усвідомлення нею свого місця в системі соціальної ієрархії. Йде активний процес «розмивання» традиційних для колишнього СРСР груп населення; відбувається становлення нових видів міжгрупової інтеграції за формами власності, доходами, включеності у владні структури, соціальної самоідентифікації тощо.

На суб'єктивному рівні стратифікаційні процеси підпадають під теорію маргіналізації Е. Х'юза. В цій теорії маргіналізація розглядається як будь-яке нечітке визначення соціального статусу. Так, радикальна трансформація соціальної структури створює відчуття всезагального хаосу, тому колишні критерії міжгрупового порівняння перестають «працювати», а в більшості людей виникають труднощі з визначенням свого місця в соціальному просторі.

Загалом, статусні ідентифікації індивідів підпадають під дію механізмів соціальної оцінки статусних позицій в посткомуністичних країнах, виявлених Я. Туровським у Польщі під час досліджень, спрямованих на вивчення особливостей оцінки громадськістю соціально-

професійних груп:

- механізм ідеалізації – завищені оцінки «віддалених» від респондента соціальних статусів;
- механізм захисту – занижена оцінка власної позиції з метою відведення ризику соціально-економічного переслідування;
- оцінка власного соціального статусу виходячи з оцінок статусної ситуації інших;
- оцінка власної статусної ситуації та позицій інших через співставленням з своєю позицією в минулому [156, с.193].

На рівні об'єктивних критеріїв стратифікації, на нашу думку, працює концепція емерджентності Д. Блау. Він стверджував, що в різних посткомуністичних суспільствах, в яких відбувається трансформація соціальної системи, несподівано з'являються фактори соціальної диференціації, які ні однією з відомих теорій не могли бути передбачені. Тому теорія емерджентності зводиться до несподіваної появи нових критеріїв соціальної нерівності [107, с.42-43].

Загалом, несформованість соціальної системи призводить до неузгодженості різних критеріїв стратифікації. За відсутності домінантної системи стратифікації актуальним залишається питання об'єктивного виділення соціальних прошарків. Проведені в Україні дослідження характеризують переважно лише певні зрізи стратифікаційної структури суспільства. Соціальні страти виділялися переважно за суб'єктивними методиками (класова самоідентифікація, інтегральна оцінка соціального статусу тощо).

Об'єктивне виділення соціальних прошарків на однокритеріальному рівні зводиться переважно до аналізу економічної стратифікації. Фундаментальних спеціалізованих досліджень з використанням інших критеріїв виділення соціальних страт не проводилось. Прикладів використання багатовимірного стратифікаційного аналізу соціальної структури українського суспільства не так багато. На багатокритеріальній основі об'єктивні складові соціальної структури виділялись за допомогою адаптованих схем класового аналізу Дж. Голдторпа та Е. Райта, факторно-аналітичних моделей вимірювання соціальної позиції українців М. Кона та виділення класових позицій О. Куценко.

Загалом, особливості перехідного періоду позначаються на значних відмінностях геометрії стратифікаційної структури нашого суспільства при застосуванні різноманітних методик. Найяскравіше такі неспівпадіння виявляються при порівнянні даних, що отримані об'єктивними та суб'єктивними методиками. Тому, питання оптимального виділення об'єктивних стратифікаційних структур перехідного українського суспільства залишається актуальною проблемою. На нашу думку, її вирішення можливе при використанні багатокритеріального бачення та вимірювання стратифікаційного структурування суспільства.

Висновки до 1 розділу

У розділі проаналізовано суспільство як об'єкт ієрархічного структурування. Окреслені основні методологічні підходи, напрямки та традиції дослідження стратифікаційної структури суспільства: об'єктивістська та суб'єктивістська традиції, субстанціоналістська та структуралістська парадигми, структурний, діяльнісний та структурно-діяльнісний підходи, теорії номіналізму та реалізму тощо. В межах обраного теоретичного напрямку дослідження проаналізовано основні поняття теорії соціальної стратифікації.

Проведено детальний огляд основних макроструктурних методологічних підходів ієрархічного структурування суспільства: класового аналізу, стратифікаційного (градаційного) аналізу та концепції реальних соціальних груп. Детально проаналізовано теоретичні положення основних представників кожного з підходів. Встановлені теоретичні та методологічні зв'язки між цими підходами, визначені теоретико-методологічні особливості їхнього застосування та дослідницькі цілі, на досягнення яких вони можуть бути спрямовані.

Окремий підрозділ присвячено аналізу сучасного українського суспільства як об'єкта стратифікаційного аналізу. З'ясовано вплив трансформаційних процесів на особливості структурування сучасного українського суспільства. Наведено основні напрямки та результати соціологічних досліджень щодо аналізу стратифікаційної структури українського соціуму. Наголошується на відсутності вичерпної інформації про об'єктивне структурування сучасного українського суспільства. Зроблено висновок про значну неврівноваженість стратифікаційних процесів в Україні, неузгодженість соціальних статусів індивідів на різних рівнях, а відповідно, доведено недостатність одновимірних схем для глибинного вивчення об'єктивної стратифікаційної структури суспільства.

На основі проведеного теоретичного аналізу, зроблено висновок, що найбільш адекватну інформацію про структурування сучасного українського суспільства в умовах трансформації можуть дати багатовимірні стратифікаційні моделі.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДОЛОГІЯ БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОГО ВИМІРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ

2.1. Множинність критеріїв стратифікації

2.1.1. Основні чинники нерівності у суспільстві. Існує безліч стратифікаційних критеріїв, за якими можна структурувати будь-яке суспільство. З кожним із них пов'язані особливі способи детермінації і відтворення соціальної нерівності. Характер соціального розшарування і спосіб його утвердження у своїй єдності утворюють те, що можна назвати стратифікаційною системою суспільства. Коли мова йде про основні типи стратифікаційних систем, звичайно аналізують кастову, рабовласницьку, станову і класову диференціацію, запропоновану Е. Гіденсом [25, с.291-293]. При цьому прийнято ототожнювати ці стратифікаційні системи з історичними типами суспільного устрою, що спостерігаються в сучасному світі чи вже залишились у минулому. Російський соціолог В.В. Радаєв дотримується дещо іншого підходу, вважаючи, що будь-яке конкретне суспільство складається з комбінацій різних стратифікаційних систем і безлічі їхніх перехідних форм. Соціолог пропонує дев'ять типів стратифікаційних систем, що можуть бути використані для опису будь-якого соціального організму [79, с.49-56]:

Як перший тип виділяється *фізико-генетична* стратифікаційна система, в основі якої лежить диференціація соціальних груп за "природними", соціально-демографічними ознаками. Тут місце людини чи групи визначається їхньою статтю, віком і наявністю певних фізичних якостей - сили, краси, спритності. Нерівність визначається, в даному випадку, існуванням загрози фізичного насильства або шляхом його фактичного застосування, а потім закріплюється в звичаях і ритуалах.

Друга стратифікаційна система – *рабовласницька* – також заснована на прямому насильстві. Але тут нерівність детермінується не фізичним, а військово-юридичним примусом. Соціальні групи розрізняються за наявністю чи відсутністю цивільних прав і прав власності.

Третій тип стратифікаційної системи – *кастова*. У її основі лежать етнічні відмінності, що, у свою чергу, закріплюються релігійним порядком і релігійними ритуалами. Кожна каста це замкнута, наскільки це можливо, ендогамна група, яка має чітке місце в суспільній ієрархії. Це місце з'являється в результаті відокремлення особливих функцій кожної касты в системі поділу праці.

Четвертий тип представлений *становою* стратифікаційною системою. У цій системі групи розрізняються юридичними правами, що, у свою чергу, жорстко зв'язані з їхніми обов'язками і знаходяться в прямій залежності від цих обов'язків. Причому, під обов'язками маються на увазі

зобов'язання перед державою, закріплені в законодавчому порядку.

Деяка подібність зі становою системою спостерігається в *етократичному* суспільстві (від французького і грецького – «державна влада»). У ньому диференціація між групами відбувається, у першу чергу, за їхнім становищем у владно-державних ієрархіях (політичних, військових, господарських), за можливостями мобілізації і розподілу ресурсів, а також за тими привілеями, що ці групи здатні використовувати зі своїх владних позицій.

Далі впливає шоста, *соціально-професійна* стратифікаційна система. У рамках цієї системи групи поділяються за змістом і умовами своєї праці. Особливу ж роль виконують кваліфікаційні вимоги, пропоновані до тієї чи іншої професійної ролі – володіння відповідним досвідом, уміннями і навичками. Твердження і підтримка ієрархічних порядків у даній системі здійснюється за допомогою кваліфікаційних сертифікатів (дипломів, ліцензій, патентів).

Сьомий тип представлений найбільш відомою *класовою* системою. Ця система припускає, що соціальні групи складаються з вільних у політичному і правовому відношеннях громадян. Розходження між групами тут мають економічний характер. Це насамперед відмінності в розмірах власності на засоби виробництва і вироблений продукт, а також у рівні одержуваних доходів і особистого матеріального добробуту.

Культурно-символічна система. Диференціація виникає тут з відмінностей у доступі до соціально значимої інформації, нерівних можливостей фільтрувати й інтерпретувати цю інформацію, здібностей бути носієм сакрального знання (містичного чи наукового).

Нарешті, останній, дев'ятий тип стратифікаційної системи називають *культурно-нормативним*. Тут диференціація побудована на розходженнях поваги і престижу, що виникають з порівняння способів життя і норм поведінки, яких дотримується дана людина чи група. Відношення до фізичної і розумової праці, споживчі смаки і звички, манери спілкування й етикет, особливості мови (термінологія, жаргон, сленг) – усе це лягає в основу соціального розподілу.

Як бачимо, окреслені типи стратифікаційних систем виділяються за переважаючим критеріями стратифікаційного розшарування та способом детермінації відмінностей. Слід зазначити, що всі ці системи в сучасних суспільствах формують соціальні ієрархії. Проте, в кожному окремому суспільстві лише якась з них відіграє основну роль в стратифікаційних процесах, зважаючи на етап розвитку соціуму, історичні умови, політико-економічну систему тощо.

Важливим є питання способів та методів емпіричної фіксації різних типів стратифікаційних систем та критеріїв стратифікації. В емпіричній соціології Парсонс виділяє три різні підходи до вивчення соціальної стратифікації:

- «самооціночний» або метод «класової ідентифікації», коли соціолог надає право респондентові віднести самого себе до певної уявної шкали класового складу населення;

- метод «оцінки репутації», при якому опитуваним пропонують виступити в якості експертів, тобто оцінити соціальне положення один одного або відомих їм соціальних груп;

- «об'єктивний підхід», коли дослідник оперує певним об'єктивним критерієм соціальної диференціації; найчастіше базується на соціально-класовій шкалі, пов'язаній з поняттям соціально-економічний статус, який містить три змінні - престиж професії, рівень освіти і рівень доходу [79, с.93].

Відповідно, можна говорити про об'єктивні та суб'єктивні критерії стратифікації. Об'єктивні критерії – це переважно об'єктивні шкали, що вимірюють позиції індивіда в різних зрізах стратифікаційної системи. Для економічної стратифікації, наприклад, це може бути шкала з сумами доходу за місяць чи рік, для владної – з рангами посади, для освітньої – з кількістю років навчання тощо. При об'єктивному визначенні прошарку акцент робиться на визначеній соціальній ролі індивіда в суспільному розподілі праці. Тут індивіди займають певну соціальну позицію на основі місця в розподілі матеріального багатства, розподілі влади, розподілі соціального престижу тощо. Якщо для певного індивіда (групи) вишикувати в один ряд усі об'єктивні шкали з позначенням на них місцем, яке він займає, а потім з'єднати всі позначки, отримаємо його стратифікаційний профіль [32, с.134].

Суб'єктивні критерії являють собою самоідентифікацію індивідів з певними соціальними групами, визначення ними свого місця в суспільній ієрархії, оцінку престижу існуючих груп, соціальне самопочуття тощо. Суб'єктивне визначення прошарку – оцінка окремих соціальних ролей зі сторони індивіда. Ці ролі ранжуються, розподіляються на драбині ієрархії соціальних цінностей. Оцінку дає кожен індивід. Люди отримують соціальну позицію, що є оцінкою важливості соціальної ролі, яку вона має в конкретному суспільстві або ж престиж в очах оточуючих [27, с.22].

Загалом можна виділити велику кількість різних критеріїв стратифікації. Наявність стратифікації визначається наявністю нерівності у суспільстві, а факторів нерівності завжди було багато, а з розвитком суспільств з'являються все нові і нові. Тому стратифікація постійно ускладнюється та набуває множинного характеру, багатокритеріальності.

Класичними в соціології вважають чотири основних критерії стратифікації – влада, дохід, освіта і престиж. Проте різні вчені пропонують свій перелік критеріїв структурування соціуму, значно розширюючи їхній перелік.

Відомі американські соціологи К. Сваластога, О.Данкен, Д. Граскі розробили близькі (подібні) типології чинників класових стратифікацій [60, с.62-63]. Їхній аналіз і узагальнення дозволяють виділити наступні системи цінностей, здатні утворювати чинники для формування класових (статусних) позицій в сучасному суспільстві:

- економічний чинник, фактори власності і експлуатації. Визначає класи експлуатованих і експлуататорів, власників і невластників на землю, підприємства, професійну практику, бізнес,

ліквідне майно, людські ресурси і робочу силу;

- організаційно-політичний чинник. Дозволяє виділити класи, що володіють і не володіють владою в суспільстві, соціальних групах і організаціях, партіях, а також за фактором політичного лідерства;

- чинник зайнятості. Виділяє класи за участю в розподілі суспільної праці, характеру зайнятості;

- культурно-символічний чинник. Виділяє класи за практиками споживання, «хорошими манерами», життєвим стилем, престижем, репутацією, етнічною і релігійною «чистотою»;

- соціальний чинник. Обґрунтовує виділення класів за доступом до високостатусних соціальних мереж, «соціальних краваток», асоціацій і клубів, членства в суспільних об'єднаннях;

- цивільний чинник. Обґрунтовує класи за цивільними, політичними, соціальними, економічними правами;

- особистісний чинник, «людський капітал». Розділяє класи за вміннями, спеціальними знаннями, досвідом і навиками роботи, формальною освітою, знанням.

Дані чинники, на думку авторів, дозволяють аналізувати класи як реально існуючі великі соціальні спільності, що володіють тими або іншими пріоритетами в розподілі суспільних цінностей. А конкретні соціологічні підходи відображають ті або інші ефекти реального місцезнаходження класів в системі цінностей і ресурсів, які вони здатні або прагнуть контролювати.

У наведеній класифікації теоретичних підстав виділення класу багато спрощень. Разом з тим, вона звертає увагу на те істотно нове, що виявляється в суспільствах пізньої сучасності – множинність підстав нерівності і стратифікації, відхід від однозначних, «жорстких» розумінь класу.

Науковці пострадянського простору теж пропонують множинний перелік критеріїв стратифікації сучасних суспільств. На думку російського соціолога В. Ільїна індикаторами соціального статусу індивіда є: адміністративна і політична влада; наявність і обсяг капіталу як прояви відносин економічної влади; обсяг особистого майна, що знаходиться в споживанні (непродуктивного багатства); обсяг і характер доходів; моральна винагорода, престиж, вплив (духовна влада); умови праці (шкідливість для здоров'я, ризик для життя, ступінь комфортності робочого місця і т.д.); перспективи, що відкриваються даною позицією для вертикальної висхідної соціальної мобільності; вільний час; задоволеність своїм статусом тощо [46].

Оригінальну типологію критеріїв стратифікації наводить український соціолог С. Макеєв. Аналізуючи структури, що керують нерівностями у суспільстві, і вважаючи такими соціальні блага, він виділяє п'ять первинних соціальних благ які, на його думку, досить повно описують дискурс соціальної стратифікації [65, с.89-90]: значимість (нормоване визнання – важливість в

соціальному оточенні, що пов'язана з можливістю претендувати на соціальні певні блага, добиватись їх); честь і слава (пов'язані з перерозподілом суспільної поваги та престижу); знання / інформація (нерівності пов'язані з рівнем знань, компетенції); багатство (різні види капіталу економічного та неекономічного характеру); влада адміністративна та політична.

Зупинимося на аналізі основних критеріїв стратифікації, які, на нашу думку є вагомими чинниками структурування сучасних суспільств, і, зокрема, українського соціуму.

Універсальним критерієм стратифікації можна вважати *критерій влади*. Таке твердження, на нашу думку, є виправданим, оскільки позицію індивіда в будь-якому зрізі соціальної структури визначає рівень його влади над ресурсами в межах цього поля соціальної структури. З точки зору діяльності, згідно визначення М. Вебера, ми розуміємо під «владою» можливість однієї людини або групи людей реалізувати свою власну волю в спільній дії навіть всупереч опору інших людей, що беруть участь у вказаній дії [21 с.86]. Недарма класичним вимірником рівня влади в соціології вважають кількість людей, на яких розповсюджується воля (діяльність, вплив, рішення і т.п.) певного індивіда. Хоча рівень влади визначає не лише можливість здійснення певних дій, але й здатність не діяти.

У суспільстві, в залежності від того, яким є джерело влади, можна виділити її три основні універсальні типи: політична влада, адміністративна влада та духовна влада. Структура та розподіл політичної влади на пряму пов'язана з існуванням певної форми державного правління, політики як соціального процесу загалом. Політика – це соціальний процес, завдяки якому породжується, організовується, розподіляється і використовується колективна влада в соціальних системах [34, с.193]. В результаті виникає політична нерівність як відмінність можливостей соціальних груп і прошарків використовувати державну владу в своїх цілях. При цьому йдеться про можливість не індивідів, а скоріше їхніх соціальних позицій, з яких вихід на політичні ресурси та обсяг можливостей їхнього використання є або відкритий, або ж заблокований.

Рівень адміністративної влади залежить від того, які важелі для її реалізації дає те чи інше місце (позиція) у ієрархії посад. Ознаками позиції у ієрархії посад є: кількість підлеглих, рівень освіти і кваліфікації безпосередніх підлеглих, кількість людей, на яких розповсюджується вплив ухвалюваних рішень, кількість підлеглих ланок управління, вартісні показники контрольованих матеріальних ресурсів, показники створюваних матеріальних і духовних благ (у натуральному та вартісному виразі) [79, с.40].

В основі духовної влади лежить можливість людини впливати на інших через особисті соціально-психологічні характеристики, певну харизму, високий рівень особистого авторитету, престижу тощо. Ті, хто володіє духовною владою, має можливість «владарювати» над іншими, використовуючи психологічний контроль та символічний ресурс – можливість давати оцінку зовнішнім подіям, продукувати «номінації», які будуть визнавати інші індивіди.

Окрім зазначених видів у соціології прийнято розглядати й інші види влади в залежності від сфери її існування, наприклад, економічну, державну, сімейну і т.д. При розгляді влади, як критерію стратифікації, потрібно також враховувати такі її основні форми як панування, керівництво, організація, контроль тощо, а також розрізняти основні методи здійснення влади – авторитет, право, насильство тощо.

Використання критерію влади як основного диференціюючого чинника знаходимо в теорії еліт, представники якої виділяють високостатусну групу суспільства – еліту. Еліта чітко відокремлюється від решти суспільства, в першу чергу, за рахунок володіння у великому обсязі різними джерелами влади, впливу, харизми, лідерства тощо. Представниками цього напрямку є Г. Моска, В. Паретто, Р. Мілс, П. Бірнбаум, Дж. Скот та ін.

Ще одним стратифікаційним критерієм, який набув значного поширення в теорії стратифікації є *економічний критерій*. Загалом, економічну стратифікацію як розшарування людей можна вивчати, використовуючи різні критерії та підходи. Зокрема, російський соціолог В. Радаєв пропонує такі основні критерії економічної стратифікації: розмір отримуваних доходів, досягнутий рівень життя, масштаби накопиченої приватної власності, масштаби контролюваного виробничого капіталу [77, с. 226].

Інший російський соціолог Т. Заславська [101, с.65], виділяючи такий критерій стратифікації в пострадянських суспільствах, як економічний потенціал, відносить до нього такі компоненти, як володіння капіталом, прибуток, причетність до процесів переміщення державної власності, рівень матеріального забезпечення тощо.

Тобто, можна говорити про доходну та майнову економічну стратифікацію. Доходна вимірюється як рівень доходу який отримує індивід за виконувану працю. Майнова утворюється переліком майнових прав на різноманітні матеріальні об'єкти: підприємства, нерухомість, акції, побутова техніка тощо. Причому в розвинутих суспільствах майнова економічна стратифікація має більшу вагу при визначенні соціальної позиції індивіда, оскільки майно, яке є капіталом (сюди не відноситься непродуктивне багатство, яке знаходиться у простому споживанні індивідів) дає широкі можливості отримання додаткових доходних дивідендів, які переважно значно перевищують доходи, що отримуються від виконаної праці.

Об'єктивні методи вивчення стратифікаційної структури суспільства за економічним критерієм передбачають показники, що стосуються вимірювання рівня життя населення. Виділяють неінтегровані (прості) показники рівня життя, що зводяться до кількісно вираженого ступеня задоволення окремих матеріальних і духовних потреб. До них належать такі загальновідомі статистичні показники: калорійність харчування населення, середній рівень споживання основних продуктів харчування на душу населення, середня кількість предметів тривалого користування, частота відвідування театру тощо. Також існують інтегровані показники рівня життя, які характеризують узагальнені можливості задоволення всієї

сукупності потреб людини. Найпоширенішим з них є заробітна плата та наявне у індивіда майно. Інформацію про інтегровані показники, як основні вимірники доходно-майнового розшарування, можна отримати двома основними шляхами: через використання соціально-економічних показників, що оприлюднюються службами офіційної статистики (розмір заробітної плати, офіційної межі малозабезпеченості та бідності тощо); через опитувальні методи отримання інформації щодо розміру показників, які дають змогу визначити контури економічної стратифікації [96, с. 108-111].

Критерієм стратифікації сучасних суспільств є і такий статусний показник як *професія*. Особливої популярності цей критерій стратифікації набув в межах структурно-функціонального підходу, представники якого розглядали професію як важливий ресурс, що детермінує соціальну позицію індивіда в індустріальних суспільствах. Професія, як критерій стратифікації, розглядається і в межах так званого реалістичного підходу, найяскравішими представниками якого є Е. Райт та Дж. Голдторп. Вони зазначають, що зайнятість і професія стали одним з найважливіших факторів не лише доходу, але й власності, одним з основних капіталів, який слугує своєрідним ярликом, що маскує ефекти всіх вторинних форм капіталів [52, с.61].

Загалом, розглядаючи професію, як критерій стратифікації, ми говоримо про ті можливості, які надає та чи інша професійна зайнятість для здобуття інших ресурсів, в першу чергу, економічних, і відповідно до того, про той рівень поваги та престижу, який приписується громадськістю статусно-професійній позиції.

У ХХ столітті проведено ряд досліджень з використанням професії як основного стратифікаційного чинника. Е. Едвардс запропонував «об'єктивну» соціоекономічну модель класифікації професій, яка базувалася на статистичних даних перепису населення. Шкала Едвардса показувала типові відмінності в рівнях освіти і доходу різних категорій працівників. Пізніше на її основі були розроблені складні індекси рівнів освіти і доходу представників різних професій, які активно використовувалися в переписах населення США, Канади, Великобританії та інших країн з кінця 40-х років. Підхід демонстрував функціональну і статусну визначеність, доцільність і несуперечність кожної категорії зайнятих.

Професію, як критерій стратифікації, використовувала група соціологів на чолі з Р. Ходжем. Дослідники запропонували вимірювати професійні нерівності через рейтинги соціального становища і престижу конкретних професій. Високий рівень стабільності і надійності даних рейтингів дозволяв їх використовувати для вимірювання соціальних дистанцій між цілими класами професій.

П. Блау і О. Данкен в другій половині 60-х років розробили ідею інтегрального соціоекономічного індексу професійного статусу (SEI шкали). При побудові даного індексу рейтинг престижу розраховувався на основі даних статистики перепису населення про відсотковий розподіл працюючих чоловіків за рівнем освіти і доходу.

З 70-х років починається справжній соціологічний бум у порівняльному вивченні соціальних статусів за шкалою професійного престижу. Одним з найважливіших результатів стає розробка стандартних міжнародних шкал престижу професій (ISCO), які дозволяють досить надійно вимірювати престиж професій в порівняльних дослідженнях. З 80-х років дослідники враховуючи зміни в професійній структурі західних суспільств дещо трансформують шкалу (ISKO шкала) [127, с.159-193].

Розвиток теорії постіндустріального суспільства спричинило значні зміни і в поглядах на соціальну структуру. Так, засновник теорії Д. Белл, серед основних ознак постіндустріального суспільства називає і таку, як зростання класу носіїв знання. Постіндустріальне суспільство засноване на домінуванні знання у всіх сферах життя. Тому, в умовах такого суспільства різко зростає роль *освіти* як критерію стратифікації, який на думку представників цієї теорії витісняє інші критерії. Роль освіти в сучасному суспільстві визначається тим, що відбувається технологізація та інтелектуалізація виробництва, а відповідно, з'являються нові вимоги до робочої сили. Представники теорії постіндустріального суспільства вказують на те, що в сучасних суспільствах саме освіта визначає те, яку позицію в соціальній ієрархії займе індивід. Лише «освічені» отримують доступ до відповідальних і добре оплачуваних посад. Такий стан речей може, навіть, привести до ще чіткішої поляризації суспільства, оскільки здобуття освіти потребує значних зусиль, а її якість залежить в основному від особистих здібностей індивідів (знання не можна просто подарувати) [48].

Проте в сучасній соціології висувуються й інші припущення щодо значимості критерію освіти в сучасних суспільствах. Французький соціолог Р. Будон запропонував тезу про «дефляцію» освіти в сучасних розвинутих суспільствах, тобто, зменшення ваги освіти пов'язаного з її масовістю. Зростає частка освічених людей, тому освіта перестає бути «дефіцитним» ресурсом. Для того, щоб зайняти вищу позицію у суспільстві потрібно все більше здобувати додаткові «кредити» (освітні сертифікати) [112].

Загалом, рівень освіти визначається кількістю років затрачених на її здобуття. Тому, система освіти стає особливим інститутом суспільства, що певною мірою забезпечує відтворення його соціальної структури. Її роль у продукуванні нерівності за критерієм освіти полягає в тому, що через неї відбувається нерівний розподіл культурних ресурсів, що забезпечує підтримку існуючої соціальної нерівності, яка в сучасних суспільствах значною мірою пов'язана з нерівністю у володінні культурними ресурсами.

В сучасних дослідженнях освітньої стратифікації основна увага звертається, власне, на відтворення стратифікаційної структури через систему освіти, як систему перерозподілу майбутніх професійних позицій. Досліджується вплив різноманітних чинників на формування освітньої стратифікації, факторів між поколінною мобільності в її межах. Наприклад, Р. Брін та Дж. Голдторп розробили «модель раціональної дії», яка пояснює проблему освітнього вибору в

сучасних суспільствах, фактори які на нього впливають, та як це відображається на соціальній структурі [115, с.275-305].

Розглядаючи освіту, як критерій стратифікації, ми можемо говорити про її освітньо-кваліфікаційний рівень (молодший спеціаліст, бакалавр, спеціаліст, магістр і т.п.); про якість освіти, яка часто пов'язана з рівнем престижності того чи іншого навчального закладу; про спеціалізованість (вузькоспеціалізовані професіонали) та різноплановість освіти (наявність в індивіда освіти за декількома напрямками).

Аналізуючи соціальну структуру, можна говорити також про *знакову та символічну* розмітку соціального простору, і відповідно можна використовувати певні знаки та символи для визначення приналежності індивідів та груп, що складають суспільство, до певних соціальних страт, класів. Тобто, знак та символ можна теж розглядати як своєрідний критерій стратифікації. Знак – це мимовільний слід, що залишається соціальним середовищем, і, який можна прочитати. Тільки той елемент реальності, який помічається (суб'єктивується) і отримує певне значення, може бути названий знаком. Знак не існує поза процесом читання. Для його появи рівною мірою необхідний і об'єкт, і суб'єкт. Їжа, одяг, житло, зовнішні прояви освіти (мова, знання тощо) є елементами тексту, який читається оточуючими, дозволяючи визначити позицію індивіда в соціальному просторі. Індивіди та групи для того, щоб «повідомити» соціальному середовищу про те, яке вони місце посідають в соціальній ієрархії (чи хочуть посідати), використовують соціальні символи. Символ – це свідомо конструйований знак. Різні соціальні суб'єкти (індивід, група, соціальний інститут) створюють символи для передачі інформації в зовнішнє середовище. Наприклад, як ми вже згадували, назва ВУЗу в якому навчалася чи навчається людина, є символом, що позначає певну якість освіти. За назвою університету, зазначеній в дипломі, роблять висновок про освіченість людини. Таким чином, імена перетворюються на символічні ресурси, які забезпечують прискорення руху по сходах соціальної ієрархії або створюють для нього перешкоди.

На рівні знакової розмітки, одним з найважливіших критеріїв стратифікації є *стиль споживання* – модель споживацької поведінки, що нав'язується та диктується соціальним середовищем. Спосіб (стиль) споживання є моделлю, сформованою економічними, соціальними, політичними, культурними обмежувачами. Це межі споживацького вибору, що нав'язуються середовищем. За типом споживання індивіда можна визначити, до якої частини соціального простору, до якої групи він належить. Спосіб споживання є знаком, за яким ідентифікується соціальне становище агента [46].

За словами французького теоретика Ж. Бодрійяра, об'єкти споживання складають систему знаків, що диференціюють населення [111]. Індивідуальне споживання - це процес, що має як свою складову частину і процес виробництва знаків та символів, які позначають людину як природного і соціального суб'єкта. Питома вага символічного компоненту в споживанні може

досить сильно коливатися в залежності від того, до якої частини соціальної ієрархії належить агент. Зокрема, процес споживання у бідних верств, практично зовсім позбавлений символічного компоненту. Для еліти характерне показове - елітарне споживання, в якому виробництво символів є домінуючим. Проте, російський соціолог В. Ільїн зазначає, що в сучасних розвинутих суспільствах споживання все більше втрачає свій чисто утилітарний характер. Воно прямує в сторону виконання функцій забезпечення місця в різних суспільних структурах, на символічне позначення приналежності до тієї або іншої групи або прошарку. В результаті в структурі споживання все більш помітне місце починає відігравати виробництво символів [43].

Проте, використання стилю споживання як критерію стратифікації має ряд методологічних особливостей. В першу чергу, це пов'язано з необхідністю розрізнення споживання, яке на символічному рівні підкріплює вже досягнуте становище в суспільстві, від референтно спрямованого споживання – коли бажання належати до певної соціальної групи стимулює індивідів до купівлі речей, що не відображають їхнього реального становища в суспільстві. Крім цього, для багатих прошарків населення часто характерною є відсутність демонстрації свого соціального становища через споживчі знаки.

Один з важливих індикаторів соціального статусу, якому в традиційній теорії соціальної стратифікації не надається суттєвого значення, є *обсяг вільного часу*. Тим часом, якщо дивитися на життя не через призму грошей як універсального індикатора ринкового успіху, то вільний час може вважатися більш глибоким і універсальним критерієм (який може використовуватись і для неринкових ієрархій).

Якісна межа вільного часу – свобода індивіда у виборі його змісту, тобто в конструюванні свого власного життя. Його передумовою є певний рівень матеріального добробуту, що дає ресурси для такої свободи вибору. Вільний час заповнюється діяльністю, яка вибирається індивідом, виходячи з своїх нематеріальних потреб (боротьба за засоби виживання зникає). Він може заповнюватися і важкою працею, якщо це праця не заради шматка хліба, а самоцінність (наприклад, будівництво дачі). Протягом майже всієї історії людства обсяг вільного часу був однією з ключових відмінностей способу життя вищих прошарків суспільства.

Вільний час – це не обов'язково час, вільний від праці. Якісна особливість цього типу часу – свобода індивіда у виборі способу його використання. Тому, якщо праця співпадає з хобі, то грань між вільним і робочим часом зникає. Для статусної позиції частини середніх класів (творчі професії, частково бізнес, менеджмент тощо) характерна свобода планування свого часу. Люди цих професій часто займаються в робочий час тим, що для них є цікавим. Якщо для «старого вищого класу» характерною є наявність великої кількості дозвільного часу, то для частини середнього класу характерним є стирання грані між вільним і робочим часом, перетворення праці в хобі. Важливим є також показником контролю часу, а саме високий

ступінь автономії представників «нових середніх класів» у структуризації свого робочого часу.

Для нижчих прошарків (особливо груп робітників фізичної праці) характерною є обмеженість вільного часу, оскільки робочий час носить в усіх відношеннях примусовий характер (праця заради грошей, відсутність свободи в регулюванні розпорядку дня тощо).

Проблема вільного часу безробітних – це особлива проблема. Це є примусовий вільний час, який через відсутність свободи вибору перестає бути вільним. Хоча в такому розумінні його теж можна розглядати як критерій стратифікації [46].

Переважно як критерії стратифікації розглядають досягнуті статуси, звертаючи меншу увагу на аскриптивні характеристики. Дослідники зазначають, що якість життя в країнах Західної Європи та США стала меншою мірою залежати від статусів, пов'язаних із статтю, віком, здоров'ям. У сучасному соціумі виокремлення будь-яких аскриптивних рис розглядається як дискримінація, і тому політика розвинених держав спрямована на утвердження таких стратифікаційних систем, у яких індивіди могли б здобувати ресурси суто власними зусиллями.

Але, наприклад, Ф. Антіас вважає *стать та етнічність* одними з важливих елементів соціальної стратифікації. Таку тезу вона пояснює тим, що статеві та етнічні відмінності, з однієї сторони, спричиняють появу нерівності, а з іншої, сприяють нерівномірному розподілу ресурсів [3, с.21].

С. Ріджвей вказує, що гендер безпосередньо пов'язаний з системою лідерства та різноманітними соціальними ієрархіями, оскільки правила побудови гендерних відмінностей, що представлені в гендерних стереотипах, містять в своїй основі статусні переконання. Гендерні статусні очікування впливають на соціальні практики, будуючи гендерну нерівність [82, с.27].

Тенденція зростання ролі аскриптивних статусів у визначенні соціальної позиції індивіда певною мірою є поширеною на нерівності в пострадянських суспільствах, оскільки дослідження засвідчують зростання ролі гендерного чинника, зокрема, як чинника соціальної нерівності.

Соціологічний аналіз проблем гендерної нерівності в сучасній західній соціології фокусується на вивченні гендерної стратифікації та гендерних аспектів мобільності (Р. Кромптон, К. Волес, П. Ебот, Е. Гіденс). На відміну від класичних теорій стратифікації (К. Маркс, М. Вебер), які виводили із сфери уваги гендерні аспекти стратифікації, нові теорії стратифікації отримують гендерне забарвлення.

Загалом, гендерна нерівність – це розбіжність статусних позицій жінок та чоловіків у різних царинах життєдіяльності суспільства, що зумовлена гендерним чинником, який визначає можливості формування і реалізації їхнього соціального потенціалу. Соціальний потенціал на об'єктивному рівні включає сукупність соціальних ресурсів (матеріальних, освітніх, професійних, культурних тощо); на суб'єктивному – особисту активність та готовність до

освоєння ресурсів, усвідомлення цінності наявних ресурсів та способів їх відтворення і примноження [92, с.148, 152-153].

Стать пов'язана з нерівним доступом до ресурсів, оскільки, наприклад, жінки можуть отримувати меншу платню у порівнянні з чоловіками за виконання однакової роботи, частіше підлягати дискримінації тощо. Жінкам переважно в порівнянні з чоловіками важче робити професійну кар'єру. Роль жінки в біологічному відтворенні обмежує сфери та обсяг їхньої зайнятості.

Аналізуючи такий фактор відтворення нерівності як етнічність, що також є аскриптивним статусом, можна помітити, зокрема, що окремі етнічні групи традиційно займаються одними й тими ж професіями. Так, наприклад, існує міф про підприємницький таланти євреїв, азіатів, кіпріотів та інших націй. Крім цього домінуюча в суспільстві нація переважно регулює доступ до привілейованих професій, до культурних знань та інформації тощо [3, с.25-26].

Як критерії стратифікації можна розглядати і *просторові характеристики локалізації* (проживання) індивідів та соціальних груп. Суть феномену соціального конструювання фізичного простору полягає в тому, що він включається в соціальну практику і набуває форми соціальної ієрархії [15, с.40]. Тобто, ділянки території ранжуються за тією або іншою соціальною шкалою. Але в той же час фізичний простір виступає як важливий зовнішній чинник структуризації соціального простору. Як відзначає Дж. Урі [157, с.64], моделі соціальних практик формуються простором.

Сам фізичний простір не знає ієрархії. В ньому немає «вищих» і «нижчих» в стратифікаційному розумінні територій. Всі оцінки – це інтелектуальні конструкції, свого роду «ярлики», які навішуються суб'єктами, що мають право на класифікацію (політики, державні діячі тощо) на певні території. Таке перетворення має місце в тих випадках, коли на підставі класифікації формуються різні соціальні статуси територій, йде розподіл тих або інших ресурсів. Є регіон як фізичний простір, і є регіон як ідеальний імідж, що визначає політику, економічну стратегію, міграційні плани індивідів.

Економічна практика структурує фізичний простір за допомогою ринку. Стихійна взаємодія призводить до того, що одні регіони потрапляють в його центр, а інші опиняються на периферії, на одних територіях зосереджені ресурси, що користуються великим попитом в даний момент, а інші їх позбавлені. На територіальну стратифікацію накладає відбиток і відмінність в розвитку галузей: регіони, де концентруються успішні галузі економіки дають індивідам більші висхідні стратифікаційні можливості, а території, на яких концентруються малоприбуткові галузі, відповідно, є менш ресурсоемкими і в стратифікаційному плані. За цією ж логікою формується універсальна нерівність міста і села. Природним наслідком є формування різних територіальних соціально-економічних статусів, які виявляються в різних рівнях економічного і соціального розвитку.

У результаті соціального конструювання фізичного простору території стають одночасно і статусними позиціями в соціальній структурі. Наприклад, соціальний простір міста є неоднорідним: є райони з високими, середніми і низькими статусними характеристиками [46].

Загалом критеріїв стратифікації та диференціації суспільства можна виділити безліч, і ми проаналізували далеко не повний їхній перелік. У будь-якому суспільстві постійно відбуваються зміни, відповідно видозмінюється і стратифікаційна структура, відбувається перекомпозиція критеріїв, які визначають її геометрію, з'являються нові критерії стратифікації. Проблема зводиться до того, який (які) критерії з їхньої великої кількості найбільшою мірою впливають на стратифікаційні процеси в кожному конкретному суспільстві.

2.1.2. Багатокритеріальне структурування суспільства: теорія та практика. Якщо умовно поділити основні теорії стратифікації за ознакою кількості критеріїв нерівності, що використовуються при дослідженні стратифікаційної структури, то можна окреслити дві групи методологічних підходів. Перша група, згідно Д. Граскі [130, с.157-158], це редукціоністські підходи, друга – синтезуючі підходи. Стратифікаційні теорії редукціонізму наполягають на тому, що незважаючи на різноманіття критеріїв стратифікації (видів ресурсів) в кожному окремому суспільстві, лише один з цих критеріїв (вид ресурсів) є фундаментальним та основним у дослідженні та розумінні структури, джерел розвитку та еволюції соціальної системи суспільства. Такі підходи визнають існування домінантної системи стратифікації, яка і визначає геометрію соціальної структури. Ми пропонуємо називати такі теоретико-методологічні підходи одновимірними (однокритеріальними) стратифікаційними підходами.

Представники синтезуючих підходів виходять з того, що при дослідженні стратифікаційної структури потрібно враховувати широкий перелік критеріїв стратифікації (ресурсів). Ці підходи вказують на те, що різноманітні види ресурсів можуть одночасно визначати позицію соціальних агентів у суспільстві. Крім цього, одні форми ресурсів часто можуть бути джерелом отримання інших статусно важливих ресурсів. Цю групу теоретико-методологічних підходів ми називатимемо багатовимірними (багатокритеріальними).

Теоретичними витоками багатовимірного стратифікаційного підходу вважаються роботи його основоположників – П. Сорокіна і М. Вебера. Дана призма аналізу, що спирається на уявлення про відносну незалежність основних вимірників (шкал) соціальної стратифікації, припускала можливість неспівпадіння позицій суб'єкта в різних фрагментах системи нерівностей. Ця ідея об'єднує погляди основоположників, не дивлячись на існуючі відмінності в ідентифікації системи стратифікаційних вимірювань.

Зокрема, П. Сорокін вказував, що для оптимального визначення соціального становища людини, необхідно знати про її сімейне становище, громадянство, національність, відношення до релігії, професію, належність до політичних партій, економічний статус, походження тощо. Тільки так можна точно визначити її соціальне становище. Але і це ще не все. Оскільки

всередині однієї і тієї ж групи існують абсолютно різні позиції (наприклад, король і пересічний громадянин усередині однієї держави), то необхідно також знати становище людини в межах кожної з основних груп населення. Коли ж нарешті визначено становище населення як такого серед всього людства (наприклад, населення США), тоді можна вважати і соціальне положення індивіда визначеним достатньою мірою [91, с.299].

М. Вебер в роботі «Клас, статус і партія», опублікованої на початку 20-х років минулого сторіччя, наголошував на двох головних аспектах багатовимірного підходу: а) що існує декілька площин стратифікації, які слід теоретично розрізняти; б) що позиція окремої особи в одній площині не обов'язково співпадає з її позицією в іншій, часто тут виникає розбіжність [20, с.48]. Загалом, Вебер виділяє три основні форми нерівності – економічна, владна та статусна нерівність, наявність яких пов'язана з розподілом різних видів ресурсів.

З початку ХХ століття спостерігається розповсюдження багатовимірного підходу в стратифікаційних дослідженнях, як найбільш адекватного інструменту аналізу системи нерівностей. Так, Л. Уорнер, проводячи аналіз класової структури американського суспільства в 30-40-ві роки, розробив стандартний індекс статусних характеристик, в якому враховував рівень освіти, місце проживання, особистий дохід та соціальне походження. В сукупності, ці характеристики мали б показати яким престижем володіють сім'ї з різних соціальних класів. За результатами своїх досліджень Уорнер виявив шість класів (статусних груп) в американському суспільстві: верхній-верхній клас, нижчий-верхній клас, верхній-середній клас, нижчий-середній клас, верхній-нижчий клас, нижчий-нижчий клас [99].

Значний розвиток багатовимірний підхід отримав в середині ХХ століття в США, в рамках розроблюваної в той час концепції статусної неконсистентності, як одного з «відгалужень» теорії соціальної стратифікації. Стаття Г. Ленські, опублікована в 1954 році [140], відкрила цей новий напрям в дослідженнях соціальної стратифікації.

Автор дотримувався позицій багатовимірності стратифікації і запропонував розглядати чотири значущі вимірники соціального статусу, пов'язаних з системою цінностей американського суспільства: *величина доходу, професія, освіта і етнічна приналежність*. Для кожної характеристики конструювалася рангова шкала. Міра кристалізації загального статусу індивіда визначалась шляхом віднімання від ста величини, рівної кореню квадратному з суми квадратів відхилень рангу індивіда по кожній з шкал від середнього арифметичного рангів індивіда по сукупності аналізованих вимірників соціального статусу. Чим вищим є отримане значення, тим більша узгодженість статусів індивіда і вища ступінь статусної кристалізації. Розрахований індекс фіксував міру відхилення набору статусних характеристик, що є у індивіда, від консистентної ситуації, при якій всі ранги приймають однакові значення.

Діапазоном значень індексу був інтервал від 0 до 100. Г. Ленські виявив єдину «точку розриву», яка послужила межею між консистентними і неконсистентними індивідами.

Суб'єкти, що потрапили в діапазон (0 – 52), мали низький ступінь статусної кристалізації і склали одну чверть сукупності опитаних. Індивіди, яким відповідали значення з інтервалу (53 – 100), характеризувалися високим ступенем кристалізації.

Порівнюючи політичні погляди і поведінку людей з узгодженими характеристиками та неконсистентних індивідів, Г. Ленські виявив наступне: індивіди з низьким ступенем статусної кристалізації більшою мірою схильні підтримувати на виборах кандидатів Демократичної партії, що знаходилася на той час в опозиції. Вони частіше висловлювалися на користь державних програм страхування, контролю над цінами і, в цілому, за розширення впливу держави.

Це дало підставу для висновку, що суспільство, в якому висока частка осіб з низькою статусною кристалізацією є нестабільним [140, с.412]. Такі люди не задоволені існуючим соціальним порядком і схильні підтримувати будь-які його зміни.

Продовження застосування багатовимірного підходу знаходимо в дослідженнях інших американських науковців. У. Кенкел проаналізував чотири вимірники соціального статусу, які частково перетиналися з набором статусів Г. Ленські: *професія, освіта, житлові умови і престиж району проживання* [136].

В дослідженні американських соціологів Д. Келлі і У. Чемблїша, результати якого були опубліковані в 1966 році, автори розглядали три статусні характеристики індивіда (*дохід, освіта, престиж професії*), які аналізувалися попарно на предмет наявності невідповідностей [135].

З часом використання багатовимірного підходу набуває розповсюдження і в межах класового аналізу суспільства. У книзі «Робітник в чорному пальто» [141] Дж. Локвуд пропонує теорію «класової позиції», засновану на синтезі деяких ідей К. Маркса і М. Вебера з переважанням веберівської методології. Автор описує клас як соціально-економічну групу, яка визначається класовою позицією. Остання включає три компоненти:

- *фактор ринкової ситуації* - економічна позиція, що визначається джерелами і розмірами доходу, мірою стійкості і безпеки роботи, можливістю висхідної професійної мобільності;
- *фактор трудової ситуації* – комплекс соціальних відносин, в які індивід залучається через власну позицію в розподілі праці;
- *фактор статусної ситуації* – позиція індивіда в ієрархії престижу в суспільстві.

Комбінація, єдність даних компонентів, за Д. Локвудом, стає основою для формування класової свідомості [60, с.70-71].

Продовжуючи веберівський плюралістичний підхід до аналізу соціальної структури, У. Рансімен критикує однокритеріальний спосіб поділу суспільства. В рамках власної класової теорії він стверджує, що ні професійно-посадове становище, ні розміри доходу не можуть бути достатньою умовою для виділення класів. Цей автор дотримується багатокритеріальної позиції

та пропонує виділяти класи на основі трьох критеріїв наявності або відсутності економічної влади: *можливості контролю* (распорядження економічними ресурсами), *розмір власності* (юридичне володіння ресурсами), *ринкові позиції* (володіння необхідними вміннями та кваліфікацією) [77, с.247-248].

З початку 70-х років в соціології одержує розвиток так званий «реалістичний» підхід до класового аналізу, який намагається відійти від проблеми структури і переводить емпіричний фокус на процеси класоутворення з позицій факторної багатовимірності та випадковості.

Найбільш глибоким і популярним в даному напрямку є підхід, що розвивається з 1976 року британським соціологом Е. Райтом. Він зробив серйозну спробу пояснити «нові явища», перш за все, зростання середніх класів, через визнання необхідності багатовимірного вимірювання класу. Соціолог будує карту класових локалізацій шляхом додавання до фундаментального поділу відносин капіталістичного привласнення, позицій всередині владної ієрархії і ієрархії, пов'язаної з володінням дефіцитними вміннями і знаннями. Е. Райт дотримується позиції, що «експлуатація» – це ключовий концепт для розуміння природи інтересів, що відтворюється в класових відносинах. Аналізуючи причини експлуатації, Райт робить висновок про роль чотирьох типів ресурсів, нерівність у володінні і контролі над якими детермінує різні типи експлуатації. Це - *ресурси трудових сил* (феодална експлуатація), *ресурси капіталу* (капіталістична експлуатація), *організаційні ресурси* (державна експлуатація), *ресурси вмінь і кваліфікації* (соціалістична експлуатація). Відповідно Райт використовує чотири основні вісі для виділення класів: *володіння засобами виробництва*, *кількість робітників* (підлеглих), *володіння дефіцитними вміннями* (кваліфікацією), відношення до *володіння владою* [60, с.168-177].

Отже, Е. Райт побудував свою класову схему навколо ресурсів контролю і експлуатації (власності, ресурсів організації і спеціальних знань / умінь) (див. Додаток В, рис. В.1). Такі очевидні відмінності в ресурсах здатні формувати дві альтернативні системи експлуатації: одна заснована на «капіталі», інша – на «кваліфікації»

Ще одним впливовим автором «реалістичного» підходу, який дотримується позицій багатовимірності при виділенні класових позицій є американський соціолог Дж. Голдторп. Як комплексні одиниці аналізу, що відображають і детермінують складність рухомої системи соціальних нерівностей в їхній економічній визначеності, автор використовує поняття ринкової і трудової ситуацій. Дж. Голдторп і Р. Еріксон, слідом за Д. Локвудом, визначають «*ринкову ситуацію*» як економічну позицію у вузькому сенсі, яка виявляється через сукупність матеріальних винагород і життєвих шансів. Ринкова ситуація описується показниками джерела і розміру доходу, ступеня стійкості службового становища, робочого місця і можливості висхідної професійної мобільності. Поняттям «*трудова ситуація*» відображається комплекс соціальних відносин, в які людина залучається на роботі через свою позицію в розподілі праці.

Трудова ситуація детермінується як ступенем автономності, самоконтролю на робочому місці, так і ступенем кваліфікації.

Показник зайнятості виступає у Дж. Голдторпа стартовою точкою побудови класової схеми. На цій основі автор визначає три базисні поділи класової позиції:

- працедавці – ті, хто купує працю інших і, таким чином, набуває деякої влади і контролю над ними;
- самозайняті працівники, які не купують працю інших і не продають свою працю іншим;
- службовці – ті, хто продає свою працю працедавцям і, таким чином, приймає з їхньої сторони деяку владу і контроль над собою.

Статусні показники зайнятих, а саме, власність, контроль і вплив на робочому місці, дозволяють проводити подальший аналіз соціальної диференціації.

Дж. Голдторп приходять до висновку, що наслідком відносин працедавець / службовець, заснованих на гетерогенних принципах, є виникнення різних трудових і ринкових ситуацій, серед яких значущі відмінності також можуть бути визначені в класових термінах.

Також дослідник зробив висновок, що термін «службові відносини» точніше, ніж термін «трудоий контракт», відображає реальний характер трудових відносин в сучасних організаціях, при яких службовці використовують делеговану владу або спеціальні знання і уміння на користь організації-працедавця. Він вважає, що «службові відносини», як ідеальний тип, конституюють основу нового класу в сучасному індустріальному суспільстві – «службового класу»; в той час, як відносини трудового контракту, також як ідеальний тип, є основою «робітничого класу». Таким чином, проведений Дж. Голдторпом аналіз походження класових позицій дозволяє йому сконструювати класову схему, в якій класи, що виділяються автором, по суті, групуються в три основних:

- службовий клас – професіонали, менеджери, адміністратори;
- проміжний клас – «білі комірці», дрібні власники, управлінці середнього і нижчого рівнів;
- робітничий клас – працівники ручної праці, що не мають відношення до функцій влади, контролю.

Повна класова схема запропонована Дж. Голдторпом наведена в Додатку В, табл. В.1.

«Реалістичний» підхід виявився найбільш гнучким із запропонованих за останні десятиліття теоретичних конструктів. З його використанням були проведені масштабні соціологічні дослідження класової структури сучасних суспільств, що дозволили одержати багатий емпіричний матеріал і проаналізувати ряд нових явищ в класових відносинах, що змінюються [60, с.73].

Один з напрямків соціологічних досліджень класових нерівностей, що розвивається з початку 70-х років, заснований на використанні шкал професійного престижу. Він, по суті, є

прямим продовженням розвинених раніше градаційних схем і враховує акцентуалізацію багатовимірності класових утворень, здійснену в роботах П. Сорокіна і Г. Ленські. Разом з тим, в цьому напрямку з'явилося і принципово нове в процедурі вимірювання. Стимулом методологічних змін послужив висновок, зроблений в результаті аналізу емпіричних даних, про суттєву дискретність і неконсистентність соціальних класів, а значить – неадекватності лінійних моделей соціальної ієрархії. На цій основі соціологи стали активно розвивати багатовимірні лог-лінійні моделі стратифікації [60, с.157-158]

Г. Гензбум, Д. Трейман, П. Де Грааф дотримуючись континуального (ієрархічного) підходу до професійної стратифікації зробили успішну спробу вдосконалити шкалу соціо-економічних індексів (SEI) через усунення впливу на неї, в основному, чинника престижу професій. Автори зазначають, що є ряд інших змінних які є також важливими при розрахунку такого індексу, і вважають багатокритеріальні підходи оптимальними дослідницькими інструментами. Для отримання нової шкали дослідники використовували декілька змінних, а саме: *статус зайнятості* (шкала ISCO), *рівень освіти*, *особистий (або сімейний) дохід*. Як «контролюючі» змінні були використані *стать*, *вік*, *громадянський стан* тощо. Загалом дослідницька модель базувалася на побудові шкали професій яка б оптимально відображала та пояснювала зв'язок між рівнем освіти та доходом (див. Додаток В, рис. В.1). Тобто, стратифікація професій при переході від нижчих щаблів до вищих враховувала наступні взаємозв'язки: зменшення прямого впливу здобутої освіти на отримувані доходи та збільшення непрямого впливу здобутої освіти на отримувані доходи через змінну зайнятості (професії). Розроблена нова міжнародна шкала соціо-економічних індексів (ISEI) була апробована на великому емпіричному масиві – 31 комплексі даних, що охоплювали 16 країн в різні роки з 1968 до 1982, – і довела свою надійність [126, с.9-18].

Американський дослідник Дж. Л. Спеф [79, с.103-104] зазначав, що визначальне значення в стратифікації має розподіл праці. В зв'язку з цим він запропонував покласти в основу вимірювання стратифікації вертикальну диференціацію професій, що заснована на рольовій активності професійних обов'язків. Сама ж диференціація професій пов'язана з трьома групами факторів: *участь в управлінні* («влада»), *складність праці*, *престиж*. До кожної з цих трьох груп факторів дослідник відносив декілька емпіричних показників (див. Додаток В, табл. В.2). Дж. Л. Спеф в своїх дослідженнях виявив тісну кореляцію між цими трьома факторами, довівши цим переваги багатфакторного підходу до професійного статусу.

Загалом, дослідження представників реалістичного та континуального підходів (Е. Райта, Дж. Голдторпа, Г.Гензбума, Д. Треймана та інш.) сприяли інституціоналізації багатовимірних та лог-лінійних моделей стратифікації. За їх результатами розроблені міжнародні системи класових категорій та шкали професій які утвердили багатовимірні стандарти вимірювання.

Використання в дослідженнях багатовимірного стратифікаційного підходу знаходимо з

60-х років у роботах східно-європейських соціологів. Більшість досліджень були спрямовані на вивчення неконсистентності страт як феномена неринкової системи.

Перше дослідження в даній області, результати якого знайшли віддзеркалення в багатьох публікаціях, проведене в 60-ті роки ХХ століття під керівництвом В. Весоловського [159].

Аналізуючи теорію марксизму, автор вказує, що для класу буржуазії та робітничого класу на фундаменті основного критерію диференціації «володіння-неволодіння засобами виробництва» надбудовується ряд інших ознак соціального становища індивіда (див. Додаток В, рис. В.3).

Весоловський вказує, що з ліквідацією капіталістичних відносин в соціалістичних суспільствах усувається основний критерій відмінності пролетаріату (відношення до засобів виробництва), проте зберігаються інші ознаки соціального становища робітничого класу. Вони зберігаються протягом значного періоду та визначають відмінності робітничого класу тепер не з капіталістами, а з іншими класами, прошарками та соціальними групами. Найважливішими з них, в умовах сучасної автору Польщі, він вважав інтелігенцію та дрібнотоварних виробників [23, с.146, 148]. Роль факторів диференціації в суспільстві у все більшій мірі виконують інші ознаки соціального становища: характер праці, доходи, освіта, престиж професії та інші.

В. Весоловський бачить два основних способи дослідження стратифікаційних процесів. По-перше, можна досліджувати наявність у суспільстві різних груп за кожним критерієм стратифікації окремо: дохід, професія, престиж тощо. Інший спосіб дослідження стратифікаційної структури Весоловський називає багатофакторним і пропонує виділяти соціальні групи за континуумом «фіксованих рівнів стратифікації», тобто розглядати розшарування, враховуючи одночасно різні критерії стратифікації. Такий підхід дає можливість виявити найбільш важливі з теоретичної та практичної точки зору соціальні процеси [23, с.159-160].

У своїх дослідженнях, спираючись на уявлення про фундаментальність професійної стратифікації в сучасних суспільствах, вчені сконцентрували увагу на проблемі кристалізації в цьому фрагменті системи нерівностей. Зафіксувавши три складових загального статусу (*характер праці, розмір доходу і ступінь престижу*), вони вивчали явище їхньої декомпозиції. На основі даних опитування населення Польщі в 60-ті роки, Весоловський продемонстрував масштабність невідповідностей між характером праці, розміром доходу і престижем. Респондентам пропонувалося оцінити позиції п'яти професійних груп, що відрізняються за характером праці (підприємців, фахівців, кваліфікованих найманих робітників, некваліфікованих робітників) в ієрархіях матеріальної (дохід) і соціальної (престиж) винагород за п'ятибальною шкалою. Результати дослідження свідчили про розбіжність значущих соціальних ієрархій в масовій свідомості (див. Додаток Д, табл.

Д.1) [159, с.471].

Подібне за задумом дослідження провів В. Майковський [144]. На основі опитування польського населення в 60-70-ті роки ХХ століття він проаналізував становище 18-ти професійних груп в ієрархіях *доходу і престижу*. Автор продемонстрував масштабність декомпозиції двох видів винагороди (матеріальної і соціальної), яка одержала віддзеркалення в масовій свідомості.

У 80-90-х роках минулого століття в польській соціології спостерігався сплеск інтересу до вивчення статусних невідповідностей вже в умовах трансформаційного суспільства, а, відповідно, до використання багатовимірних методик. Дослідники стратифікації зафіксували тенденцію до рекомпозиції статусних характеристик у міру трансформації суспільства в ринкове. Так, Г. Доманський на основі даних п'яти національних опитувань (1982, 1987, 1991, 1992, 1993 рр.) виявив збільшення міри узгодженості складових загального статусу: освіти, доходу і престижу. Цей висновок був зроблений в результаті всебічного вивчення трансформаційної соціальної структури. Зокрема, автором проаналізована динаміка коефіцієнтів кореляції між складовими загального статусу (див. Додаток Д, табл. Д.2).

На основі регресійного аналізу чинників диференціації доходів Г. Доманський зробив висновок про посилення впливу освіти на рівень винагороди у міру трансформації суспільства в ринкове [122, с.337, 343]. На думку автора, вища освіта поступово стає чинником отримання високого доходу, проте ця умова по-різному реалізується в різних секторах економіки, типах поселення тощо.

Починаючи з 2000 року Г. Доманський значно розширює перелік критеріїв стратифікації які він використовує у своїх дослідженнях соціальних ієрархій в Польщі: стать, вік, освіта, адміністративна влада, місце проживання, сектор зайнятості, особистий дохід, професія, матеріальне становище тощо [120].

Польський соціолог Е. Внук-Ліпінський аналізуючи стратифікаційні процеси в суспільствах Східної Європи, зазначає, що на протигагу релятивно-стабільним стратифікаційним системам західних суспільств, логіка стратифікаційного структурування в колишніх країнах соціалістичного табору характеризувалася частими змінами. Так, більшість країн були в системі «передкомуністичній», в системі «сталінізму», в постсталінському державному соціалізмі, а з 1989 року (Україна і Росія з 1991 р.) – в посткомуністичній системі. Ці зміни спричиняли і зміни в соціальній структурі, позначались на зміні критеріїв та капіталів, що визначали суспільний успіх індивідів. Е. Внук-Ліпінський вважає найоптимальнішим інструментом аналізу соціальної структури Східноєвропейських країн теорію класів П. Бурдье, яка розглядає суспільство як багатовимірний соціальний простір.

Теорія П. Бурдье піддається Е. Внуком-Ліпінським певній реконструкції. По-перше, він воліє радше говорити про ресурси і про їх трансформацію в капітал. Для цього необхідні три

умови: 1) ресурс, як капітал має бути акумульований індивідом; 2) ресурс є капіталом лише тоді, коли виконує функцію ренти, отримання вигоди, зиску; 3) для перетворення ресурсів у капітал повинен бути певний рівень інституціалізації капіталу.

По-друге, в Східноєвропейських суспільствах найважливішою формою соціального капіталу є капітал політичний. Під політичним капіталом Внук-Ліпінський розуміє не лише належність до партії, але й лояльність з боку дирекції, чи перебування в хороших стосунках з особами, що є при владі тощо [124, с.10-19].

Загалом Е. Внук-Ліпінський при дослідженні еліт оперує наступними видами капіталів: економічний (майновий стан), політичний (участь у партіях та у владі), культурний (освіта), соціальний (товариські контакти та знайомства). Виявив, що сучасна польська еліта володіє всіма видами капіталів на найвищому рівні.

Багатовимірне, кластерне бачення суспільства було використане чеськими дослідниками, що аналізували трансформацію соціальної структури Чехії в 80-90-ті роки ХХ століття. У проекті, очолюваному П. Махонієм і М. Тучеком, був реалізований традиційний для чеської соціології підхід до вивчення системи соціальних нерівностей.

Інформаційною базою дослідження слугували результати трьох національних опитувань, проведених в 1984 р. (n = 7625), весною 1993 р. (n = 3296) і восени 1993 р. (n = 1376). Махонін і Тучек використовували методологічні принципи і методичні процедури, відомі по роботах 60-х років [142]. У просторі п'яти вимірників загального статусу (*складність праці, позиція в структурі влади, культурна або дозвільна діяльність, освіта і дохід*) конструювалася стратифікаційна модель з використанням кластерного аналізу. З десяти виявлених страт відносно консистентними виявилися чотири: у 1984 р. вони включали 48,2 % респондентів, в 1993 р. - 51,4 %. Незважаючи на деяке збільшення в структурі суспільства частки людей з узгодженими статусами, на першому етапі трансформації масштаб цього явища залишався значним (для порівняння - в 1968 р. консистентні страти включали 80 % респондентів).

Аналізуючи чинники диференціації доходів, Махонін і Тучек виявили посилення впливу меритократичних чинників (освіта і складність праці) і зменшення значущості демографічних характеристик (стать і вік), які відігравали важливу роль в перерозподільчому суспільстві (див. Додаток Д, табл. Д.3) [142, с.157]. Значення коефіцієнтів рівняння множинної регресії свідчили про збільшення сумісного впливу двох меритократичних чинників - освіта і складність праці, які разом відображають вплив диференціації кваліфікації, на розподіл доходів.

У цілому, гіпотеза про посилення процесу кристалізації статусу у міру посткомуністичної трансформації не була спростована. Це явище в чеських дослідженнях одержало назву рестратифікації на противагу дестратифікації, яка спостерігалася в

перерозподільчому суспільстві. На думку авторів, значний масштаб неконсистентності виступив одним з вирішальних чинників колапсу комуністичного режиму в 80-ті роки. Це підтверджувало ідею Г. Ленські про нестабільність суспільства з великою часткою носіїв неузгоджених статусів, оскільки вони схильні підтримувати опозиційні політичні сили внаслідок незадоволеності існуючим соціальним порядком.

На основі отриманих результатів Махонін і Тучек стверджували, що рестратифікація в чеському суспільстві знаходиться на початковій стадії і багато в чому обумовлена посиленням процесів меритократизації.

Використання багатомірної методики знаходимо в дослідженні соціальної структури російського суспільства, проведеного О. Шкаратаном і Н. Сергєєвим. Останні запропонували модель соціальної структури російського суспільства, яка є ієрархічною системою реальних груп. Кожна така група об'єднує індивідів з близькими показниками *матеріального становища, влади і рівня культурного споживання*. В основу методики був покладений статусний індекс соціальних груп, який розраховувався для кожного респондента шляхом підсумовування індексів влади, матеріального становища і характеру позавиробничої діяльності.

Попередніми гіпотезами, що передували дослідженню проведеного авторами, були наступні твердження: 1) соціальні групи, що виділяються на основі індексів влади, власності і характеру позавиробничої діяльності є реальними; 2) у виділених груп існує більш-менш чітко окреслене ядро.

На основі ознак, що були в опитувальному листі, були сконструйовані індекси влади, власності і характеру позавиробничої діяльності. Для розрахунку індексу влади використовувалися наступні змінні: наявність підлеглих, середній рівень освіти підлеглих, права і можливості респондента як керівника.

При формуванні індексу власності були використані наступні змінні: наявність у власності респондента акцій, нерухомості; права власності на нерухомість і предмети культурно-побутового призначення: на основне житло, на «друге житло» (дача і т.д.), на предмети культурно-побутового призначення; характер основного житла – складний підіндекс, що складається з таких змінних, як якість житла (тип квартири, будинку), кількість квадратних метрів на члена сім'ї, комфортність житлових умов.

Ці два індекси отримувались шляхом обчислення середнього арифметичного з десятибальних під індексів по кожному критерію вимірювання.

Для побудови індексу характеру позавиробничої діяльності (ІХПД) був використаний складний алгоритм. Для вимірювання репродуктивної діяльності як компоненту позавиробничої діяльності була використана лише одна змінна про наявність / відсутність дітей та їх кількість. Психофізіологічна діяльність також представлена одним індикатором – характером проведення відпустки. Культурно-пізнавальна діяльність – складний підіндекс, що

включає 8 змінних – видів занять (відвідування музеїв, виставок, театрів, концертів, заняття художньою творчістю, любительською працею тощо).

Далі за допомогою кластерного аналізу були виділені сукупності респондентів, що володіють близькими значеннями статусних індексів. Був проведений ряд випробувань з різною кількістю кластерів (прогнозованих реальних груп = прошарків). У результаті оптимальним виявилось число 10, оскільки при аналізі результатів кластерного аналізу з великим числом кластерів виявилось, що багато з них фактично представляли одну і ту ж групу респондентів з характеристиками, що трохи відрізняються, до того ж в багатьох з даних груп не було достатнього для аналізу числа респондентів, а при розгляді менше десяти кластерів був ризик, злиття деяких важливих груп в одну.

Автори виділили 10 груп, причому, на їхню думку, групи з номерами 1, 2 утворюють нижчі прошарки суспільства, 3-5 – проміжний прошарок, 6-9 – середні прошарки і 10 – вищі середні прошарки (див. Додаток Д, табл. Д.4).

Автори роблять висновок про реальність виділених кластерів, оскільки існують суттєві відмінності в критеріальних характеристиках по виділених групах. Спільність таких характеристик для більшості представників кожного кластеру свідчить також про існування так званого «ядра» групи в кожному з них. Реальність виділених соціальних груп підтверджує також співпадіння життєвих цінностей для респондентів, що утворюють один кластер. А аналіз складу зайнятості респондентів по кластерах показав, що в умовах перехідного суспільства спроби виділення реальних соціальних груп на основі лише професійної приналежності респондента не мають сенсу – автори не виділили чіткого розподілу статусно-професійних груп по виділених кластерах [105, с.39-45].

Т. Заславська провела теоретичний аналіз соціальної структури сучасного російського суспільства, де як основний критерій соціальної диференціації суспільства сформулювала принцип обліку сукупного капіталу, яким володіють індивіди та групи. При цьому як складові сукупного капіталу вона виділяла: 1) політичний (адміністративний, бюрократичний) капітал, що виражається в обсязі та значущості владних і управлінських повноважень, у рівні рішень які ухвалює індивід; 2) економічний капітал, який вимірюється масштабами власності, володіння і розпорядження матеріальними ресурсами, контролем над фінансовими потоками, рівнем особистих доходів та сімейного добробуту; 3) соціальний капітал, який вимірюється широтою, міцністю і престижністю соціальних зв'язків суб'єктів, рівнем їх включеності в суспільні структури, соціальні та інформаційні мережі, багатством і насиченістю способу життя; 4) культурний капітал, який відображає якість виховання, рівень освіти, професіоналізму, ерудиції, цінність життєвого досвіду суб'єктів [38, с.150].

Дослідження економічної стратифікації з використанням багатовимірного підходу, проведене російськими соціологами Н. Тихоною, Н. Давидовою та І. Поповою. Дане

дослідження теоретично виходило з веберіанської / неовеберіанської традиції, для якої стратоутворюючими ознаками економічної нерівності є життєві шанси (life-chances) на ринках праці та споживання. Як перший крок до побудови інтегральної моделі стратифікації російського суспільства дослідники спробували розробити *індекс рівня життя* і, на основі його показників, створити шкалу вертикальної стратифікації, розташували на ній росіян відповідно до різниці їхніх життєвих шансів у сфері споживання.

На хвилі критики існуючих традиційних методів оцінки рівня добробуту та особливостей диференціації рівня життя різних верств населення, зростання в останні роки інтересу до використання інших соціологічних підходів, що відрізняються комплексністю дослідження, при вивченні життєвих стандартів автори використали не окремо взятий критерій, а багатовимірні індекси, що враховують широкий спектр об'єктивних матеріальних / майнових ресурсів, реальний рівень споживання і певні суб'єктивні оцінки матеріальної забезпеченості.

Спроба сконструювати подібний інтегральний індикатор була зроблена на основі емпіричного матеріалу, одержаного в ході двох масштабних досліджень ІКСД РАН, проведених, відповідно, в березні і липні 2003 року: «Багаті і бідні в сучасній Росії» і «Російський середній клас: динаміка змін», а також опитування, проведеного в рамках роботи за проектом «Росія, що змінюється: формування нової системи стратифікації»

Основою побудови індексу рівня життя спочатку була гіпотеза про те, що розгляд реального рівня життя включає не тільки оцінку рівня добробуту, але і оцінку рівня депривації, тобто характерних для частини населення вимушених обмежень в загальноприйнятому наборі споживчих благ. Ознаки депривації при розрахунку індексу оцінювалися із знаком «мінус», тоді як наявність тих або інших ресурсів (майна, нерухомості, заощаджень, можливостей використовувати ті або інші послуги, практикувати ті або інші форми дозвілля і відпочинку) – із знаком «плюс», що дозволяло математично відобразити той факт, що відсутні та наявні блага в житті кожної людини можуть взаємокомпенсуватись.

Загальна кількість індикаторів, що враховувались при побудові індексу рівня життя склала 46 одиниць. Для кожного фактора приписувався ваговий коефіцієнт, що відображав його важливість. З врахуванням різної кількості балів, що присвоювались за наявність різних ознак та їхніх вагових коефіцієнтів, початкова шкала вертикальної стратифікації за критерієм рівня життя утворювала інтервал від -23 до +67 балів. На практиці ж після розрахунку показників індексу рівня життя по кожному респонденту окремо його показники коливалися від -18 до +54.

Для розрахунку індексу добробуту і рівня життя, як ми вже зазначали був використаний багатовимірний підхід. Змістовне наповнення індексу було наступним: 1) суб'єктивні оцінки наявності найбільш значущих форм депривації; 2) майнова забезпеченість; 3) наявність нерухомості, якою можна було користуватися в повсякденному житті, але яку можна було і продати, використавши як додатковий економічний ресурс; 4) якість житлових умов; 5)

наявність заощаджень, зокрема – у формі таких інвестицій, які можна було швидко перевести в грошову форму і використовувати як додатковий економічний ресурс; 6) можливість використання платних соціальних послуг; 7) можливості в проведенні дозвілля, пов'язані з додатковими витратами [95, с.120-123].

За розрахованими рівнями індексу була побудована модель стратифікації російського суспільства (див. Додаток Д, рис. Д.1). Аналізуючи цю модель, дослідники зробили наступні висновки:

- майже третина росіян живе нижче стандарту, який вважається нехай скромним, але все ж хоч в певній мірі прийнятним рівнем життя для більшості населення, причому це далеко не завжди найменш забезпечена, з погляду офіційного рівня їхніх доходів, частина населення;
- медіанний рівень життя в Росії фактично означає життя на рівні малозабезпеченості;
- межа реального багатства проходить за даною шкалою на рівні 28 балів, хоча показники в 20-27 балів є граничними [95, с.127-129].

Продовжуючи вивчення стратифікації російського суспільства Н. Тихонова порівнює результати досліджень соціальної структури сучасної Росії, проведених нею на одних і тих же масивах емпіричних даних у 2003-2006 рр. на основі різних теоретичних парадигм. В результаті вона прийшла до висновку, що найбільші евристичні можливості має порівняно нова для стратифікаційних досліджень «ресурсна» парадигма, розробка якої пов'язана в першу чергу з іменами П. Бурдье, Е. Соренсена, М. Кастельса, У. Бека та інших дослідників. Фактично ця парадигма є своєрідним розвитком марксистського підходу, проте, такого який враховує нові соціальні умови. Вона виходить з того, що в сучасних умовах поняття капіталу повинно включати ряд його нових видів, зокрема, «інкорпоровані» види капіталу, такі як людський, культурний, соціальний тощо, а, отже, використовувати багатокритеріальну базу для локалізації соціальної позиції індивіда.

Н. Тихонова в якості основних видів ресурсів у своїх дослідженнях виділяє наступні: *кваліфікаційний* (освіта і навички, тобто «людський капітал»); *фізіологічний* (здоров'я, працездатність тощо); *культурний* (ступінь соціалізації, стиль життя тощо); *економічний* (майно, дохід тощо); *соціальний* (включеність в мережі соціальних зв'язків людей, які, у свою чергу, володіють різним за обсягом і структурою капіталом); *владний* (політичний і адміністративний ресурси); *символічний* (престижність певних характеристик в спільноті, суспільстві); *особистий* (психологічні особливості, що визначають поведінку – трудові мотивації, ініціативність, старанність тощо) [94].

Початковою гіпотезою дослідження було припущення, що різні групи населення мають у своєму розпорядженні різний обсяг ресурсів, а сукупний ресурс кожного індивіда має різну структуру, яка і визначає місце індивідів у системі стратифікації російського суспільства загалом. Для визначення позиції індивіда в стратифікаційній структурі обчислювався індекс

ресурсної забезпеченості. Максимальна кількість змінних, що враховувались при побудові індексу ресурсної забезпеченості, склала 77 одиниць, які відображали 8 видів ресурсів, що були виділені вище [31].

Загалом Н. Тихонова виділила у російському суспільстві п'ять основних кластерів (груп), які відрізнялися за обсягом та структурою наявних у них ресурсів (див. Додаток Д, рис. Д.2).

Основними висновками аналізу соціальної структури Росії за показником ресурсозабезпеченості є наступними:

- загальний рівень ресурсозабезпеченості населення Росії досить низький, і тому одержана модель дуже близька за своїм типом до піраміди (див. Додаток Д, рис. Д.3);
- модель соціальної структури характеризується високою мірою кристалізації статусів і відповідністю рівня життя і економічного ресурсу загальному об'єму ресурсів індивідів, включаючи ресурси неекономічного характеру;
- кваліфікаційний і культурний ресурси, як і в цілому людський капітал, сильно корелюють з загальним рівнем життя індивіда та з об'ємом його економічного ресурсу;
- соціальна нерівність – логічний наслідок наявності різного об'єму ресурсів (що накопичувалися впродовж поколінь) у різних груп населення на момент початку реформ 90-х років;
- різні види капіталу концентруються хоча і в різних комбінаціях, але в основному у одних і тих же людей, які є особливою групою «нових капіталістів» [94].

Отже, суспільство як об'єкт стратифікаційного аналізу характеризується складною структурою та наявністю великої кількості критеріїв стратифікації. Слід зазначити, що в різні історичні моменти часу в різних суспільствах кожен окремий критерій стратифікації має певну міру вагомості у його структуруванні. Окрім цього, між критеріями стратифікації можуть утворюватись складні взаємозалежності. В сучасних суспільствах значно зросла тенденція до ускладнення процесів структурування та розподілу ресурсів. Тому, з середини ХХ століття багатовимірні методики набули значного поширення в теорії соціальної стратифікації, в межах різноманітних напрямків, і успішно застосовуються на практиці. Їхнє використання дає нові можливості аналізу соціальної структури, зокрема аналіз консистентності страт, аналіз взаємовпливу ресурсів різного виду та їхнього значення у процесах соціальної мобільності. Використання декількох критеріїв стратифікації дозволяє більш точно визначати статусну позицію індивідів та соціальних груп. Слід також зазначити, що є досвід успішного використання багатовимірних методик для аналізу стратифікаційних процесів у колишніх соціалістичних країнах (Польща, Чехія, Росія тощо).

2.2. Багатокритеріальна стратифікаційна модель українського суспільства

2.2.1. Соціальний простір нерівності як теоретична модель структурування суспільства. Багатокритеріальні методика передбачають, що система соціальної стратифікації, тобто соціальна нерівність, будується на основі декількох індикаторів соціального статусу. Тому, при емпіричній операціоналізації ми отримуємо перелік стратифікаційних площин (осей), які в сукупності будуть утворювати певний простір. Відповідно, теоретизування в руслі багатовимірних підходів передбачає можливість використання категорії «простору» для аналізу соціальної структури та стратифікаційних процесів. Наприклад, К. Хоуп як наочну метафору використовує категорію «стратифікаційного простору». «Стратифікаційний простір, – відзначає він, – можна уявити як простір, що має до n вимірів (площин), які вимірюються по відношенню до відповідних осей» [132, с.3].

Проблема простору в соціології була предметом вивчення багатьох дослідників. Так, після Декарта, Гоббса, Лейбніца, Вайгеля і інших великих мислителів XVII століття в соціології проблему соціального простору та інші пов'язані з нею питання розглядали Ф. Ратцель, Г. Зіммель, Е. Дюркгайм, Р. Парк, Е. Богардус, Ф. Трешер, Л. фон Візе, П. Сорокін, П. Бурдьє, А. Філіпов та ін. Поняття соціального простору знайшло в соціології широкий спектр використання – це й аналіз просторових характеристик та їхній вплив на індивіда та соціальні системи, аналіз міжособистісних відносин індивідів, вимірювання соціальної дистанції, відтворення суспільством просторових форм тощо. Загалом можна констатувати факт, що на початок 30-х років XX століття сформувались дві основні лінії використання терміну «простір» в соціології: 1) як позначення фізичної протяжності соціальних об'єктів і 2) як однієї з теоретичних моделей соціальної структури [64, с. 572]. В першому випадку ми маємо справу з поняттям простору, яке використовується в межах соціології простору як спеціальної соціологічної теорії. Друга лінія розгортається в «просторову» теорію соціальної стратифікації або теорію простору соціальної стратифікації. В рамках дисертаційного дослідження ми розглядатимемо останній аспект аналізу поняття «соціальний простір».

Якщо говорити про використання просторової методології для аналізу страт та стратифікаційних процесів у суспільстві, то її початки ми знаходимо в роботах соціолога-класика Г. Зіммеля. Вже на ранніх етапах своєї творчості, він розглядав простір як умову життя суспільства, яку необхідно використовувати, і до якої необхідно пристосовуватись. Крім цього, німецький соціолог формує концепцію «соціальних кіл», яка передбачала перенесення на суспільство такого дослідницького інструменту як система координат [56, с.23-24]. Зіммель вказує на те, що групи, до яких належить індивід, створюють ніби систему координат і, відповідно, кожна нова група, що приєднується до цієї системи, визначає позицію індивіда зі все більшою точністю і однозначністю. Тобто, ми бачимо розуміння автором соціального

простору як багатовимірною, як системи, що утворюється рядом «соціальних кіл», до яких входять індивіди. Такими «соціальними колами» можуть бути сім'я, професійні групи, певні соціальні верстви, громадські об'єднання, соціальні інститути тощо. Одна і та ж особа може займати в різних колах, до яких вона належить одночасно, абсолютно різні за відносною висотою позиції. Це є можливим, оскільки, як тільки утворюється (на підставі деякої загальної точки зору або спільної волі) якесь нове об'єднання, воно відразу ж створює всередині себе нерівність, диференціацію [41, с.413-414].

Деякі елементи опису соціальної структури суспільства та її «просторового» осмислення знаходимо в роботах структурних функціоналістів (Т. Парсонс, К. Девіс, У. Мур). Його теоретики вказують на те, що кожна соціальна група, спільнота повинна займати певне місце в соціальній структурі, яке визначається їхнім становищем в соціальній ієрархії, рівнем престижу і влади, а отже, його можна уявляти як місце в певному соціальному просторі. Розміщення індивідів у такому соціальному просторі визначає соціальну рівновагу в суспільстві.

В емпіричній соціології дослідження соціального простору, як важливого параметру розуміння соціальних процесів, здійснюють представники Чиказької школи (Р. Парк, Ф. Трешер, Е. Богардус та ін.). Проте, в їхніх дослідженнях соціальний простір аналізується як суб'єктивна модель сприйняття соціальної структури індивідами (соціальними групами). Дослідники конструюють шкали соціальної дистанції (найвідомішою є шкала соціальної дистанції Богардуса), за якими визначається суб'єктивна соціальна дистанція між індивідами та групами в суспільстві (переважно етнічними, релігійними тощо). В результаті отримуємо суб'єктивну модель соціального простору з характеристиками розміщення в ньому соціальних груп та дистанціями між ними.

Однією ж з перших соціологічних комплексних теорій соціального простору слід вважати теорію П. Сорокіна. Він, спираючись на ідеї Г. Зіммеля, продовжує аналізувати процеси стратифікації з позицій багатовимірності, тобто, необхідності враховувати декілька вимірників соціального становища індивіда. Автор вказував, що для того, щоб визначити соціальне становище людини, необхідно знати її сімейний стан, громадянство, національність, її відношення до релігії, професію, приналежність до політичних партій, економічний статус, походження тощо. Тільки таким чином можна точно визначити її соціальне становище. Але і це ще не все. Оскільки всередині однієї й тієї ж групи існують абсолютно різні позиції (наприклад, король і пересічний громадянин в межах однієї держави), то необхідно також знати становище людини в межах кожної з основних груп населення. Коли ж нарешті визначено становище населення як такого серед всього людства (наприклад, населення США), тоді можна вважати і соціальне становище індивіда визначеним достатньою мірою.

П. Сорокін будує свою теорію соціального простору за аналогією з точними науками, зокрема з теорією геометричного простору Евкліда. Проте евклідовий геометричний простір –

трюхвимірний, а соціальний простір, згідно Сорокіна – багатовимірний, оскільки існує більше трюх варіантів групування людей за соціальними ознаками, що не співпадають одна з одною (групування населення за приналежністю до держави, релігії, національності, професії, політичних партій, за економічним статусом походженням, статтю, зростом і т.п.). Осі диференціації населення за кожною з цих груп специфічні, і не співпадають одна з одною. І оскільки, зв'язки всіх видів є важливими ознаками системи соціальних координат, то очевидно, що соціальний простір є багатовимірним. Чим складнішою є диференціація населення, тим більше є параметрів простору. Соціальний простір має декілька площин, кожна з яких формується певним типом відносин і володіє власною автономною логікою.

Проте, для спрощення завдання, можливим є скорочення числа параметрів до двох основних класів, за умови розділення кожного класу на декілька підкласів. Ці два класи нерівності можна визначити як вертикальний і горизонтальний параметр соціального всесвіту.

Тезово основні положення «просторової» стратифікаційної теорії П. Сорокіна можна викласти наступним чином: 1) соціальний простір - це народонаселення Землі; 2) соціальна позиція - це сукупність її зв'язків зі всіма групами населення, усередині кожної з цих груп, тобто з її членами; 3) позиція людини в соціальному всесвіті визначається шляхом встановлення цих зв'язків; 4) сукупність таких груп, а також сукупність позицій усередині кожної з них складають систему соціальних координат, що дозволяють визначити соціальну позицію будь-якого індивіда.

Отже, люди, що належать до однакових соціальних груп і виконують практично ідентичну функцію в межах кожної з цих груп, знаходяться в однаковій соціальній позиції. Ті ж, у кого спостерігаються якісь відмінності, знаходяться в різних соціальних позиціях. Чим більше схожості в позиціях різних людей, тим ближчими вони є один до одного в соціальному просторі. І навпаки, чим суттєвішою є ця відмінність, тим більшою є соціальна дистанція між ними [91, с.299-301].

Важливе значення для розуміння особливостей соціального простору та поля має вчення видатного французького дослідника П. Бурдьє, у якого соціологія перш за все є соціальною топологією [15, с.55].

Термін «топология» (від грец. *topos* - місце і *logos* - закон) у 1847 р. ввів в науковий обіг І. Лістінг. Топология - розділ математики, що вивчає топологічні властивості фігур, тобто властивості, що не змінюються при будь-яких їхніх деформаціях. Прикладами топологічних властивостей фігур є розмірність, число кривих, що обмежують дану область тощо. Так, коло, еліпс, контур квадрата мають одні і ті ж топологічні властивості, оскільки ці фігури та лінії можуть бути деформовані одна в іншу. Топологічний простір - безліч елементів будь-якої природи, в якому тим або іншим способом визначені граничні співвідношення. Інакше кажучи, це такий математичний термін або знакова конструкція, яка дає узагальнюючий образ

метричного простору [35].

У своїй теорії П. Бурдьє використовує поняття соціального простору. Соціальний світ можна зобразити у формі багатовимірнього простору, побудованого за принципом диференціації й розподілу, і який є сформований сукупністю властивостей, що діють у конкретному соціальному універсумі, властивостей, здатних надавати його власникові силу і владу в цьому універсумі. Агенти й групи агентів визначаються за їхніми відносними позиціями у цьому просторі. За словами Бурдьє, існує «простір відносин, який є настільки ж реальним, як географічний простір» [15, с.55-56, 60]. Соціальний простір – це «ансамбль невидимих зв'язків, тих самих, що формують простір позицій, зовнішніх по відношенню одна до одної, визначених одні через інші, за їхньою близькістю, сусідством або за дистанцією між ними, а також за відносною позицією: зверху, знизу або посередині» [12, с.185]. Соціальний простір – це силове поле, що створюється взаємодіючими індивідами, їхніми практиками, але разом з тим він має особливу (системну) якість, яка відсутня в самих індивідах (наприклад, держава, право, звичаї, мораль тощо). В індивідах є лише його елементи у вигляді засвоєних соціальних ролей і цінностей. Соціальний простір є ансамблем різного типу полів, у тому числі релігійних, економічних, етнічних і т.п. [35]. Ці поля є відносно автономними, проте це не означає їхньої ізоляції. Різні зрізи соціального простору своїми силовими полями здійснюють дію на інші зрізи, структури. Так, економічна структура впливає на конфігурацію політичної, адміністративної структур, а ті у свою чергу – на економічну [12, с.57].

Згідно П. Бурдьє, соціальний простір – це абстрактний простір, сконструйований ансамблем підпросторів або полів (утворених нерівним розподілом окремих видів капіталу), що може сприйматися у формі структури розподілу різних видів капіталу, що функціонують одночасно і як інструменти, і як цілі боротьби в різних полях [15, с.40]. Кожен вид капіталу розпізнається набором суспільно значущих (або легітимованих) ознак (право власності, диплом, вчене звання, дворянський титул тощо). Суб'єкти в соціальному просторі розташовуються відповідно до сумарного обсягу різних видів капіталу, що належать їм, і відповідно до структури їхнього капіталу, тобто часток різних видів капіталу в його загальному обсязі [113, с.130].

Синхронічно поля виступають як структуровані простори позицій (або точок), властивості яких визначаються їхнім розташуванням в цих просторах, і які можна аналізувати незалежно від характеристик тих, хто їх займає (і хто, частково, визначається цими позиціями). Структура поля визначається як стан співвідношення сил між агентами або інститутами, залученими в боротьбу або в розподіл специфічного капіталу [13].

Місце або *topos* (звідси термін «топология»), яке може займати соціальний агент, визначається у Бурдьє двояко: 1) абсолютно – як просторова точка, де в даний момент часу розташовується агент або предмет, тобто де він є локалізований; і 2) відносно (релятивно) – як

позиція або ранг в соціальній ієрархії. Отже, можна вважати, що Бурдьє пропонує дві фундаментальні метричні властивості поля: співвідносна (або релятивна) позиція соціальних агентів по відношенню до інших місць (вище, нижче, між) і дистанція, що відділяє це місце від інших місць-позицій.

До двох вказаних вище фундаментальних властивостей – співвіднесення позицій і дистанції між ними, додається ще третя фундаментальна властивість – ієрархічність. Вона логічно пов'язана з двома першими, а причиною її появи є суспільний поділ праці. Субполя, як частини єдиного соціального простору, нерівні між собою, вони вибудовані в ієрархічному порядку таким чином, що соціальний агент, що займає вершину в одному субполі, може опинитися біля підніжжя в іншому. Або піднятися вгору в одному субполі йому не дасть загальний низький рейтинг в суспільній ієрархії іншого, наприклад, етнічного субполя. Індивід підіймається і опускається по суспільних сходах не тільки індивідуально, але і разом зі своєю групою, до якої він належить за класовими, економічними, освітніми, релігійними або етнічними ознаками [35].

У науковій літературі, зокрема не лише у вітчизняній, але і в зарубіжній, немає адекватного тлумачення теорії соціального простору П.Бурдьє, існують лише туманні роз'яснення окремих положень, що погано пов'язані між собою. Причина не у відсутності таланту у інтерпретаторів, а в неясності і нечіткості манери викладу самого Бурдьє. Він запропонував лише ескіз загальної теорії соціального простору та поля, вказавши на ключові положення.

Отже, у просторовій теорії стратифікації соціальна позиція агента визначається за його позиціями в різних полях, тобто в розподілі влади активованої в кожному окремому полі [15, с.57]. Як зазначено вище, емпіричною змінною, яка б відображала рівень влади окремого індивіда, а, отже і його позицію в певному соціальному полі, може слугувати обсяг капіталу (ресурсів), яким володіє цей індивід в межах цього поля. Інтерпретація таких теоретичних положень в градаційному стратифікаційному підході дозволяє говорити про капітал, як про багатовимірний критерій стратифікації. Такий критерій буде багатовимірним тому, що він відображає сукупність різноманітних ресурсів одного виду (економічних, політичних, символічних тощо), які, в свою чергу, визначають обсяг капіталу певного виду, а отже і позицію індивіда в певному полі нерівності.

У соціологію поняття капіталу запозичене з політико-економічної термінології марксизму. В теорії марксизму капітал визначається як процес. За К. Марксом, «об'єктивний зміст цього процесу – зростання вартості» [69, с.146]. Це рух, в ході якого вартість «сама змінює свою величину, відштовхує себе як додаткову вартість від себе самої, як первинної вартості, самозбільшується» [69, с.147].

Отже, капітал – це свого роду коефіцієнт перед показником простої праці, який в певному

ринковому контексті може збільшувати вартість продукту простої праці [44, с.100].

Капітал може мати будь-яку матеріальну форму, зберігаючи при цьому свій зміст як процесу самозростання вартості [131, с. 46-47]. Класична форма капіталу – засоби виробництва. Проте верстати, які не працюють – це купа металолому, і лише верстати, що приносять прибуток, перетворюються на капітал. Один і той же матеріальний предмет може бути і не бути капіталом. Тому, Ф. Паркін небезпідставно наголошує на тому, що «необхідно розрізнати власність як володіння (possessions) і власність як капітал, оскільки тільки останній є доречним в аналізі класових систем» [149, с.147]. Те ж саме стосується й інших ресурсів, таких як знання, досвід, соціальні зв'язки тощо.

Якщо проаналізувати історію використання поняття капіталу в соціології, то у класичних соціологічних теоріях капітал обмежувався конкретними матеріальними формами: грошима і засобами виробництва (в сучасному суспільстві це частіше володіння не засобами виробництва, а акціями). В ХХ ст. були здійснені спроби розширити поняття капіталу на нові об'єкти, відповідно соціологи пропонують різні типології та види капіталів [44, с. 100-101].

В одній з найбільш опрацьованих концепцій капіталу - концепції П. Бурдьє, капітал виступає в трьох основних формах:

- економічного капіталу, який безпосередньо конвертується в гроші і інституціалізується у формі прав власності;
- культурного капіталу, який за певних умов конвертується в економічний капітал і може бути інституціалізованим у формі освітніх кваліфікацій;
- соціального капіталу, утвореного соціальними зобов'язаннями (зв'язками, connections), який за певних умов конвертується в економічний капітал і може бути інституціоналізованим, наприклад, у формі аристократичного титулу [17, с.60].

Фактично ж в роботах Бурдьє присутні згадки про більшу кількість видів капіталу, які визначають стратифікацію соціуму. У різному взаємозв'язку з вище згаданими трьома основними формами капіталу, Бурдьє додає до них ще владний капітал, символічний капітал і габітус як особистісний капітал, оскільки його можна розглядати фактично як особливості індивіда, які впливають на його перебування в певних статусних позиціях.

На думку російського соціолога В. Радаєва, основними формами капіталу придатними для аналізу господарського життя індивіда з погляду економічної соціології є: економічний, фізичний, культурний, людський, соціальний, адміністративний, політичний, символічний тощо [80, с.22-23].

Відповідно до концепції П. Бурдьє існують три основні стани капіталу, а саме: інкорпорований, об'єктивований та інституціоналізований.

Під інкорпорованим станом (embodied state) мається на увазі сукупність часто відтворюваних диспозицій і демонстрованих здібностей, якими наділений власник тієї або

іншої форми капіталу. Об'єктивований стан (objectified state) означає прийняття капіталом опредмечених форм, які доступні безпосередньому спостереженню і передачі в їхній фізичній, наочній формі. Нарешті, інституціалізований стан (institutionalized state) припускає об'єктивовані форми визнання даного виду капіталу як ресурсу. Інституційні стани, у свою чергу, можуть бути формалізовані у вигляді прав власності, рангів, сертифікатів, але можуть виступати і в неформалізованому вигляді, які проте дозволяють впізнавати і визнавати даний вид капіталу.

Ми пропонуємо розглядати поняття капітал як сукупність ресурсів певного виду, які відповідають принципу зростання вартості. Розглянемо та узагальнимо основні форми капіталу, їхні складові елементи та особливості.

Початковою формою капіталу можна вважати *економічний капітал*. Економічний капітал в об'єктивованому (речовому) стані включає: грошовий капітал (фінансові кошти), виробничий капітал (засоби виробництва), товарний капітал (готові продукти).

Здатність до виробництва доданої вартості в поєднанні з живою працею утворює головну диспозицію, інкорпоровану в засобах виробництва. Інша особливість диспозицій інкорпорованих в економічному капіталі, пов'язана з його максимальною ліквідністю, здатністю безпосередньо конвертуватися в гроші (нагадаємо, що частина економічного капіталу з самого початку існує в грошовій формі). Інституціалізований стан економічного капіталу найкращим чином фіксується в правах власності, які визначаються як легітимні претензії на використання господарських ресурсів і отримуваних доходів. Ці права є формалізованими як статуси власника або невластника, міноритарного або мажоритарного акціонера тощо.

Високий ступінь матеріалізації і формалізації робить економічний капітал ресурсом, що найлегше передається – він легко відчужується від свого власника. Найчастіше даний вид капіталу передається за допомогою ринкового обміну, але він також може передаватись у спадок. Основою вимірювання масштабів економічного капіталу є грошова оцінка накопичених активів. За відсутності або неадекватності таких шкал він може вимірюватися в натуральних одиницях – кількістю засобів виробництва, що є у використанні [80, с.23-24].

Як окрема форма виділяється *культурний капітал*. Загалом, культурний капітал - це мовна і культурна компетенція людини, багатство у формі знання або ідей, які легітимують статуси і владу, підтримують встановлений соціальний порядок, існуючу в суспільстві ієрархію. Культурний капітал індивіда характеризується наступними показниками: інтелектуальна культура (інтелектуальний капітал), освітня культура (освітній капітал), морально-етична культура (морально-етичний капітал), символічна культура (символічний капітал), соціальна культура (соціальний капітал) [33, с.89].

Накопичення культурного капіталу в інкорпорованому стані це робота з набуття подібних властивостей, тобто, це робота над собою (самовдосконалення). Такий інкорпорований капітал,

зовнішнє багатство, перетворене на невід'ємну частину особи, в габітус, не може миттєво передаватися за допомогою акту дарування або спадку, купівлі або обміну (на відміну від грошей, прав власності або навіть аристократичних титулів). Його не можна накопичити незалежно від здібностей конкретного агента до його набуття; він згасає і вмирає разом з своїм власником (разом з його біологічними здібностями, пам'яттю тощо).

Культурний капітал може бути набутий (в різному обсязі в залежності від періоду часу, суспільства, соціального класу) без будь-якого його навмисного насадження, тобто абсолютно неусвідомлено.

Процес привласнення культурного капіталу, і час, необхідний для здійснення цього процесу, залежать головним чином від культурного капіталу, інкорпорованого в сім'ї в цілому. З іншого боку, первинне накопичення культурного капіталу (як умова швидкого і легкого накопичення всіх типів корисного культурного капіталу) починається відразу ж, без затримки і марних витрат часу тільки у дітей в сім'ях з вже наявним могутнім культурним капіталом. Звідси витікає, що передача культурного капіталу, поза сумнівом, є найбільш прихованою формою передачі капіталу у спадок.

Отже, в інкорпорованому стані культурний капітал втілюється в практичному знанні, що дозволяє людині розпізнавати стратегії і принципи дії інших господарюючих агентів. Його накопичення пов'язане з навичками соціалізації в певному соціальному середовищі – засвоєнням і частковою інтерналізацією інституційних обмежень, що дозволяють діяти за правилами, прийнятими в рамках того або іншого господарського порядку тієї або іншої соціальної групи.

Процес набуття культурним капіталом об'єктивних форм, зокрема у вигляді академічних кваліфікацій, є одним з шляхів нейтралізації деяких його властивостей, що виникають у зв'язку з тим, що, будучи інкорпорованим, він обмежений тими ж біологічними рамками, що і його носій. Подібне об'єктивування і складає основу того, що відрізняє капітал самоучки (який у будь-який момент може бути поставлений під сумнів) від культурного капіталу, санкціонованого академічними засобами за допомогою юридично гарантованих кваліфікацій, формально незалежних від особи, що ними володіє [16, с.60-65].

В об'єктивованому стані, культурний капітал виступає також у вигляді «культурних благ» (cultural goods), які є не просто фізичними об'єктами, але складають в своїй речовій формі специфічні знаки і символи, що дозволяють розпізнавати сенс відносин і розшифровувати культурні коди. Їх можна спостерігати в широкому колі предметів – від інтер'єру ділового офісу до одягу його господаря, від способів організації праці до марки продуктів, що купуються.

Отже, володіння культурним капіталом дозволяє вступати в успішну комунікацію, успішно будувати відносини із знайомими і незнайомими людьми. В порівнянні з економічним

капіталом, культурний капітал в значній мірі інкорпорований і в слабкій формалізований. Він не відчужується від людини і не передається їй механічно, як річ в результаті разового акту обміну, а транслюється у відносно тривалому процесі виховання і соціалізації – сім'єю, школою, колегами по роботі, соціальним оточенням [80, с.24-25].

Культурний капітал тісно пов'язаний з *символічним капіталом*. Символічний капітал позначає здатність людини до продукування думок. У інкорпорованому стані він означає наявність легітимної компетенції (*legitimate competence*) – права інтерпретувати сенс того, що відбувається, що визнається; говорити, «що є насправді» (наприклад, яка «реальна цінність» того або іншого капіталу). Це також здатність нав'язувати певне розуміння іншим агентам. Найважливішу роль в його функціонуванні відіграє маніпулювання різними способами оцінок наявних і потенційних ресурсів (символічне насильство). В цьому відношенні всі інші види капіталу залежать від символічного капіталу. У інституціоналізованому стані символічний капітал втілюється в структурі авторитетів (структур престижу), які володіють правами номінації (найменування). Власники таких прав, що одержали визнання від певних спільнот, вважаються експертами, вчителями, гуру [80, с. 28-29]

Символічний капітал, який отримав визнання, перетворюється на відтворюючу силу, що підсилює відносини з соціальним оточенням. Зрештою, символічний капітал здатний просто приносити фінансові вигоди. Власники значного символічного капіталу володіють можливістю нав'язати свою шкалу цін, найбільш сприятливу для їхньої власної продукції. Відбувається це в результаті того, що вони володіють квазімонополією на інституції, що офіційно встановлює певні ранги, як, наприклад у випадку з освітньою системою. Символічний капітал може бути офіційно санкціонований, гарантований і встановлений юридично в результаті офіційної номінації, яка є актом присвоєння певного права або звання [1].

Однією з форм капіталу, яка найактивніше обговорюється в соціальних науках з 1990-х років є *соціальний капітал*. П. Бурдье визначав соціальний капітал як «ресурси, засновані на родинних відносинах і відносинах в соціальній групі, що організована за принципом членства» [114, с.21]. Але найбільшу популярність термін «соціальний капітал» одержав в розширеному трактуванні Дж. Коулмена, для якого соціальний капітал – це потенціал взаємної довіри і взаємодопомоги, що цілеспрямовано сформований у міжособистих відносинах: зобов'язання і очікування, інформаційні канали і соціальні норми [117, с.95-120]. Соціальний капітал проявляється в таких елементах громадської організації як соціальні мережі, соціальні норми і довіра, що створюють умови для координації і співпраці заради взаємної вигоди. Соціальний капітал – це соціальний об'єднувальний інструмент, що дозволяє мобілізувати додаткові ресурси відносин на основі взаємодовіри людей [148, с.629]. Соціальний капітал – це здатність індивідів використовувати обмежені ресурси за рахунок свого членства у певній соціальній мережі або ж більш широкій соціальній структурі. Здатність нагромаджувати соціальний

капітал не є індивідуальною характеристикою особистості, це – особливість тієї мережі відносин, що вибудовує індивід, тобто соціальний капітал – це результат участі людини в соціальній структурі [151, с.12-13].

Соціальний капітал є сукупністю реальних або потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкою мережею (*durable networks*) більш-менш інституціоналізованих відносин взаємного знайомства і визнання - іншими словами, з членством у групі.

Таким чином, обсяг соціального капіталу, який має в своєму розпорядженні агент, залежить, по-перше, від розміру мережі зв'язків, які він може ефективно мобілізувати, а, по-друге, від обсягу капіталу (економічного, культурного або символічного), яким, у свою чергу, володіє кожен з тих, хто входить в цю мережу. Це означає, що соціальний капітал ніколи не залишається повністю незалежним від інших форм капіталу.

Відтворення соціального капіталу припускає безперервну роботу по встановленню соціальних зв'язків (*sociability*), безперервні серії обмінів, в ході яких визнання постійно затверджується і підтверджується [16, с.66-68].

Передача соціального капіталу неможлива безпосередньо через трансляцію знання, розповіді про мережі. Тут необхідні знайомства і рекомендації інсайдерів, що належать до даного соціального кола. У цьому сенсі соціальний капітал не відокремлюється від людей, які ним володіють [80, с.26-27].

Хоча Дж. Коулман виділяє також соціальний капітал зосереджений в сім'ї агента, що сам собою передбачає тісний соціальний зв'язок, наприклад, між батьками та дітьми. Діти в разі потреби можуть використовувати знання, поради, статус сім'ї тощо. Соціальний капітал поза сім'єю – це використання зовнішніх зв'язків з іншими соціальними акторами, з інститутами певного соціального середовища, як власного, так й інших членів сім'ї [57, с.132-135].

У соціології аналізують також *владний* капітал, а як його форми адміністративний та політичний капітали. *Адміністративний капітал* мобілізує, швидше, вертикальні зв'язки. В інкорпорованому стані він пов'язаний із здатністю одних агентів регулювати доступ до ресурсів і видів діяльності інших агентів, використовуючи особливі позиції влади і авторитету. В об'єктивованому стані даний вид капіталу втілюється в організаційних ієрархічних структурах. А в інституціоналізованому стані він виявляється в структурі посадових позицій, кожній з яких приписаний певний перелік прав і обов'язків. Носієм адміністративного капіталу, таким чином, є не окрема людина. Цей вид капіталу, швидше, прив'язаний до місця в корпорації і тому порівняно легко піддається відчуженню від людини.

Політичний капітал означає інкорпоровану здатність до мобілізації колективних дій і участі в цих діях. Він також припускає здатність людини репрезентувати інтереси інших агентів (індивідів і груп), які делегують йому права на представництво своїх інтересів. Наявність політичного капіталу означає узурпацію права говорити і діяти від імені інших агентів

(зокрема, прикриватися їхнім ім'ям для втілення власних стратегій). В об'єктивованому стані політичний капітал представлений партіями і суспільними рухами, готовими до здійснення колективних дій. Його інституційною формою є визнані лідерські структури [80, с.27-28].

В. Радаєв, як окрему форму капіталу, виділяє *фізичний капітал*, що пов'язаний зі станом здоров'я, рівнем працездатності індивідів, а також їхніми зовнішніми фізичними даними, які можуть використовуватися для мобілізації інших видів ресурсів. Характеристики фізичного капіталу визначаються здатністю до праці, яка є інкорпорованою в тілі потенційного або реального працівника. Його об'єктивована форма представлена фізичними і психічними якостями, що дозволяють робочій силі реалізувати своє призначення в трудовому процесі. Інституційне оформлення фізичного капіталу здійснюється шляхом видачі медичних висновків, що підтверджують формальний статус робочої сили у вигляді вердиктів «практично здоровий» або «непрацездатний» [80, с.24].

Останнім часом широко використовується поняття *людського капіталу* запозичене соціологією з неокласичної економічної теорії, представниками якої є Г. Беккер, Т. Шульц та ін. [6; 154].

Людський капітал можна вважати узагальнюючою формою інших видів капіталу. Економісти формують структуру людського капіталу за витратним принципом, на підставі різних видів інвестицій в нього. І. Ільїнський виділяє внаслідок цього наступні його складові: капітал освіти, капітал здоров'я і капітал культури тощо [47, с.30]. Ф. Нойман до основних складових людського капіталу відносить комбінацію наступних чотирьох компонентів: культурно-етнічні особливості; загальна освіта; професійна освіта; ключові кваліфікаційні якості [72, с.98]. Е. Ванкевич виділяє освіту і професійну підготовку, поінформованість; фізіологічні характеристики особи і стан здоров'я; професійну і географічну мобільність; психологічні характеристики особи, рушійні потреби, мотивацію, цінності [19, с.15].

Як самостійна форма капіталу в соціології людський капітал розглядається в межах соціології раціонального вибору (Дж. Коулман) і соціології ринку праці (М. Грановетер).

Отже, в соціології вже напрацьовано певну теоретичну базу «просторової» стратифікаційної теорії. Проте, говорити про завершеність теорії полів та соціального простору поки ще зарано, вони потребують подальшого уточнення, вдосконалення, структурування тощо. На нашу думку, теорія соціальних полів та соціального простору нерівності може стати потужним інструментом стратифікаційного аналізу суспільства, а «соціальний простір нерівності» може бути дуже зручною теоретико-методологічною моделлю багатовимірного структурування соціуму. В межах такої моделі основою стратифікації буде різний обсяг складного за структурою сукупного капіталу. Капітали різних видів є за своєю природою багатовимірними критеріями стратифікації, як сукупність ресурсів одного виду, що визначають позицію індивіда в конкретному полі нерівності. В результаті, коли ми говоримо про капітал

певного виду ми оперуємо багатовимірними владним, економічним, культурним, соціальним, символічним або ж будь-яким іншим показником соціального становища індивіда.

2.2.2. Методологія багатовимірного стратифікаційного аналізу сучасного українського суспільства. Методологія дослідження стратифікаційної структури, яка базується на теорії багатовимірної стратифікації, дасть змогу об'єктивно вивчати соціальну структуру суспільства з огляду виділення основних складових елементів (страт) та їхнього кількісного та якісного наповнення. В умовах українського соціуму, ефективність такої методології, в першу чергу, базуватиметься на частковому подоланні фактів неконсистентності статусних позицій індивідів за різними критеріями стратифікації та відсутності домінуючої системи стратифікації при виділенні основних елементів соціальної структури (страт, класів тощо).

Загалом в Україні, на нашу думку, говорити про наявність класів як суб'єктів, а не об'єктів соціальної структури, поки ще зарано. Тому, для аналізу соціальної структури суспільства в рамках дисертаційного дослідження найоптимальнішим буде використання градаційного стратифікаційного підходу. Тобто, при виділенні складових соціальної структури суспільства, ми будемо оперувати поняттям «соціальні прошарки» або ж, згідно теорії П. Бурдьє – «класами на папері».

Для опрацювання оптимальної методології аналізу об'єктивних стратифікаційних структур суспільства, на нашу думку, зручно оперувати поняттям багатовимірного соціального простору, яке проаналізоване вище як теорія структурування суспільства.

Аналізуючи суспільство як багатовимірний соціальний простір, ми пропонуємо наступне визначення соціальної стратифікації. *Соціальна стратифікація* – це нерівномірне розміщення індивідів у багатовимірному просторі нерівності суспільства. Простір нерівності має складну структуру і складається з полів нерівності, що утворюються розподілом певного виду капіталу (економічного, владного, соціального, символічного, культурного). Поля нерівності теж є багатовимірними і складаються з стратифікаційних площин нерівності, утворених розподілами конкретних ресурсів, що виступають в якості критеріїв нерівності певного виду (наприклад, рівень доходу, обсяг продуктивного майна, обсяг непродуктивного майна можна розглядати як площини нерівності економічного поля).

На підставі цього, можна говорити про три основні рівні структурування соціуму:

- *рівень «площини нерівності»* (площина нерівності є одномірною та утворюється певним критерієм стратифікації об'єктивного чи суб'єктивного характеру, наприклад, рівень доходу, самооцінка матеріального стану сім'ї, рівень освіти, розмір мережі соціальних зв'язків тощо). Тут ми будемо визначати позицію індивіда в конкретній площині нерівності за рівнем володіння певним ресурсом, що виступає як критерій нерівності. Тобто, це буде конкретно-критеріальний, мікрорівень стратифікації.

- *рівень «поля нерівності»* (поле нерівності є багатовимірним та утворюється площинами

нерівності одного стратифікаційного характеру (економічне, владне, соціальне, символічне, культурне тощо). Наприклад, економічне поле нерівності може утворюватись такими площинами нерівності як площина рівня доходу, площина майнового статусу, площина самооцінки матеріального становища сім'ї тощо. На цьому рівні стратифікації ми будемо оперувати поняттям капіталу певного виду (владний, економічний, соціальний тощо). Позиція агента в полі нерівності визначається, як середнє зважене з позицій індивіда в площинах нерівності, що утворюють це поле, отже, критерієм стратифікації буде розмір капіталу (як сукупність ресурсів мікрорівня), який розподіляється в цьому полі. Причому капітал, який складається з сукупності ресурсів має свою структуру і кожен окремий ресурс має визначений рівень важливості (вагу) при аналізі процесів стратифікації. Умовно позицію індивіда в полі нерівності ми будемо називати позицією на мезорівні, рівні видово-критеріальному або рівні капіталу.

- *рівень «простору нерівності»* (простір нерівності є багатовимірним та складається з багатовимірних полів нерівності, що утворюються одновимірними площинами нерівності.) Позиція агента в просторі нерівності визначатиметься середнім зваженим, що обчислене з середніх зважених позицій індивіда в кожному полі нерівності, що утворюють простір нерівності. Тобто, тут критерієм стратифікації буде обсяг сукупного капіталу індивіда, який складається з сукупності певних видів капіталів, кожен з яких має визначену міру важливості у впливі на локалізацію індивіда в соціальній ієрархії. Це буде макрорівень стратифікації, рівень полікритеріальний.

Теоретично за такою методологією можна побудувати n-вимірний простір нерівності, який буде відображати всі можливі форми нерівності в певному суспільстві. Проте, на практиці, при проведенні соціологічних досліджень врахування всіх можливих критеріїв стратифікації є в більшості випадків неможливим. Тому, подальше опрацювання методології дослідження соціальної структури суспільства полягає у виборі розмірності аналізованого простору нерівності та його структури. Тобто, потрібно вирішити, якою буде кількість аналізованих полів нерівності та їхня розмірність (кількість площин нерівності в кожному полі). Вирішення даної методологічної проблеми щодо розмірності та структури соціального простору нерівності, ми вбачаємо в аналізі кожного конкретного суспільства в певний період історичного часу та у виборі пріоритетних критеріїв стратифікації, які дадуть можливість найбільш оптимально структурувати суспільство та аналізувати стратифікаційні процеси.

Теоретичні положення представників багатовимірного стратифікаційного підходу, теорії капіталів, ресурсного підходу тощо, огляд результатів соціологічних досліджень, (які стосувались вивчення важливості критеріїв стратифікації (ресурсів) в українському та інших суспільствах пострадянського простору, стали теоретико-емпіричною базою при моделюванні соціального простору нерівності як методологічної моделі аналізу об'єктивної стратифікаційної

структури України. Для її аналізу ми змодельовали соціальний простір нерівності, який складається з п'яти полів нерівності, що відображають розподіл певних видів капіталу, а саме: владного, економічного, культурного, соціального та символічного. Самі поля представлені у вигляді трьохвимірних підпросторів нерівності, кожен вимір яких є площиною нерівності, яка відображає нерівність за певним критерієм стратифікації. Повністю авторська схема структури простору нерівності наведена на Рис. 2.1.

Загалом, виділення основних прошарків за цією теоретичною схемою базується на п'ятнадцяти показниках (критеріях стратифікації). Кожен критерій нерівності був нами операціоналізований для подальшої емпіричної фіксації. Слід зазначити, що операціоналізація, з метою полегшення подальшого статистичного аналізу даних, передбачала використання співмірних порядкових шкал. Ми вимірювали задані критерії мікрорівня стратифікації за допомогою п'ятиступеневих шкал (див. Додаток Е).

Дослідження, побудоване на такій методологічній основі, дозволить досліджувати соціальну структуру суспільства за так званою стратегією «драбини», коли спочатку емпірично зафіксовано конкретні стратифікаційні утворення мікрорівня, і з кожним наступним щаблем зроблено перехід до більш загальних стратифікаційних утворень мезо- та макрорівнів.

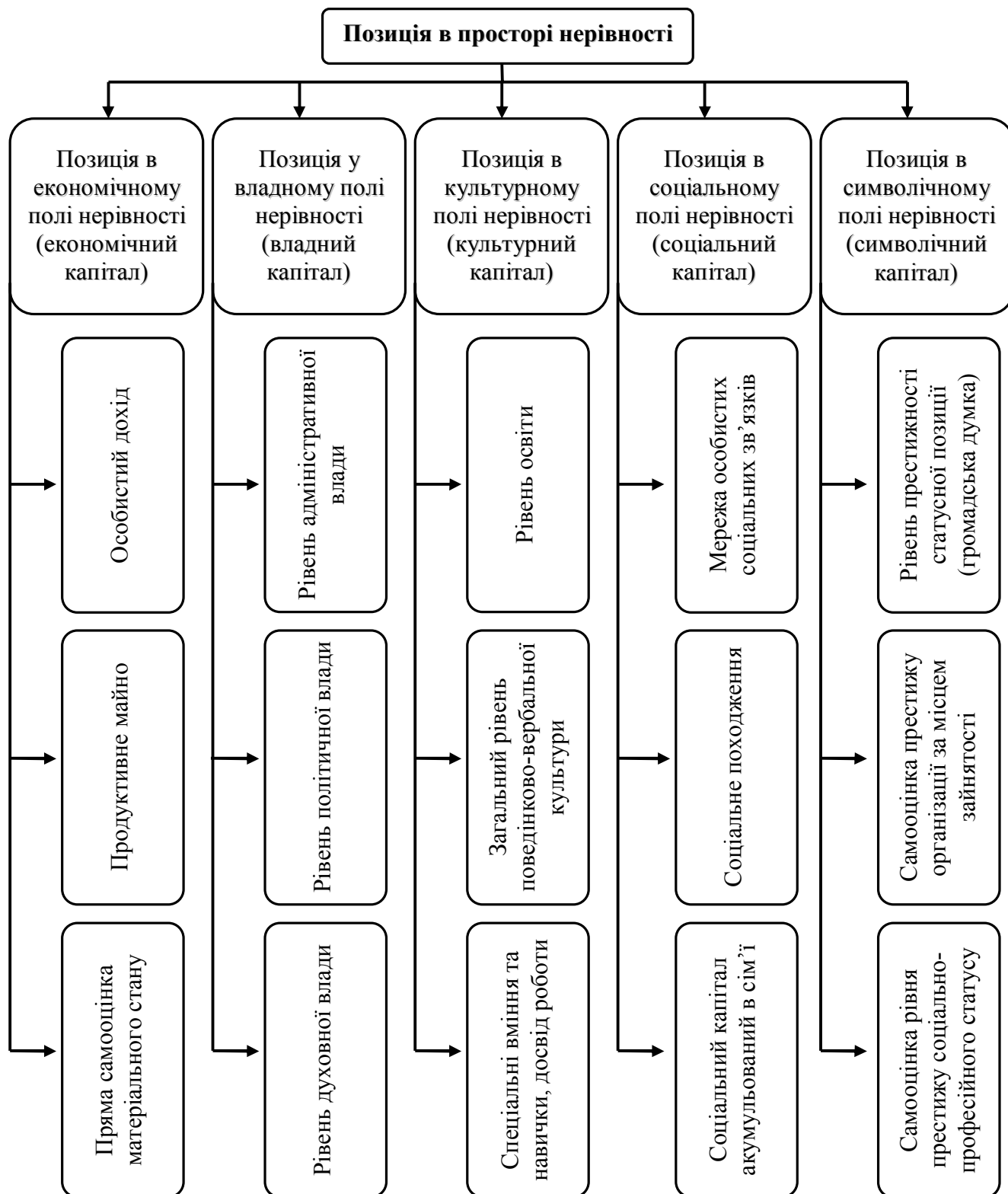


Рис. 2.1. Структура простору нерівності.

Окрім позиції індивіда на кожному рівні структурування, відповідно до теорії П. Бурдьє, можемо визначити і структуру ресурсів для кожного соціального агента. Тобто, можна визначити, до яких площин нерівності залучений агент, під дію яких силових полів він підпадає, якою є структура наявного в індивіда капіталу в кожному полі.

Описані вище методологічні принципи, на нашу думку, найкраще підходять для

визначення об'єктивних стратифікаційних структур суспільства, під дію яких згідно теорії структуризації, незалежно від своєї волі попадають соціальні агенти, оскільки вони займають в цих структурах певну позицію. Як ми вже зазначали виділення об'єктивних соціальних структур є предметом кількісного соціологічного дослідження, а оптимальним методом реалізації такого дослідження, на нашу думку, є метод опитування.

Абсолютна об'єктивність у виділенні структур певного соціуму – мета недосяжна. Проте, отриману в ході дослідження відносну об'єктивність можна максимально наблизити до абсолютної. У запропонованій методології об'єктивність досягається через сам принцип її побудови. Досліджуючи соціальну структуру, слід розпочинати з мікрорівня стратифікації, беручи за індикатори конкретні критерії стратифікації. На мезорівні об'єктивність забезпечується завдяки тому, що до уваги береться сукупний вплив різних площин нерівності на позицію агента в полі нерівності. Те ж саме на макрорівні, тільки тут вже об'єктивізація здійснюється через сукупний вплив різних полів нерівності на позицію агента в просторі нерівності. Саме такий принцип, на нашу думку, дозволить подолати згадану вище неконсистентність різних критеріїв стратифікації в Україні, і забезпечити вищу об'єктивність через сукупний вплив різних видів капіталу на визначену позицію агента в суспільстві.

Математично процедуру виділення основних страт за такою методологією можна реалізувати через використання методів багатовимірної статистики, а зокрема, кластерного аналізу. Тим більше, що вже є досвід ефективного використання кластерного аналізу для дослідження стратифікаційної структури. Використовували кластерний аналіз чеські дослідники П. Махонін та М. Тучек, для аналізу трансформації соціальної структури Чехії в 80-90-і рр. ХХ століття [143]. Для дослідження стратифікаційних процесів перехідних суспільств процедуру кластерного аналізу застосовували російські соціологи О. Шкаратан та Н.Сергеев при виділенні реальних груп, що утворюють соціальну структуру російського суспільства [105]. В Україні кластерний аналіз був використаний С.Макеєвим при дослідженні структури розподілу життєвих шансів та можливостей [68].

Суть кластерного аналізу полягає в тому, що за допомогою попередньо заданих змінних формуються групи випадків. Під випадками розуміються окремі особистості (респонденти) або будь-які інші об'єкти. Члени однієї групи (одного кластеру) повинні володіти подібними проявами змінних, а члени різних груп – різними. За допомогою кластерного аналізу здійснюється групування випадків за близькістю розміщення в n-вимірному просторі, де кожна вісь задає певну змінну [18, с.385-387]. Завдання кластер-аналізу полягає в з'ясуванні на основі емпіричних даних, наскільки досліджувані елементи «групується» або розподіляються на ізольовані «скупчення», «кластери» [51, с.467]. Тобто, за допомогою цього аналізу ми отримуємо природній розподіл досліджуваної сукупності на кластери, прошарки, який позбавлений суб'єктивізму дослідника. А основною метою кластерного аналізу є виділення

груп однорідних об'єктів, проте самі групи є відмінними між собою.

Іншою проблемою, щодо об'єктивності виділення прошарків, є проблема відбору критеріїв, за якими визначатиметься позиція індивіда. На мікрорівні проблема зводиться, фактично, до правильності вибору індикаторів, за якими визначатиметься позиція агента в певній площині нерівності. На мезорівні проблема полягає у виборі найважливіших площин нерівності, що утворюють конкретне силове поле нерівності, а на макрорівні – силових полів, що утворюють простір нерівності.

Отже, на даному етапі розвитку соціологічної науки та техніки реалізувати дослідження сукупного впливу всіх без винятку критеріїв нерівності на позицію індивіда в соціумі неможливо, до того ж кластерний аналіз не може проводитись на надто великій кількості ознак класифікації. Тому, потрібно відбирати найбільш пріоритетні, найважливіші, і саме тут може проявитись суб'єктивізм дослідника. Щодо усунення суб'єктивного впливу дослідника при відборі таких критеріїв, ми бачимо такі основні шляхи: через проведення експертного опитування, стосовно того, які критерії стратифікації на даному етапі розвитку соціуму слід вважати основними; або використання таких математичних методів як ентропійний аналіз, дискримінантний аналіз тощо. Зокрема, ентропійний аналіз допомагає виявити з великої сукупності ознак (соціальних властивостей), що характеризують індивіда, ті, які найбільш різко диференціюють певну сукупність, тобто виділити найбільш і найменш значущі ознаки, на основі яких можна сконструювати соціальні групи, які будуть в найбільшій мірі відрізнятися одна від одної. Він може використовуватись для вирішення завдання виділення груп на основі соціальних критеріїв, що є базовими в даному суспільстві. Використання цього методу було запропоноване російськими вченими при проведенні в 1999 році дослідження з метою побудови типології реальних соціальних прошарків в сучасному російському суспільстві [104; 105].

Використання дискримінантного аналізу дозволяє виділити змінні (критерії стратифікації), які найбільше розбивають досліджувану сукупність на задані групи. Недоліком використання цього виду аналізу, є, власне, необхідність наперед виділити певні групи, що не завжди можна зробити об'єктивно. Проте, теоретичне припущення домінування певного критерію стратифікації у суспільстві дозволяє використовувати цей критерій для виділення попередніх груп класифікації. Якщо розглядати процеси стратифікації як трансформацію всіх форм нерівності до якоїсь однієї (наприклад, трансформацію всіх форм капіталу в економічний капітал), ми також можемо використовувати такий критерій стратифікації для попередньої класифікації (наприклад, виділення доходних чи майнових груп тощо). Подальший аналіз диференціюючого впливу (дискримінантний аналіз) у розподілі на такі попередньо задані групи інших критеріїв стратифікації буде досить об'єктивною методикою.

Не слід забувати про проблему щирості відповідей респондентів на запитання статусного характеру. Наприклад, на запитання про особистий дохід респонденти часто схильні давати

нещирі відповіді. Крім цього, в умовах «тінізації» економіки в сучасному українському суспільстві неофіційні статусні активи індивідів можуть бути досить великими. Тому, при побудові простору нерівності як теоретичної моделі стратифікації суспільства, ми пропонуємо доповнювати об'єктивні площини нерівності (прямі заміри) суб'єктивними (самооцінками). Сукупний вплив площин нерівності різного методологічного характеру, на нашу думку, дозволить дещо усунути згадану вище проблему нещирості відповідей.

Існує також питання обґрунтування об'єктивності виділених кластерів. Загалом, саму вибірку з унімодального розподілу можна розглядати як «природній», «реальний» кластер. Застосувавши до неї будь-який алгоритм класифікації («форель», «ближнього сусіда» і т.п.), ми можемо отримати розбиття на кластери, які можуть бути «нереальним», оскільки відображатимуть, в першу чергу, властивості алгоритму. Критерієм реальності виділених кластерів може слугувати також співпадіння результатів у повторних дослідженнях, але це тривалий процес. Критерієм, що оцінює «реальність» кластерів, виділених за допомогою певного алгоритму класифікації, одночасно із застосуванням цього алгоритму, слід вважати критерій стійкості. Оскільки, значення ознак завжди вимірюються з похибками, то «реальне» розбиття повинно бути стійким (тобто не змінюватись або змінюватись слабо) при малих відхиленнях початкових даних. Алгоритмів класифікації існує нескінченно багато, і «реальне» розбиття має бути стійким при переході до іншого алгоритму. Іншими словами, якщо «реальне» розбиття є можливим, то воно знаходиться за допомогою будь-якого алгоритму автоматичної класифікації. Отже, критерієм природності класифікації може служити збіг результатів роботи двох відмінних алгоритмів, наприклад, «ближнього сусіда» і «дальнього сусіда» тощо [74, с.38-39].

Як ми вже зазначали, однією з переваг використання багатовимірної методології стратифікації суспільства в межах кількісної парадигми, є можливість побудови та застосування математичних моделей, розрахунку різноманітних кількісних показників, що характеризуватимуть інтегральну позицію прошарків у стратифікаційному просторі, їхні стратифікаційні профілі, дистанцію між прошарками, міру впливу різноманітних ресурсів на структурування соціальних груп тощо.

Як приклад можливостей кількісного аналізу стратифікаційної структури суспільства при багатовимірному підході, наведемо математичну модель соціальної ієрархії, запропоновану російським дослідником Г. Угольницьким [97, с.16-17]. На його думку, з погляду математичного моделювання, теорія соціального простору П. Бурдьє (або, принаймні, її фрагменти) є концептуальною моделлю, що допускає математичну формалізацію з подальшим аналітичним дослідженням одержаної формальної моделі та інтерпретацією результатів такого дослідження в соціологічних термінах. Розглянемо математичну інтерпретацію та кількісні параметри деяких елементів соціальної позиції, запропоновані цим автором.

Загалом соціальну позицію, згідно Г. Угольницького можна розглядати як точку (вектор) на площині: у концентрованому вигляді соціальна позиція характеризує владу в суспільстві, якою наділений агент, що займає цю позицію.

Відповідно, соціальний ранг – довжина проекції соціальної позиції на одну з координатних осей, що відповідають полям соціального простору. Таким чином, соціальна позиція як точка на площині $P = (x, y)$ має ранги (координати) x і y (компоненти вектора), що окремо характеризують вплив (капітал) агента у відповідних полях. Соціальний статус – це потенціал влади, що приписується позиції з врахуванням суб'єктивних суспільних оцінок величини влади (рангів) в окремих полях. Угольницький вводить також поняття радіусу та обсягу влади. Радіус влади (як довжина вектора соціальної позиції) характеризує «спеціалізованість» соціальної позиції: його величина є тим більшою, чим більш виражений соціальний капітал індивіда в деякому полі в порівнянні з рештою полів. Обсяг влади, навпаки, є характеристикою «стійкості» соціальної позиції: він великий для тих позицій, соціальний капітал власників яких рівномірно розподілений в різних полях.

Розроблені Г. Угольницьким математичні моделі наведені в Додатку Ж. Зазначимо, що математична модель соціальної ієрархії Г. Угольницького може бути застосована в межах нашої теоретичної моделі простору нерівності та опрацьованої методології дослідження соціальної структури.

Розроблена методологія багатовимірного аналізу соціальної стратифікації дає можливість використовувати й інші математичні процедури для аналізу об'єктивних соціальних структур. Наприклад, для умовного ранжування виділених кластерів ми пропонуємо використовувати інтегральний стратифікаційний індекс. Розрахунок такого індексу проводиться в два етапи. Спочатку потрібно обчислити середній показник володіння ресурсом за кожним критерієм стратифікації:

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i \cdot i}{n} \quad (2.1)$$

де, \bar{X} – середнє значення володіння ресурсом за критерієм стратифікації;

i – числове значення щабля порядкової шкали, за якою вимірюється критерій;

x_i – частка респондентів, що володіють ресурсом на рівні i ;

n - розмірність порядкової шкали, за якою вимірюється критерій (для всіх критеріїв розмірність шкал має бути однаковою).

Далі обчислення інтегрального стратифікаційного індексу полягає в обчисленні середнього зваженого з отриманих середніх значень володіння ресурсом за кожним критерієм стратифікації:

$$ISI = \frac{\sum_{j=1}^m \bar{X}_j \cdot w_j}{m} \quad (2.2)$$

де, ISI – інтегральний стратифікаційний індекс;

\bar{X}_j – середнє значення володіння ресурсом за критерієм стратифікації j ;

w_j – ваговий коефіцієнт важливості критерію стратифікації j ;

m – кількість критеріїв стратифікації.

Зручність використання такого індексу для ранжування прошарків полягає в тому, що для кожного кластеру буде отриманий одномірний інтегральний соціальний показник, який відобразатиме усереднене значення всіх критеріїв стратифікації, враховуючи їхню важливість у стратифікаційних процесах.

При використанні багатовимірної методології для аналізу об'єктивних соціальних структур важливим показником стратифікаційних процесів є рівень консистентності статусних позицій індивідів. Для дослідження рівня консистентності статусних позицій конкретного респондента ми пропонуємо використовувати одну з статистичних мір варіації, а саме дисперсію:

$$D = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n} \quad (2.3)$$

де, x_i – рівень статусної позиції індивіда за одним з критеріїв стратифікації;

\bar{x} – середнє арифметичне з рівнів статусних позицій індивіда за всіма показниками.

Відповідно, чим вищим є отриманий показник дисперсії, тим неконсистентнішими є статусні позиції, що займає конкретний індивід. Статусні позиції є повністю узгодженими, коли дисперсія рівна нулю.

Отже, дана методологічна модель структурування суспільства дозволяє аналізувати стратифікаційну структуру на об'єктивному рівні та дає широкі можливості для застосування різноманітних інструментів кількісного аналізу. Але, як ми вже зазначали, проблеми вивчення та розуміння соціальної структури суспільства завжди були одними з ключових питань соціології, тому напрацьована велика кількість теоретичних концепцій та парадигм, сформовано багато наукових шкіл та напрямків. А ускладнення стратифікаційних процесів у сучасних суспільствах дають підстави для припущення, що лише синтез різноманітних теоретичних, методологічних концепцій та міждисциплінарний підхід дозволить більш змістовно досліджувати складні соціальні системи. Зокрема, російський соціолог В. Ядов, аналізуючи цю проблему та виходячи з теоретичного огляду здійсненого Ч. Камі та Н. Гросом, виділяє ряд стратегій суміщення різноманітних теоретичних підходів у соціологічних дослідженнях, які вже сформувались у сучасній соціологічній думці:

- «компліментарний» підхід (Дж. Гурвіч) – при поясненні певних соціальних процесів, явищ тощо, різні теоретичні підходи виступають як взаємодоповнюючі пояснення досліджуваної проблеми;

- «аналітичне теоретизування» (Дж. Тернер) – рух від «цікавої філософії» і фактів, що спостерігаються до «сенсифікуючих узагальнень», який передбачає використання будь-яких теорій, що підходять для аналізу проблеми;

- використання універсального дослідницького інструменту – побудова універсальних дослідницьких прийомів на основі різноманітних теорій, що пояснюють проблему (методологія аналізу полів та капіталів П. Бурдьє, принцип ІНІО П. Штомпки);

- інтегральні соціологічні теорії – внутрішньо чіткі концепції, які враховують динамізм сучасних соціальних процесів та інтегрують різноманітні теоретичні підходи. Це сучасні соціологічні теорії, що інтегрують мікро- та макropідходи, системно-структурні та діяльнісно-феноменологічні підходи (П. Бурдьє, Дж. Александер, М. Арчер, Е. Гіденс, М. Кастельс, А. Турен, П. Штомпка, Т. Бернса та ін.) [107, с. 79-82].

Повністю погоджуючись з науковою позицією В. Ядова, ми вважаємо, що оптимальне дослідження стратифікаційної структури будь-якого суспільства має бути побудоване на теоретико-методологічній та методичній основі, яка синтезує різні підходи. Зокрема, оптимальним видається поєднання кількісної та якісної парадигм соціологічних досліджень. Теоретичною базою такого методологічного поєднання, на нашу думку, можуть бути сучасні синтетичні теорії, які виходять з позицій дуальності соціальної структури та, умовно, об'єднуються в структурно-діяльнісний напрямок. Серед напрацьованих в цьому напрямку теоретичних схем найкраще інтегративну функцію кількісної та якісної парадигм може виконати теорія французького суспільствознавця П. Бурдьє. Свою теоретичну концепцію П. Бурдьє називає *constructivist structuralism* або *structuralist constructivism*. Під поняттям структуралізму він розуміє процес виявлення в самій соціальній системі (а не тільки в символічних системах, мові, міфах і т.д.) об'єктивних структур, незалежних від свідомості та очікувань індивідів. Під конструктивізмом Бурдьє розуміє визнання соціогенезу, в якому беруть участь, з одного боку, моделі сприйняття, мислення та поведінки, що становлять габітус, а з другого боку, соціальні структури, зокрема поля і групи, особливо ті, які прийнято називати соціальними класами. У своїй концепції П. Бурдьє робить спробу довести діалектичний зв'язок об'єктивізму і суб'єктивізму. Він наголошує, «якщо об'єктивні структури складають основу суб'єктивних уявлень і регулюють взаємодії суб'єктів, то і суб'єктивні уявлення відіграють певну роль в постійних індивідуальних і колективних зіткненнях, спрямованих на трансформацію або підтримку даних структур» [113, с.123, 128]. Єдність об'єктивних та суб'єктивних структур пояснюється тим, що агенти, які займають подібні або сусідні позиції, знаходяться в схожих умовах та мають всі шанси володіти схожими диспозиціями і інтересами,

а отже, продукувати подібні практики. Уявлення агентів змінюються залежно від їхньої позиції (і пов'язаних з нею інтересів) і від габітусу, взятого як система схем сприйняття і оцінювання, як когнітивні структури, як структури, які агенти одержують та розвивають в ході їхнього тривалого досвіду в певній позиції в соціальному світі. З одного боку, об'єктивні структури, які конструює соціолог в рамках об'єктивізму, нівелюють суб'єктивні уявлення агентів, але з іншого, лежать в їхній основі та містять структурний примус, який впливає на взаємодії. Ці уявлення повинні бути засвоєні для індивідуальної або колективної повсякденної боротьби, що націлена на трансформацію або збереження об'єктивних структур. Це означає, що обидва підходи – об'єктивістський та суб'єктивістський – знаходяться в діалектичному зв'язку.

Пропонована вище методологія передбачає аналіз стратифікаційної структури суспільства з позицій об'єктивізму в межах градаційного стратифікаційного підходу та з використанням кількісної парадигми соціологічних досліджень. В межах синтезованого структурно-діяльнісного підходу аналізу соціальної структури пропонована методологія може стати універсальним інструментом виділення об'єктивних соціальних структур.

Якщо говорити про суб'єктивні структури, то П. Бурдьє пропонує поняття габітусу. Габітус є одночасно системою схем: 1) продукування практик та 2) сприйняття і оцінювання практик [113, с.133]. Тому, щоб методологія побудована на теорії «подвійності структури» мала завершений вигляд, потрібно дослідити ще й діяльнісний аспект. А саме, як агенти, що знаходяться в певних об'єктивних соціальних позиціях, конструюють сприйняття соціального світу і відповідно до цього будують свої соціальні практики, оцінюють практики інших акторів. Тобто, потрібно здійснити аналіз конструктивісько-діяльнісного аспекту, рівень габітулізації для агентів, що посідають певні об'єктивні позиції в соціальній структурі суспільства. Безперечно, певні загальні моменти в даному руслі можна дослідити вже в ході кількісних соціологічних досліджень. Проте, для глибокого аналізу пропонується проведення якісних досліджень (наприклад, фокус-групи або глибинного інтерв'ю), у якому вивчатимуться агенти з кожної з виділених об'єктивних соціальних прошарків. Якісне дослідження дасть змогу більш тонко та гнучко дослідити всі прояви габітусу для акторів з кожного прошарку.

Отже, пропонована методологія аналізу об'єктивних стратифікаційних структур сучасного українського суспільства має ряд переваг, які, на нашу думку, особливо суттєві в умовах трансформації:

- можливість враховувати вплив різноманітних ресурсів (критеріїв стратифікації) при визначенні соціальної позиції індивіда, тим самим усувається ефект «несумісності» критеріїв та відсутність домінантної системи стратифікації;
- можливість комплексного стратифікаційного аналізу на різних рівнях нерівності (мікро-, мезо- та макро рівні);
- можливість розрахунку інтегральних соціологічних індексів (з використанням вагових

коефіцієнтів), які будуть більш об'єктивно характеризувати реальний соціальний статус агента (групи) в суспільстві;

- визначення реальних стратифікаційно-просторових дистанцій між основними стратами суспільства;
- можливість використання математичних моделей для аналізу стратифікаційних процесів;
- використання статистичних методів аналізу ресурсної структури соціальних прошарків, розподілу ресурсів та капіталів по стратифікаційній ієрархії, міру структуруючого значення кожного ресурсу тощо;
- можливість перевірки надійності та валідності результатів вимірювання (виділення прошарків) без повторного вимірювання тощо;
- можливість використання пропонованої методології як універсального методологічного інструменту для виділення об'єктивних соціальних структур, в межах синтезованих соціологічних досліджень, побудованих на структурно-діяльнісній парадигмі;
- можливість використання виділених прошарків (об'єктивних одиниць стратифікаційної структури) як об'єктів для глибшого аналізу іншими методами та при застосуванні інших методологічних підходів (наприклад, використання якісної парадигми) тощо.

Суспільство трансформаційного типу потребує перетворень практично у всіх його сферах та підсистемах. Великого значення при таких змінах набувають нововведення різного характеру. На нашу думку, ефективним нововведенням комплексного характеру в сучасному українському суспільстві буде впровадження в суспільно-наукову практику адекватної до перехідних умов методології дослідження соціальної структури суспільства як «національної» методики дослідження стратифікаційної структури. Результати отримані від застосування «національної» методики дослідження стратифікації суспільства можуть слугувати інформаційною базою даних для програм державної соціальної політики. Зокрема, для реалізації соціальної допомоги певним прошаркам населення, оптимізації соціально-економічного розвитку, для сприяння та реалізації програм розвитку підприємництва, для управління процесами трудової мобільності, для створення нових робочих місць, сприяння процесам формування повноцінного середнього класу тощо [87, с.256-257].

Розроблена багатовимірна методологія аналізу суспільства, може слугувати прототипом такої «національної» моделі стратифікації. Технологічність цієї моделі стратифікації полягає в тому, що її можна застосовувати в таких різновидах соціоінженерної діяльності як соціодіагностика, соціальний моніторинг, оціночні соціологічні дослідження тощо.

Висновки до 2 розділу

У цьому розділі проведено аналіз різноманітних критеріїв, які стратифікують суспільство. Наголошується на їхній багатоманітності в будь-якому суспільстві, на змінному характері (ступінь важливості в різні історичні моменти часу), функції домінування зі здатністю формувати певну стратифікаційну систему тощо. Наведена детальна характеристика основних критеріїв стратифікації, проаналізовано їхні основні форми, ресурсні складові, можливі емпіричні показники тощо.

Як окремий підхід вивчення стратифікаційної структури суспільства виділяється багатокритеріальний стратифікаційний аналіз. Наведені теоретичні положення щодо багатовимірного структурування суспільства напрацьовані в межах різних теоретико-методологічних напрямків теорії стратифікації. Проаналізовано історію та особливості використання багатовимірних стратифікаційних методик в емпіричних дослідженнях, що проводились в США та Європі з 20-х років XX століття.

Як теоретична модель багатокритеріальної стратифікації суспільства визначено поняття соціального простору нерівності, виділені соціальні поля, як його основні складові елементи, визначена їхня структура, окреслені взаємозв'язки між різними полями в межах соціального простору, вивчені принципи перерозподілу ресурсів та позиціонування індивідів у суспільстві як у багатовимірному соціальному просторі. Як основний критерій стратифікації, при багатовимірному просторовому баченні суспільства, розглядається категорія капіталу. Проаналізовано основні його форми та видова представленість у сучасних суспільствах, основні канали отримання та передачі, здатність різних видів капіталу до взаємної трансформації тощо.

На основі здійсненого теоретичного аналізу запропонована авторська модель (методика) багатовимірного градаційного стратифікаційного аналізу сучасного українського суспільства на емпіричному рівні. Ця модель характеризується трьохрівневою структурою аналізу стратифікації соціуму: макрорівень (рівень простору нерівності), мезорівень (рівень поля нерівності) та мікрорівень (рівень площини нерівності). Наведено структуру моделі, операціоналізовано емпіричні показники критеріїв нерівності, що передбачені цією стратифікаційною схемою. Визначено методологічні та методичні принципи застосування моделі, окреслені її переваги для аналізу сучасного українського суспільства, напрямки можливого застосування з позицій соціальної практики.

РОЗДІЛ 3

КОНКРЕТНО-СОЦІОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ СТРУКТУРНИХ ТА ДИНАМІЧНИХ АСПЕКТІВ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

3.1. Позичіонування населення у просторі нерівності регіону

В умовах трансформації українського суспільства, утворення нових соціальних інститутів, в період структурної перебудови економіки, формування ринкової системи, розвитку демократії тощо, важливою проблемою у вивченні сучасного українського суспільства є проблема соціальної стратифікації населення.

Традиційно у суспільстві перехідного типу весь простір соціальної стратифікації визначається практично одним показником, а саме матеріальним (капітал, дохід, власність) при різкому зменшенні компенсаторних функцій інших критеріїв соціальної диференціації. Тому виділення об'єктивних соціальних прошарків та аналіз тенденцій змін в стратифікаційній структурі, здійснюються в Україні переважно на основі різноманітних економічних критеріїв стратифікації.

Спроби застосування сучасних класових схем (Дж. Голдторпа, Е. Райта) як основи об'єктивного соціально-класового аналізу пострадянської України, виявилися досить вдалими, хоча виникає чимало невідповідностей, внаслідок різної міри узгодженості соціально-статусних характеристики одних і тих же позицій зайнятості.

Український соціолог О. Куценко вважає, що в трансформаційному суспільстві переважає стан декомпозиції. Ця декомпозиція, як ми вже зазначали, сильно проявляється в стратифікаційній структурі суспільства, тому в методології досліджень важливого значення набуває кластерне бачення суспільства [62, с.22].

На нашу думку, в умовах трансформації суспільства не слід відкидати компенсаторні функції різноманітних критеріїв стратифікації при виділенні елементів соціальної структури. Кожен критерій має свою міру важливості щодо збільшення життєвих шансів індивідів у досягненні певної соціальної позиції. Тому, найоптимальнішими для вивчення об'єктивної стратифікаційної структури трансформаційного суспільства будуть багатовимірні методики.

3.1.1. Емпірична фіксація стратифікаційних прошарків регіону. Багатовимірний стратифікаційний підхід був використаний у соціологічних дослідженнях, проведених соціологічною лабораторією кафедри соціології ЛНУ імені Івана Франка у 2002 та 2003 роках у м. Львові¹, які слід розглядати як попередню апробацію, що передувала розробці методології та

Примітка. Дослідження проводились методом особистого інтерв'ю по домогосподарствах. Обсяг вибіркової сукупності становив 600 осіб працездатного віку. Тип вибірки – багатошаблева, ймовірнісна, районована вибірка з використанням маршрутного методу та квот на останньому шаблі відбору респондентів. Вибірка є

реалізації основного дослідження.

Одним із основних завдань досліджень 2002 та 2003 років було виділення стратифікаційних прошарків населення міста, використовуючи багатовимірний принцип побудови стратифікаційної ієрархії. Для виділення прошарків, соціальну стратифікацію, у відповідності до теорій П. Сорокіна та П. Бурдьє, розглядали як нерівномірне розміщення індивідів у так званому «просторі нерівності». Простір нерівності - це n-вимірний простір, кожна вісь якого відображає певний вид нерівності, що існує в суспільстві. Близькість розміщення індивідів в такому просторі означає їх належність до однієї стратифікаційної групи. У вище зазначених дослідженнях ми оперували трьохвимірним «простором нерівності», вісями якого були: особистий середньомісячний дохід індивіда, його владний адміністративний статус та рівень освіти. Респонденти визначали своє місце на кожній з осей даного «простору нерівності» на запропонованій шкалі (5-ти шаблеві шкали). Виділення основних стратифікаційних прошарків здійснювалось за допомогою ієрархічного кластерного аналізу.

У результаті аналізу отриманих даних у 2002 році було виділено 8 основних кластерів (стратифікаційних груп), а в 2003 – 6 страт, що утворюють структуру населення м. Львова. Для кожного кластеру (прошарку) по кожній змінній «простору нерівності» (особистий середньомісячний дохід, владний адміністративний статус та рівень освіти) був обчислений індекс, як середнє арифметичне значення досліджуваного показника. А шляхом обчислення середнього арифметичного з отриманих індексів за кожним критерієм нерівності, отримали загальний стратифікаційний індекс для кожного кластеру, за яким виділені стратифікаційні групи були вибудовані в ієрархію (див. табл. 3.1).

Таблиця 3.1.

Стратифікаційні прошарки населення м. Львова у 2002-2003рр.

| Стратифікаційні прошарки | Владний індекс | Освітній індекс | Доходний індекс | Загальний стратифікаційний індекс | Частка прошарку в структурі населення м. Львова, у % |
|--|----------------|-----------------|-----------------|-----------------------------------|--|
| 2002 рік | | | | | |
| 1). «Вищий та середній класичний прошарки» | 4,4 | 3,9 | 4,4 | 4,2 | 6,5 |
| 2). «Спеціалісти» | 4,1 | 4 | 2,4 | 3,5 | 24 |
| 3). «Малі підприємці та керівники» | 5 | 2,8 | 2,4 | 3,4 | 1,9 |
| 4). «Багаті кваліфіковані робітники» | 1,7 | 3,1 | 5 | 3,3 | 1,2 |
| 5). «Український середній прошарок» | 3,3 | 2,9 | 3 | 3,1 | 4,9 |
| 6). «Не адаптовані спеціалісти» | 1,7 | 3,6 | 2,7 | 2,7 | 11,2 |
| 7). «Базовий | 1,9 | 2,4 | 2,4 | 2,3 | 24,5 |

репрезентативною, задана помилка репрезентативності $\pm 4\%$. Інформацію отриману в ході дослідження опрацьовано на ПК за допомогою пакетів прикладних програм OCA, SPSS 11.0 та MS Excel.

| | | | | | |
|--|-----|-----|-----|-----|------|
| прошарок» | | | | | |
| 8). «Нижчий прошарок» | 1 | 2,8 | 1,2 | 1,7 | 25,8 |
| 2003 рік | | | | | |
| 1). «Вищий та середній класичний прошарки» | 4,4 | 4 | 4,2 | 4,2 | 9,1 |
| 2). «Спеціалісти» | 4,2 | 4 | 2,5 | 3,6 | 23,4 |
| 3). «Багаті кваліфіковані робітники» | 1,6 | 2,8 | 4,4 | 2,9 | 2,4 |
| 4). «Базовий прошарок» | 2,5 | 3 | 2,3 | 2,6 | 21 |
| 5). «Не адаптовані спеціалісти» | 1,1 | 4 | 1,4 | 2,2 | 17,8 |
| 6). «Нижчий прошарок» | 1 | 2,3 | 1,3 | 1,5 | 26,4 |

Наведемо соціальний портрет стратифікаційних прошарків за основними критеріями, що враховувались при їхньому виділенні.

«Вищий прошарок та середній класичний». Ця група за своїми соціальними характеристиками є найближчою до класичних вищого та середнього класів. По-перше, тому що її складають відносно високозабезпечені люди: більшість опитаних вказали на дохід 601-999 грн.(63,2% в 2002р., 76% в 2003р.) та більше 1000 грн.(36,8% в 2002р., 24% в 2003р.) Щодо місця в ієрархії розподілу адміністративної влади, то близько половини представників страти є керівниками (50% в 2002р., 46% в 2003р.), а решта переважно відносять себе до спеціалістів з вищою освітою (42,1% в 2002р., 50% в 2003р. Щодо рівня освіти, то розподіл респондентів є наступним: вища або незакінчена вища освіта - 89,5% в 2002р., 76% в 2003р., вчений ступінь - 2,6% в 2002р., 10% в 2003р., професійно-технічну (середню спеціальну) освіту - 7,9% в 2002р., 14% в 2003р.

«Спеціалісти». Кістяком цієї стратифікаційної групи є індивіди, які у сфері розподілу адміністративної влади ідентифікували себе як висококваліфіковані спеціалісти (82,3% в 2002р., 79,8% в 2003р.) Практично всі представники мають вищу освіту (90,8% в 2002р., 86,8% в 2003р.), а їхній особистий середньомісячний дохід коливається в межах 150-350 грн. (51,1% в 2002р., 34,9% в 2003р.), 351-600 грн. (44% в 2002р., 57,4% в 2003р.)

«Малі підприємці та керівники». Даний прошарок був виявлений лише в 2002 році. За сферою зайнятості учасники даної страти розподілялись наступним чином: 36,4% - це підприємці в сфері торгівлі або послуг, 27,3% - керівники підрозділів підприємств, організацій, тощо, 18,2 % - керівники вищої ланки. Очевидно, що всі респонденти з цієї групи у владній адміністративній ієрархії поставили себе на найвищу позицію (керівник). Дохід, що отримували індивіди цього прошарку становив 150-350 грн. для 54,5% і 360-600грн. для 45,5%. Більшість членів групи має середню спеціальну освіту (81,8%) і лише незначна частка (18,2%) – загальну середню.

«Багаті кваліфіковані робітники». Ця група потрапила в середину стратифікаційної

ієрархії в основному завдяки величині доходу її представників. Всі члени даної страти в 2002 році вказали на особистий середньомісячний дохід більше 1000 грн. В 2003 році таких було менше – 38,5%, решта (61,5%) отримували доходи розміром 601-999грн. Великий дохід представники даної групи отримують, незважаючи на низьке становище у адміністративній владній ієрархії: 71,4% і 61,5% в 2002 та в 2003 роках відповідно ідентифікували себе як підлегли (робітники), а решта з економічно незайнятими. Отже, можна припустити, що основу даної страти складають люди, що виїжджають на заробітчанство за кордон. Освіта в переважній більшості представників - середня спеціальна.

«Український середній прошарок». Дана група теж була виявлена лише в 2002 році та отримала таку назву, оскільки практично всі її члени займали середню позицію на кожній з осей трьохвимірного “простору нерівності”. Зокрема, 89,7% людей отримували щомісячний дохід в розмірі 351-600 грн., який можна було вважати середнім на початку 2000 років в Україні. У владній адміністративній ієрархії теж більшість знаходилось посередині – 72,4% віднесли себе до допоміжного та обслуговуючого персоналу (помічники, секретарі, технологи, тощо). На шкалі рівня освіти практично всі також займали середню позицію – 93,1% опитаних отримали середню спеціальну освіту.

«Неадаптовані спеціалісти». Цей прошарок назвали так, оскільки в нього увійшли індивіди, які займали найнижчі позиції в ієрархії розподілу адміністративної влади та впливу (68,2% в 2002р. та 10,2% в 2003 р. вказали на те, що вони є кваліфікованими або некваліфікованими робітниками, тобто підлеглими). В 2002 р. 31,8% опитаних респондентів цього прошарку, а в 2003 р. 89,8% взагалі виявились економічно неактивними категоріями населення. При тому, що більшість мали високий рівень освіти, а отже і кваліфікації: частка людей з вищою освітою - 57,6% і 96,9% в 2002 і 2003 роках відповідно. Тобто, можна зробити висновок, що це люди, які в суспільстві трансформаційного типу не змогли знайти місце праці адекватне своїй професійно-освітній кваліфікації. У 2002 р. 51,5% опитаних з цієї групи вказали на дохід розміром 351-666 грн., 39,4% на дохід в межах 150-350 грн., а 9,1% заробляли 601-999грн. У 2003 році доходи представників «неадаптованих спеціалістів» дещо знизились, і становили менше 150 грн. для 67,3% опитаних, 151-350грн. для 26,5%, а дохід розміром 351-666 грн. мали лише 6,1% респондентів з цієї групи. Така тенденція і спричинила зміщення в 2003 р. на нижчі позиції цієї страти в загальній стратифікаційній ієрархії за загальним стратифікаційним індексом у порівнянні з 2003 р.

«Базовий прошарок». Даний прошарок є найбільшим в стратифікаційній структурі населення, і його представники мають відносно низьке становище практично у всіх полях нерівності. Тому, ми його і назвали «базовим» за аналогією з підходом російського соціолога Т. Заславської [39]. Рівень їхнього доходу складав в основному 150-350 грн. Такий дохід отримували 69,4% респондентів у 2002р. та 52,6% у 2003р. Щодо владної позиції, то в 2002р. -

41,7% займали позицію допоміжного і обслуговуючого персоналу, а 55,6% - позицію підлеглого. У 2003 р. були виявленні практично такі ж пропорції за цим показником - 44,8% ідентифікували себе як обслуговуючий та допоміжний персонал, 54,3%, як кваліфіковані та некваліфіковані робітники (підлегли).

Освітній ценз прошарку в динаміці 2002-2003 років теж залишається відносно сталим. У 2002р.: 0,7% - неповна середня, 25% - загальна повна середня, 55,6% - середня спеціальна, професійно-технічна освіта, 18,8% - вища, незакінчена вища. У 2003р.: 13,8% - загальна повна середня, 74,1% - середня спеціальна, професійно-технічна освіта, 12,1% - вища, незакінчена вища.

«Нижчий прошарок». Стратифікаційний прошарок, який є теж досить вагомим в структурі регіону. Це переважно пенсіонери, студенти, учні та безробітні, тобто всі ті, хто в сучасних умовах займає маргінальну позицію. Цей прошарок займав найнижчу позицію в стратифікаційній ієрархії в основному за рахунок дуже низьких показників по двох осях «простору нерівності»: особистого доходу і владного адміністративного статусу. Так, практично всі у владній ієрархії займають найнижчу, навіть маргінальну позицію – вони є економічно незайнятими категоріями населення (2002р – 100%, 2003р. – 98,6%). Дохід в більшості у цій групі складав менше 150 грн. на місяць (81,6% в 2002р., 76% в 2003р.) За освітнім ж критерієм не простежується чіткий склад групи.

Отже, порівнюючи результати досліджень отримані в 2002 та в 2003 роках, можна говорити про наявність в структурі населення м.Львова мінімум шести сталих прошарків виділених за багатовимірною методикою на основі критеріїв особистого доходу, адміністративної влади та рівня освіти. Особливо це стосується статистично значимих, великих прошарків суспільства, таких як: «спеціалісти», «базовий прошарок», «неадаптовані спеціалісти» та «нижчий прошарок». Виділені «вищий та середній класичний прошарки» і «багаті кваліфіковані робітники», хоча і не є достатньо великими, проте наявність їх в структурі населення і в 2002 і в 2003 роках дає підстави вважати їх сталими елементами стратифікаційної структури міста. Щодо виділених в 2002 році страт «малі підприємці та керівники» і «український середній прошарок», то їхню відсутність в стратифікаційній структурі 2003 року можна пояснити їх незначною статистичною значимістю, а також похибкою вибірки (на рівні 4%). Крім того, як було зазначено вище, стратифікаційна структура українського суспільства все ще трансформується та характеризується формуванням нових прошарків.

У лютому-березні 2006 року на базі соціологічної лабораторії кафедри соціології Львівського національного університету імені Івана Франка та Львівської обласної громадської організації «Агенція «Освітня» нами було проведено соціологічне дослідження з виділення стратифікаційних прошарків населення міста Львова та їхнього подальшого соціологічного

аналізу (див. Додаток 3, рис. 3.1)¹. Дослідження було реалізоване завдяки багатовимірній методології, запропонованій авторами в даній роботі.

Як і в дослідженнях 2002 та 2003 року, ми розглядали стратифікацію як нерівномірне розміщення індивідів у багатовимірному просторі нерівності. Але в порівнянні з попередніми дослідженнями була використана складніша структура самого «простору нерівності» (див. Розділ 2, рис. 2.1). Загалом виділення основних прошарків населення м. Львова базувалося на п'ятнадцяти об'єктивних та суб'єктивних критеріях, операціоналізованих у відповідні емпіричні показники (див. Додаток Е).

Виділення прошарків здійснювалось на основі кластерного аналізу. Оскільки, для великої кількості показників процедура кластерного аналізу дає ненадійні результати, потрібно було певним чином скоротити кількість показників, за якими виділялись кластери. Їхнє скорочення здійснювалось через «трансформацію» кожного трьохвимірного поля нерівності в одновимірну вісь шляхом обчислення середнього арифметичного (індексу) з позицій, що посідає індивід за кожним критерієм для кожного соціального поля нерівності. Розраховане середньоарифметичне значення (індекс), фактично, є показником рівня капіталу, яким володіє індивід в кожному соціальному полі нерівності. Таким чином, був отриманий п'ятивимірний простір нерівності, що складається з осей владного, економічного, культурного, соціального та символічного капіталу.

Отже, виділення основних прошарків міста здійснювалось за допомогою ієрархічного кластерного аналізу в сконструйованому п'ятивимірному просторі нерівності. Як дистанційна міра була використана формула квадрату евклідової відстані між точками x та y (дана міра надає більшої ваги більш віддаленим один від одного об'єктам):

$$dist = \sum_{i=1}^n (x_i - y_i)^2$$

Об'єднання всіх випадків у кластери здійснювалось за допомогою методу «зв'язок всередині групи» (Average Linkage (Within Group)). Цей метод передбачає, що дистанція між двома кластерами визначається на основі всіх можливих пар випадків, що належать обом кластерам, при цьому, враховуються також пари випадків, що утворюються всередині кластерів.

На основі отриманих даних було проведено ряд розрахунків з різною кількістю кластерів, а також оцінка оптимального розбиття на основі аналізу ряду агломерації. Оптимальним виявилось розбиття сукупності на шість кластерів, при якому отримані групи виявились

Примітка. Дослідження проводились методом особистого інтерв'ю (див. Додаток 3.2) по домогосподарствах. Обсяг вибіркової сукупності становив 800 осіб працездатного віку (див. Додаток 3.1). Тип вибірки – багатошарова, ймовірнісна, районована вибірка з використанням маршрутного методу та квот на останньому шаблі відбору респондентів. Вибірка є репрезентативною, задана помилка репрезентативності $\pm 3,5\%$. Інформацію отриману в ході дослідження опрацьовано на ПК за допомогою пакетів прикладних програм OCA, SPSS 11.0 та MS Excel.

найбільш різномірними за досліджуваними характеристиками.

Для розташування кластерів в ієрархічному порядку, був використаний інтегральний стратифікаційний індекс (див. Розділ 2, формули (2.1) та (2.2)). Вагові коефіцієнти, що використовуються при розрахунку інтегрального стратифікаційного індексу, були обчислені на основі оцінок отриманих з експертного дослідження¹. В межах запропонованої анкети експерти здійснювали оцінку вагомості у розшаруванні українського суспільства кожного критерію стратифікації², що пізніше були використані у кількісному дослідженні 2006 року. З отриманих оцінок для кожного критерію стратифікації був обчислений інтегральний індекс важливості, як середнє зважене, який був перетворений у вагові коефіцієнти за відповідною формулою (див. Додаток 3, табл. 3.1).

Відповідно за результатами кластерного аналізу ми отримали шість основних кластерів (прошарків), що розміщуються в стратифікаційну ієрархію на основі інтегрального стратифікаційного індексу (див. таблиця 3.2 та Додаток К, рис. К.1)

Таблиця 3.2.

Стратифікаційні прошарки населення м. Львова у 2006 році.

| Прошарки | Владний індекс | Економічний індекс | Культурний індекс | Соціальний індекс | Символічний індекс | Інтегральний зважений стратифікаційний індекс | Частка прошарку в структурі населення м. Львова, у % |
|---|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|--------------------|---|--|
| | Середній показник | | | | | | |
| <i>I. Вищий та середній класичний прошарки</i> | 3,42 | 3,62 | 3,86 | 3,49 | 4,10 | 2,83 | 5,8 |
| <i>II. Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів</i> | 3,44 | 2,27 | 4,12 | 3,47 | 4,25 | 2,62 | 3,9 |
| <i>III. Український серединний прошарок</i> | 2,80 | 2,30 | 3,36 | 3,06 | 3,58 | 2,28 | 26,5 |
| <i>IV. Базовий економічно активний прошарок</i> | 2,57 | 1,89 | 3,11 | 2,06 | 3,40 | 1,95 | 21,4 |
| <i>V. Базовий економічно незайнятий прошарок</i> | 2,19 | 1,98 | 3,24 | 2,77 | 1,55 | 1,77 | 17,3 |
| <i>VI. Нижчий прошарок</i> | 1,87 | 1,30 | 2,33 | 2,02 | 1,43 | 1,34 | 25,3 |

Важливим є питання, наскільки виділені нами прошарки відображають реальні стратифікаційні групи в структурі населення міста. У дослідженнях 2002-2003 років критерієм реальності прошарків виступало повторне вимірювання, за допомогою якого ми обґрунтовували наявність мінімум шести сталих страт. У дослідженні 2006 року ми мали

Примітки:

¹ Дослідження проведене 11-12 листопада 2005 року під час роботи XI Міжнародної наукової конференції «Харківські соціологічні читання» у м. Харкові. Дослідження проводилось методом анкетування. Загалом було опитано 50 експертів з різних міст України, з них 17 докторів наук, 26 кандидатів наук та 7 без вченого ступеня.

² Оцінка здійснювалась за 5-ти бальною шкалою Лайкерта, для пунктів якої були присвоєні відповідні вагові коефіцієнти («5» - дуже важливий, «4» - скоріше важливий, «3» - важко сказати, «2» - коріше не важливий, «1» - зовсім не важливий)

справу з одноразовим вимірюванням, тому як критерій реальності виділених прошарків, застосували показник стійкості статистичного результату при використанні різних методів кластеризації. Як зазначалось вище, такий показник також є достатньою умовою, щоб вважати отримане розбиття, як таке, що відображає реальність. Відповідно до цього, на тій же сукупності були реалізовані процедури ієрархічного кластерного аналізу за допомогою методу «дальнього сусіда» (Complete Linkage) та методу Варда (Ward Method). У результаті аналізу отриманих даних (див. Додаток 3, табл. 3.2) з високою ймовірністю можна припустити реальність отриманого розбиття на кластери, оскільки різні методи дають дуже схожі результати. І за допомогою методу «дальнього сусіда», і за допомогою методу Варда були виділені ті ж самі кластери. Проте, спостерігається деяка відмінність в розмірах отриманих кластерів. Її можна пояснити: по-перше, заданою похибкою вибірки (3,5%), по-друге – особливостями алгоритмів об'єднання випадків у кластери для різних методів (так, за методом Варда конструюються кластери малого розміру), а по-третє, як ми зазначали, стратифікаційна структура сучасного українського суспільства характеризується розмитістю меж між стратифікаційними групами, і це, помножене на значну кількість критеріїв, за якими виділялись кластери, могло спричинити такий результат. Тим паче, що кількісні відмінності у розмірах кластерів характерні переважно для кластерів середини стратифікаційної ієрархії, а саме «середні» прошарки, як показують попередні дослідження в Україні, є найбільш неконсистентними та неоднорідними.

Подальший аналіз здійснюватимемо на основі кластерів, виділених за допомогою методу «зв'язок всередині групи» (Average Linkage (Within Group)), який, на нашу думку, є найоптимальнішим за алгоритмом об'єднання в кластери у відповідності до поставленого дослідницького завдання.

3.1.2. Соціально-демографічна характеристика прошарків. Проаналізуємо соціально-демографічні характеристики представників кожного з отриманих прошарків (див. рис. 3.1). Практично в кожному прошарку більшість складають жінки, за винятком «вищого та середнього класичного прошарку» та «українського серединного прошарку».

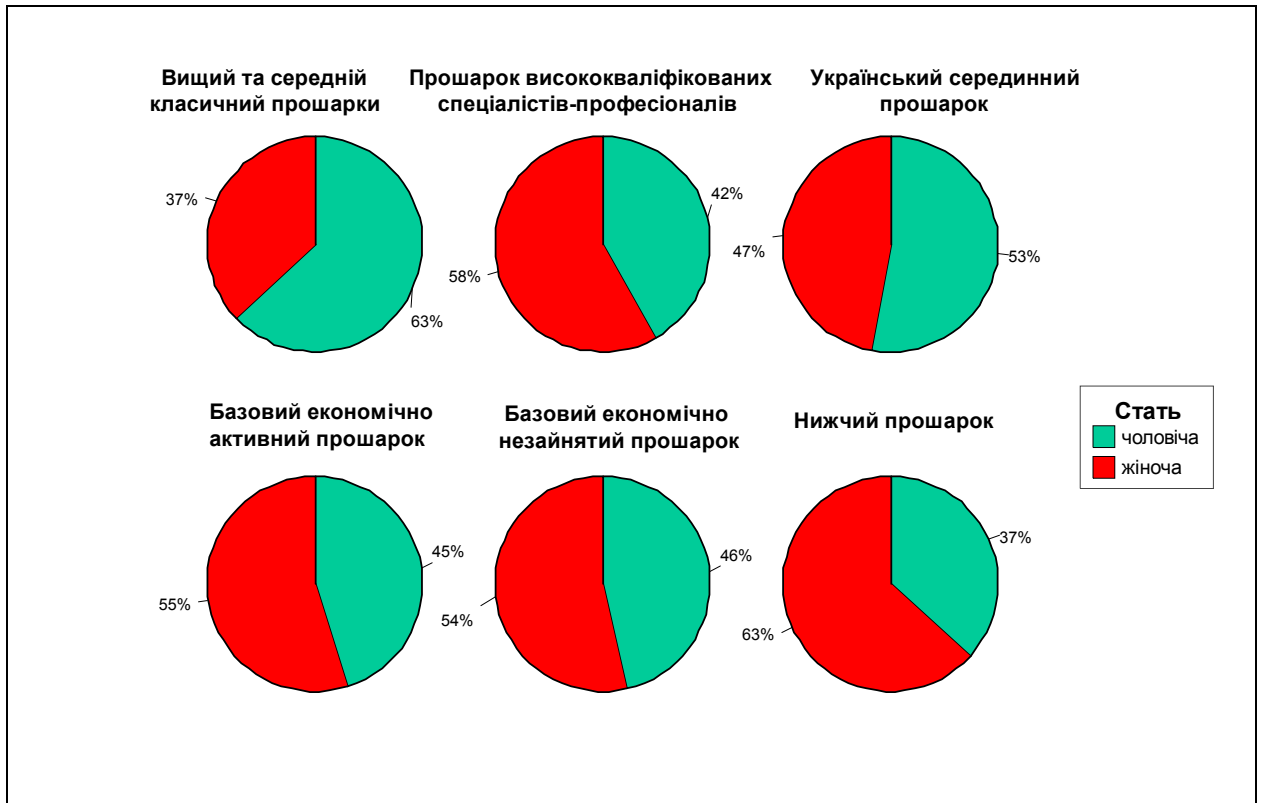


Рис. 3.1. Статевий склад прошарків, у %

Аналіз вікового складу учасників прошарків показує, що для певних прошарків характерне переважання певних вікових груп (див. рис. 3.2). «Вищий та середній класичний прошарок» утворюють переважно люди віком від 25 до 49 років. Вікова група 50-59 років складає лише 13% прошарку, дуже незначна частка осіб віком 18-24 роки та старше 60-ти років. Основними віковими групами, що утворюють «прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів» є: 18-24 роки – 19,4%, 30-39 років – 22,6%, 40-49 років – 29%, 60 і старше – 12,9%.

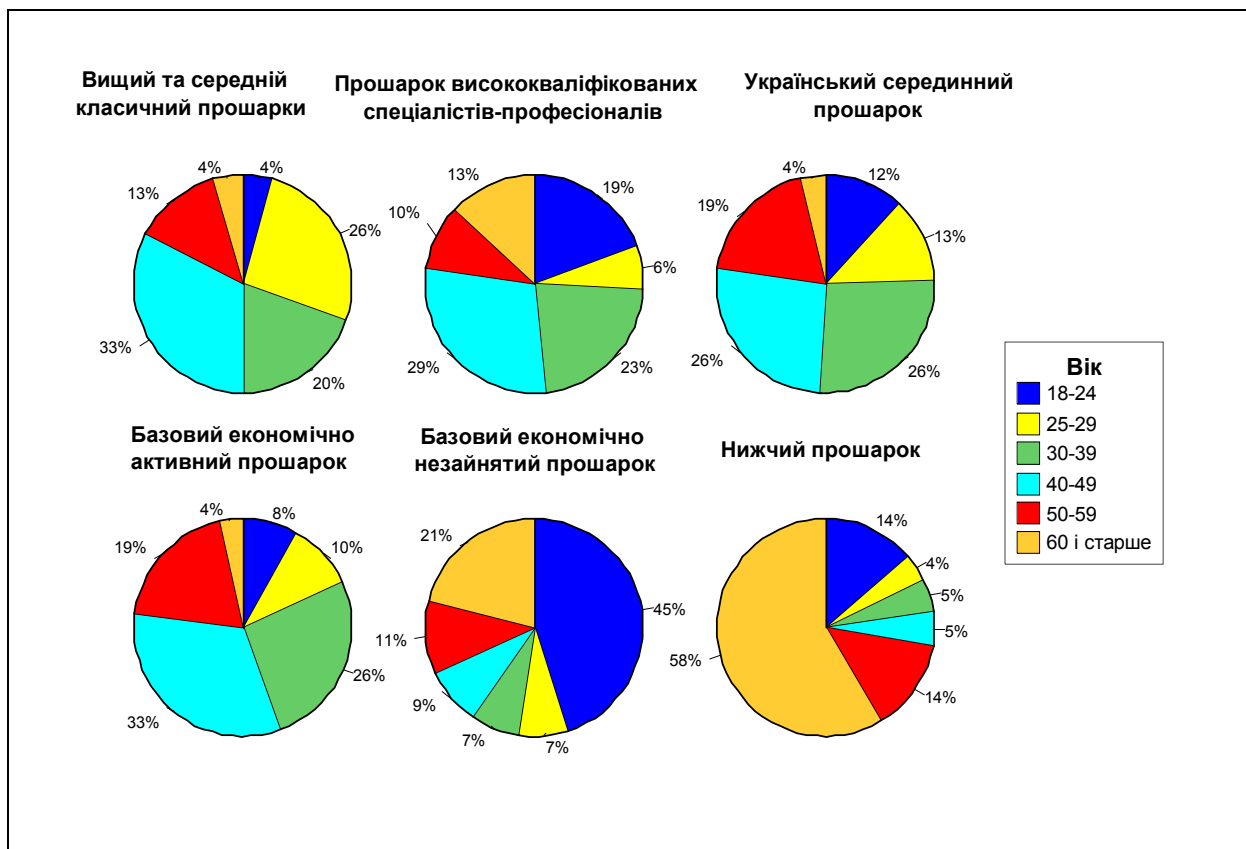


Рис. 3.2. Віковий склад прошарків, у %

«Український серединний прошарок» більш, ніж на дві третини складається з осіб віком 30-59 років. Приблизно такий самий віковий склад і «базового економічно активного прошарку». Прошарки, що утворюють нижню частину стратифікаційної структури міста складають в основному особи молодшого та старшого віку. Основою «базового економічно незайнятого прошарку» є індивіди віком 18-24 роки (майже 45%), люди віком старше 50-ти років складають близько 32%. «Нижчий прошарок» навпаки в основному представляють люди пенсійного та передпенсійного віку, частка молоді складає лише 16%.

3.1.3. Статусно-стратифікаційний профіль соціальних прошарків. Загалом всі прошарки розміщені в п'ятивимірному просторі нерівності, кожна вісь якого відображає володіння капіталом певного виду. Наведемо соціальний портрет кожного прошарку, аналізуючи їхнє володіння ресурсами, що утворюють різні види капіталу.

«Вищий та середній класичний прошарки». Як і в попередніх дослідженнях, у 2006 році був виділений цей прошарок, який за своїми статусними характеристиками можна вважати аналогом західних вищого та середнього прошарку. Таку назву цей прошарок отримав, в першу чергу, завдяки тому, що більшість індивідів, що його складають характеризуються достатньо високими економічними показниками.

Економічний капітал. (див. Додаток К.1) Майже 11% представників прошарку вказали на особистий середньомісячний дохід більше 5001 грн., 47,8% мають доходи в межах 2001-5000

грн. тощо. Відповідно, високою є й самооцінка матеріального становища сім'ї. Придбати все, що завгодно можуть 21,7% сімей осіб, що ввійшли до прошарку. Проте більшість (76,1%) дають суб'єктивну оцінку матеріального становища «живемо забезпечено, але здійснити деякі покупки поки ми не в стані (квартиру, автомобіль)».

Даний прошарок акумулює найбільшу частку продуктивного майна у своїй власності, у порівнянні з іншими прошарками. Представники прошарку володіють переважно майном, що характерний для сфери малого та середнього бізнесу.

Деякі невідповідності в економічних характеристиках прошарку можна пояснити тим, що на запитання про майнову та доходну забезпеченість респонденти схильні приховувати або давати нещирі відповіді.

Владний капітал. (див. Додаток К.2) Якщо говорити про позиціонування прошарку у владному полі нерівності, то і в ньому він має високі статусні показники. За рівнем адміністративної влади 45,7% індивідів з даного прошарку посідають найвищу позицію (керівник установи, організації чи їхніх підрозділів), а решта 54,3% ідентифікували себе у владній адміністративній ієрархії з позицією висококваліфікованих спеціалістів з вищою освітою. На рівні владного капіталу для даного прошарку вираженою є й характеристика духовної влади (рівня неофіційного, харизматичного впливу на інших людей). Владні позиції з точки зору політичної влади для цієї страти є невисокими: 91,3% є лише виборцями, близько 9% рядовими членами політичних партій чи громадських рухів.

Культурний капітал. (див. Додаток К.3) За рівнем освіти прошарок володіє потужними культурним ресурсом - 82,6% здобули вищу та незакінчену вищу освіту, а майже 9% мають вчений ступінь тощо. За узагальненим показником володіння спеціальними вміннями та досвідом роботи¹ більшість респондентів з прошарку мають високі показники. За оцінками, отриманими з поведінково-вербальних протоколів², що заповнювались інтерв'юерами на кожного респондента, представники прошарку характеризуються високим рівнем вербально-поведінкової культури. Так, кожен четвертий респондент з цього прошарку за оцінками інтерв'юерів в ході інтерв'ю демонстрував ерудицію, володіння «правильною» мовою, спілкувався і поведився на високому культурному рівні. Для основної частки індивідів (65,2%), що складають прошарок характерною є вербально-поведінкова культура на рівні вище середнього.

Примітки:

¹ Показник розраховувався на основі відповідей респондентів на запитання пов'язані з самооцінкою володіння спеціальними вміннями, які зараз є важливими на ринку праці (рівень володіння іноземними мовами та комп'ютером), які вимірювались за п'ятиступеневими шкалами та на основі трансформованого в п'яти ступеневу порядкову шкалу трудового досвіду респондентів у сфері їхньої зайнятості, що вимірювався у роках. Всі ці характеристики шляхом розрахунку середнього арифметичного були перетворені у зазначений показник культурного капіталу.

² Після завершення кожного інтерв'ю, інтерв'юери здійснювали оцінку рівня вербально-поведінкової культури респондента на запропонованій п'ятиступеневій шкалі.

Соціальний капітал. (див. Додаток К.4) За соціальним походженням прошарок є досить неоднорідним. Майже половину складають вихідці з міських сімей з високим соціальним та культурним капіталом. Кожен п'ятий виховувався в сільській сім'ї з високим професійним та освітнім рівнем тощо. Щодо соціальних зв'язків, то більша половина представників вищого та середнього класичного прошарку використовують мережу особистих контактів як соціальний капітал. За рівнем соціального капіталу, акумульованого в сім'ї (соціальних зв'язків, що можуть бути активізовані) прошарок теж є неоднорідним.

Символічний капітал. (див. Додаток К.5) В цьому зрізі стратифікаційної структури ми вимірювали різноманітні об'єктивні та суб'єктивні показники соціального престижу, за допомогою п'ятибальних шкал. Об'єктивним показником в нашому дослідженні ми обрали престиж соціального статусу індивіда на рівні громадської думки¹. Соціальні статуси всіх представників даного прошарку мають високий рівень соціального престижу. Респонденти давали також самооцінку власного соціального статусу та статусу організації, в якій вони є зайнятими. За самооцінкою власної статусної позиції більшість розмістили себе на вищих ступенях шкали престижу. Престиж організацій також мав високі оцінки.

Загалом, аналізуючи стратифікаційний профіль даного прошарку на рівні видів капіталу, якими він володіє і в якій мірі, то слід зазначити, що прошарок є досить консистентним, а позиції його представників у кожному з полів нерівності є достатньо високими (див. Додаток К.6, рис. К.6.1).

«Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів». Даний прошарок має найменший відсоток у нашій стратифікаційній моделі. Проте, його статусні характеристики чітко кристалізують його як окрему соціальну групу у стратифікаційному просторі нерівності.

Економічний капітал. (див. Додаток К.1) За рівнем доходів прошарок можна вважати середньодоходним в умовах сучасної України. Доходи його представників зосереджуються навколо середнього рівня заробітної плати в Україні на період дослідження. Так, 45,2% вказали на особистий середньомісячний дохід 901-2000 грн., 48,4% - отримують 451-900 грн. в місяць тощо. Аналіз матеріальної самооцінки сімейного достатку теж дає підстави вважати прошарок таким, що знаходиться посередині економічної ієрархії, оскільки більшість таких самооцінок зосереджуються довкола середини суб'єктивної шкали матеріального становища – «в основному вистачає грошей, але придбання товарів тривалого користування (телевізор, холодильник, меблі, тощо) для нас має певні труднощі».

Три чверті даної стратифікаційної групи володіє продуктивним майном на низькому рівні. Даний прошарок за цією характеристикою наближаються до західного нового середнього

Примітка. Під час опитування респондентам пропонувалось оцінити престиж основних статусних груп суспільства. За результатами оцінки були обчислені середньоарифметичні показники престижу для кожного статусу і заокруглені до цілих чисел. Позиція респондента на осі престижу на рівні громадської думки визначалася через присвоєння отриманих показників престижу відповідно до вказаного ним власного соціального соціально-професійного статусу.

класу, оскільки практично не володіє капіталом в його класичному розумінні, а використовує в основному культурний капітал. Для 74,2% прошарку характерна відсутність будь-яких матеріальних активів. Загалом для них показники економічного капіталу є найнижчими у порівнянні з іншими ресурсами.

Владний капітал. (див. Додаток К.2) Дещо більше 70% представників з цього прошарку посідають за місцем зайнятості позицію висококваліфікованого спеціаліста з вищою освітою, 16,1% виконують функції керівників установ, організацій, фірм чи їхніх підрозділів. Рівень духовної влади представників цього прошарку можна вважати в цілому вище середнього, оскільки 58,1% опитаних вказали, що мають значний авторитет для інших людей та їхні поради в значній мірі впливають на рішення, що приймаються іншими людьми тощо. Політичний капітал прошарку є незначним – 83,9% є виборцями, а 12,9% рядовими членами партій та суспільно-політичних рухів.

Культурний капітал. (див. Додаток К.3) Попередній аналіз показує, що прошарок розмістився у верхній частині стратифікаційної ієрархії завдяки високому рівню, в першу чергу, культурного та символічного типу ресурсів. За рівнем освіти прошарок має найбільшу частку представників з вищою освітою – 96,7% (з них 80,6% з вищою та незакінченою вищою освітою, 16,1% – вченим ступенем). За рівнем узагальненого показника спеціальних вмінь та досвіду роботи та за рівнем вербально-поведінкової культури даний прошарок теж є лідером.

Соціальний капітал. (див. Додаток К.4) За соціальним походженням 74,2% представників прошарку є вихідцями з сімей міської інтелігенції. Майже дві третини володіють особистими соціальними зв'язками (різної інтенсивності), які допомагають вирішувати різноманітні особисті питання. Соціальні зв'язки членів сімей, також дозволяють вирішувати питання особистого характеру, проте, представники прошарку використовують їх рідше ніж особисті знайомства.

Символічний капітал. (див. Додаток К.5) Як ми вже зазначили, прошарок володіє і значними символічними ресурсами. Рівень престижу соціально-професійних позицій представників прошарку громадською думкою оцінюється для 96,8% четвертою позицією за п'ятибальною шкалою. Ці показники поступаються лише показникам представників вищого та середнього класичного прошарку. Самооцінки престижу власної статусної позиції та соціального престижу організації, в яких вони зайняті, теж є високими та зосереджуються в основному вище середини шкали престижу.

Проаналізувавши стратифікаційний профіль прошарку на мезорівні (рівні різних видів капіталу), можна зробити висновок про його неконсистентність. При доволі високому рівні культурного та символічного капіталу, позиції прошарку в соціальному та владному полях є дещо вище середнього рівня, а от економічний капітал є акумульований на рівні нижче середнього (див. Додаток К.6, рис. К.6.2).

«Український серединний прошарок». Це ще один прошарок, що формує середню страту соціальної структури міста. Варто зазначити, що за композицією статусних характеристик, а відповідно і статусних груп, що його формують – це найрізномірніший прошарок. Якщо говорити про статусні групи за типом зайнятості, то в цей прошарок увійшли практично всі позиції (див. Додаток К.7).

Економічний капітал. (див. Додаток К.1) Економічний ресурс даного прошарку є середнім. Особисті доходи 52,8% представників прошарку отримують в межах між офіційно встановленим прожитковим мінімумом та середньою зарплатою по Україні (451-900 грн.). Відносно високий середньомісячний дохід розміром 901-2000 грн. мають 31,6% респондентів. Рівень концентрації продуктивного економічного майна для цього прошарку також є невеликим – 63,2% зовсім не мають майна, яке б приносило прибуток. Комп'ютер, побутову техніку, електроінструменти, цінні папери, які приносять незначний прибуток, невеликі депозитні вклади в банку як капітал використовує 19,3% цього прошарку. За прямою самооцінкою матеріального благополуччя сім'ї більшості (42,9%) в основному вистачає грошей, але придбання товарів тривалого користування (телевізор, холодильник, меблі тощо) викликає певні труднощі, а 27,8% вважають себе забезпеченими, але здійснити високозатратні покупки не в стані (квартиру, автомобіль) тощо.

Владний капітал. (див. Додаток К.2) У владно-адміністративній ієрархії переважають позиції менеджерів, управлінців середньої ланки, обслуговуючого адміністративного персоналу тощо. Рівень духовної влади також розподілений по прошарку нерівномірно. Проте, 49,5% респондентів визначили рівень свого авторитету серед оточуючих як середній. Щодо політичної влади, то даний прошарок в основному складають прості виборці – 91%. Але в цьому прошарку ми знаходимо індивідів, що займають й інші позиції за рівнем політичної влади – майже 2% взагалі не має виборчого права, 5,7% є членами політичних партій та організацій, 1,5% входять в середню ланку (на рівні регіону) керівних органів політичних партій, громадських рухів.

Культурний капітал. (див. Додаток К.3) Освітній ценз прошарку теж є неоднорідним, хоча більша половина (54,2%) отримали вищу або неповну вищу освіту. Характеристики вербально-поведінкової культури розподілені нерівномірно, її рівень для майже 47% прошарку був оцінений як вище середнього. За розподілом узагальненого показника рівня володіння спеціальними вміннями та досвідом роботи, можна зробити висновок, що більша половина прошарку має досвід роботи близько 5-10 років та посередньо володіє іноземними мовами та комп'ютерною технікою.

Соціальний капітал. (див. Додаток К.4) За соціальним походженням 42,9% є вихідцями з сімей з середнім освітньо-професійним рівнем та із змішаних сімей (один з батьків з високим освітнім та професійним рівнем, а інший з низьким). За рівнем показників особистих та

сімейних соціальних зв'язків, що використовуються або можуть бути задіяні для вирішення особистих питань, прошарок характеризується скоріше середніми позиціями в полі соціального капіталу.

Символічний капітал. (див. Додаток К.5) Символічні показники на рівні громадської думки є досить високими – 83% представників прошарку посіли четверту позицію на об'єктивній шкалі соціального престижу. Решта розмістились на третій та другій позиціях. Самооцінки ж власного соціального статусу є дещо нижчими, бо рівно половина представників прошарку оцінили престиж свого соціально-професійного статусу як середній. Характеристика престижу організацій є різноплановою. Більшість респондентів (41%) визначили престиж організації, в якій вони працюють, як середній. Близько 15% вважають свою організацію дуже престижною, а 31,1% скоріше престижною, ніж ні тощо.

За обсягом всіх видів капіталів профіль прошарку є відносно рівним. Рівень економічного, культурного, символічного, владного та соціального капіталів можна вважати середнім, оскільки вони локалізуються близько до середини запропонованих шкал (див. Додаток К.6, рис. К.6.3).

«Базовий економічно активний прошарок». Цей та наступний прошарок розміщуються дуже близько в стратифікаційній ієрархії один від одного і утворюють її основу, складаючи разом 38,7%. Тому, у відповідності до термінології, запропонованої російським соціологом Т. Заславською при виділенні стратифікаційних груп російського суспільства, ми умовно назвали ці прошарки «базовими» [39].

Економічний капітал. (див. Додаток К.1) Даний прошарок отримав назву «базовий економічно активний прошарок», оскільки його складають індивіди, що є активними на ринку праці. Проте, не зважаючи на високу зайнятість, аналіз економічного становища прошарку показує, що його складають індивіди, які знаходяться нижче середини економічної стратифікаційної ієрархії. За показником середньомісячного доходу майже 60% отримує дохід 451-900 грн., другою за величиною – 22,8% - є частка осіб, що заробляють менше офіційно встановленого прожиткового мінімуму в 450 грн. Дещо більше половини оцінили матеріальне становище власних сімей як середнє для сучасних умов в Україні, вказавши, що сімейного бюджету вистачає, але придбання товарів тривалого користування супроводжується труднощами. Зовсім не мають майна, яке б приносило прибуток 82,5%. Як капітал переважно використовують щось подібне до переліку «комп'ютер, побутова техніка, електроінструменти і т.п., цінні папери, які приносять незначний прибуток, невеликі депозитні вклади в банку» лише 14% індивідів з базового економічно активного прошарку.

Владний капітал. (див. Додаток К.2) Для представників прошарку характерні різноманітні статусні характеристики на осі адміністративної влади. Основна маса прошарку посідає статусні позиції середини адміністративної ієрархії (менеджер, бригадир, помічник, секретар,

технолог, службовець (з вищою або середньо спеціальною освітою) тощо) та позиції кваліфікованих і некваліфікованих робітників. Рівень неофіційної (духовної) влади для 46,8% індивідів з прошарку можна вважати середнім, оскільки вони користуються незначним рівнем авторитету в оточуючих. У політичному відношенні майже весь прошарок - виборці. А 1,8% є членами політичних партій, рухів та громадських об'єднань, а 0,6% не мають виборчого права взагалі.

Культурний капітал. (див. Додаток К.3) За рівнем отриманої освіти 55% індивідів з прошарку мають середню спеціальну, професійно-технічну освіту. Майже 40% отримали вищу та незакінчену вищу освіту. Конкурентноздатність представників прошарку на ринку праці є середньою та нижче середньої, оскільки за загальним показником спеціальних вмінь та досвіду роботи для більшості характерні третя та друга позиції на цій п'ятиступеневій шкалі. Загальний рівень вербально-поведінкової культури для прошарку можна вважати вище середнього, оскільки для більшості респондентів характерне вживання простої побутової мови, поведінка та спілкування характеризується звичним для загалу необхідним рівнем культури.

Соціальний капітал. (див. Додаток К.4) Рівень соціального походження більшості представників прошарку дає скоріше середній показник сукупного соціального капіталу загалом. З сільських або міських сімей з середнім професійним та освітнім рівнем (сім'ї службовців), або змішаних сімей (один з батьків з високим освітнім та професійним рівнем, а інший з низьким) походять 42,7% індивідів. Майже на третину прошарок складають вихідці з сімей робітників. Рівень соціально-значимих контактів є доволі низьким. Використати власні соціальні зв'язки в окремих випадках має можливість 57,3%, а 29,8% індивідів взагалі немає таких зв'язків. Соціальні зв'язки акумульовані в сім'ї також є незначними. Так, 60,8% лише в окремих випадках може задіяти особисті зв'язки членів сім'ї для вирішення особистих питань.

Символічний капітал. (див. Додаток К.5) У символічному полі нерівності на рівні об'єктивної оцінки особистих статусів представників прошарку на шкалі соціального престижу спостерігаються доволі високі позиції. На четвертому шаблі (з п'яти) опинились 77,2% респондентів з прошарку. Самооцінка престижу власного соціально-професійного статусу учасниками прошарку є неоднозначною – спостерігається як високі, так і низькі оцінки. Проте, найбільша частка респондентів оцінила престиж свого статусу як середній. Самооцінка престижу установ, в яких вони зайняті, є також нерівномірною. Дуже престижною свою організацію вважає 18,1%, скоріше престижною, ніж ні - 28,1%, посередині шкали престижу своє місце зайнятості розмістили 29,2%, на другому 21,1%, а 3,5% вважають його взагалі непрестижним.

Загалом прошарок має значний ступінь неконсистентності. Його представники володіють середніми показниками культурного капіталу, позиція в символічному полі є дещо вищою середньої, а у владному, навпаки, дещо нижча. Для «базового економічно активного прошарку»

характерний низький рівень економічного та соціального видів капіталу (див. Додаток К.6, рис. К.6.4).

«Базовий економічно незайнятий прошарок». Якщо перший «базовий» прошарок сформований в основному з економічно активного, зайнятого населення, то представниками «базового економічно незайнятого прошарку» є переважно групи населення, які не працюють – пенсіонери, студенти, учні, безробітні тощо (див. Додаток К.7). Відповідно прошарок характеризується відносно низькими позиціями в полях нерівності, що в більшій чи меншій мірі залежать від відсутності економічної зайнятості індивіда.

Економічний капітал. (див. Додаток К.1) Незайнятість більшості учасників прошарку позначилась на їхніх позиціях в економічній стратифікаційній ієрархії. Більшість отримує дохід менше 450 грн. (66,7%), який є доволі низьким. Щодо прямої самооцінки матеріального достатку сімей, то більшість вказують, що їм загалом вистачає грошей на продукти та необхідні речі. Майже 27% вважають свої сім'ї забезпеченими. Ця тенденція підкріплюється локалізацією незначної частини (близько 3%) на шкалі продуктивного майна, які вказують на володіння середнім та малим бізнесом тощо. Проте, закономірно, що більша половина (64,5%) взагалі не володіє продуктивним майном (виробничим капіталом).

Владний капітал. (див. Додаток К.2) Владно-адміністративним ресурсом зовсім не володіє 86,2%. Незначна частка працюючих індивідів займає адміністративно-владні позиції кваліфікованих та некваліфікованих робітників, менеджерів, бригадирів, помічників, секретарів, технологів, службовців тощо. Щодо рівня політичної влади то: 88,4% є простими виборцями, 5,1% є рядовими членами політичних партій, громадських рухів, 3,6% входять в середню ланку (на рівні регіону) керівних органів управління політичних організацій, 2,9% представляють керівний склад політичних сил України. За рівнем духовної влади та авторитету третина прошарку характеризується значним авторитетом, така ж кількість в незначній мірі є авторитетом для інших людей, а близько 37% оцінили рівень своєї духовної влади як посередній.

Культурний капітал. (див. Додаток К.3) За рівнем освіти базою прошарку є люди з вищою та незакінченою вищою освітою – 70,3%. За характеристикою спеціальних вмінь та досвіду роботи - показники нижче середнього (переважно на рівні другого щабля п'ятиступеневої шкали). А рівень вербально-поведінкової культури є вище середнього – більша половина респондентів прошарку правильно, ввічливо ведуть розмову, зрідка вживають побутову лексику тощо.

Соціальний капітал. (див. Додаток К.4) За соціальним походженням і цей прошарок є досить неоднорідним. Проте, основу складають вихідці з сільських або міських сімей з середнім професійним та освітнім рівнем (сім'ї службовців) або змішаних сімей (один з батьків з високим освітнім та професійним рівнем, а інший з низьким). Рівень особистих соціальних

зв'язків представників прошарку та соціальних зв'язків, що зосереджений в їхніх сім'ях, є доволі низьким. На рівні особистих контактів та зв'язків сім'ї більшість може вирішити незначну частину особистих проблем.

Символічний капітал. (див. Додаток К.5) Прошарок характеризується дуже низьким рівнем символічних ресурсів, оскільки його основою є економічно незайняті індивіди, то не дивно, що на об'єктивній шкалі соціального престижу більшість розмістились на нижніх щаблях. І в прямій самооцінці престижу власного соціального статусу 95,7% його оцінили, як зовсім не престижний. Оскільки, практично всі представники прошарку не працюють, вони автоматично вилучені з «поля престижу організації за місцем зайнятості».

Загалом, прошарок можна охарактеризувати, як такий, що має середні позиції в культурному та соціальному полі нерівності. Цей прошарок має незначний обсяг владного та економічного капіталу, та дуже мало символічних ресурсів (див. Додаток К.6, рис. К.6.5).

«Нижчий прошарок». Прошарок, який знаходиться внизу стратифікаційної ієрархії ми традиційно назвали нижчим. Така назва для прошарку, на нашу думку, є виправданою, оскільки за всіма видами ресурсів, а в першу чергу, за економічними показниками прошарок має найнижчі позиції у стратифікаційному просторі нерівності.

Економічний капітал. (див. Додаток К.1) Значна частка прошарку отримує низькі особисті середньомісячні доходи. Майже 90% індивідів з прошарку отримують особисті доходи менше 450 грн. в місяць, які є нижчими за рівень офіційно встановленого прожиткового мінімуму. За критерієм продуктивного майна ситуація практично така ж: 95,5% не мають жодного майна, яке б приносило їм прибуток. Самооцінка матеріального становища сімей учасників прошарку є дещо вищою, але теж в основному характеризує низькі стандарти рівня життя. Близько 49% прошарку вказали, що грошей вистачає лише на найнеобхідніші продукти.

Владний капітал. (див. Додаток К.2) У владно-адміністративній ієрархії нижчий прошарок є подібним до базового економічно незайнятого прошарку, і він практично повністю складається з економічно незайнятих верств населення - 98,5%. В політичному полі прошарок повністю складається з індивідів з низькими позиціями – 98% є виборцями, а 2% взагалі не має виборчого права. За рівнем духовної влади у порівнянні з рештою прошарків також має найнижчі показники.

Культурний капітал. (див. Додаток К.3) За культурними ресурсами на рівні освіти прошарок є досить неоднорідним. Початкову неповну середню освіту мають 18,8% учасників прошарку, загальну середню – 18,3%, середню спеціальну – 42,1%, вищу та незакінчену вищу – 16,8%, вчений ступінь – 4%. Оскільки, більшість прошарку учасників є незайнятими, то за узагальненим показником спеціальних вмінь та досвіду роботи більшість отримали низькі позиції. Рівень вербально-поведінкової культури представників прошарку, хоч і найнижчий в порівнянні з іншими прошарками, все ж тяжіє до середнього.

Соціальний капітал. (див. Додаток К.4) За соціальним походженням більша половина прошарку походить з простих сільських сімей (29,2%) та з сімей робітників (25,2%). Щодо особистих соціальних зв'язків, які можуть бути використані як капітал, то 52,5% респондентів з прошарку вказали на їхню відсутність. Щодо запитання про рівень соціальних зв'язків, акумульованих в сім'ї, то розподіл відповідей також вказує на досить низький рівень володіння таким ресурсом. Більшість лише в окремих випадках можуть використати зв'язки членів родини в особистих цілях або ж не мають чи не використовують такі зв'язки.

Символічний капітал. (див. Додаток К.5) Незайнятість більшості представників прошарку в значній мірі позначилась на їхніх позиціях в символічному полі нерівності. За об'єктивним показником рівня престижу соціального статусу в очах широкої громадськості 85,6% представників прошарку опинились на другому щаблі п'ятиступеневої шкали престижу. Майже 97% прошарку оцінили престиж власного соціального статусу як дуже низький.

Прошарок є відносно консистентним та характеризується володінням на низькому рівні владним, культурним та соціальним типом капіталів, і на дуже низькому рівні такими ресурсами, як економічні та символічні (див. Додаток К.6, рис. К.6.6).

3.1.4. Соціально-статусна та класова ідентичність прошарків. Важливою характеристикою соціальних груп як складових елементів соціальної структури є їхнє самовідчуття власного соціального статусу, ідентичності та самоідентифікація. Через ці показники можна більш глибоко аналізувати діяльнісну складову соціальних утворень, переходити з площини аналізу статистичних груп (або ж «класів в собі» згідно марксистської термінології) у площину реально діючих соціальних суб'єктів, реальних груп («класів для себе»). Самоідентифікація та бачення свого місця в соціальній структурі згідно теорії структурації, як ми вже зазначали вище, впливає на диспозиції соціальних агентів. Проте, слід зазначити, що самоідентифікація з певною соціальною групою є лише попередньою умовою для того, щоб вважати певну соціальну групу «реальним» діючим суб'єктом в соціальній структурі. Для повноти аналізу діяльнісного потенціалу статистично виділених груп слід детально вивчити ціннісні орієнтації, життєві стратегії, спосіб життя, диспозиції тощо, представників цих груп.

Одним з показників соціально-статусної самоідентифікації, який був використаний нами в межах проведеного дослідження, є самоідентифікація респондентами свого соціального становища на щаблях соціальної драбини. Цей методологічний підхід використовується в соціологічному моніторингу Інституту соціології НАН України з 1994 року. Респондентам пропонується уявити, що на щаблях соціальної «драбини» розташовані люди з різним становищем у суспільстві: на найнижчому щаблі - ті, хто має найнижче становище, а на вищому – ті, хто має найвище становище, і, відповідно, визначити, на якому із цих щаблів вони поставили б себе. Графічно в опитувальнику зображується сім щаблів від першого –

найнижчого до сьомого – найвищого.

Аналізуючи регіональну специфіку самоідентифікації на щаблях соціальної драбини (див. Додаток К.8, табл. К.8.1), можна констатувати, що загалом для кожного прошарку характерне групування індивідів навколо третьої та четвертої сходинки. Проте, простежується тенденція підвищення самоідентифікації власного соціального становища при переході від «нижчого» до «вищого та середнього класичного прошарку». Так, «вищий та середній класичний прошарок» має найбільшу кількість респондентів, що досить високо оцінюють власне соціальне становище: 15,2% розмістили себе на шостій сходинці, 26,1% на п'ятій. Велика частка прошарку концентрується на четвертому щаблі – 41,3%. На третій сходинці близько 15% респондентів, а оцінили своє соціальне становище дуже низько (перша сходинка) лише 2,2%.

Представники «прошарку висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів», сконцентровані на четвертому щаблі (41,9%) та досить рівномірно розподіляються по обидві сторони від нього: шоста сходинка – 9,7%, п'ята сходинка – 19,4%, третя сходинка – 22,6%, друга сходинка – 6,5%.

«Український серединний прошарок», розподілений по всіх щаблях соціальної драбини. Більша половина прошарку розташована на третій (33,5%) та четвертій (35,4%) сходинках. На п'ятому щаблі себе поставили близько 15% представників прошарку. На решті сходинок розташувались незначна кількість індивідів: по 3,3% розмістили себе на першій та шостій сходинках, 7,5% на другій. Лише в цьому прошарку знаходимо респондентів, які оцінили власне соціальне становище максимально (сьома сходинка), проте їх частка дуже незначна – 1,4%.

Самоідентифікація більшості представників «базових» прошарків характеризується локалізацією на третьому і четвертому щаблях соціальної драбини. Проте, для «базового економічно активного прошарку» спостерігається незначна зростаюча асиметрія в сторону нижньої частини соціальної драбини, а для «базового економічно незайнятого прошарку», навпаки, в сторону вищої частини соціальної драбини. Розподіл представників «базового економічно активного прошарку по соціальних сходах є наступним»: перша сходинка – 5,3%, друга – 16,4%, третя – 39,2%, четверта – 31%, п'ята – 8,2%. А для «базового економічно незайнятого прошарку» розподіл на шкалі соціального становища має наступний вигляд: перша сходинка – 4,3%, друга – 10,1%, третя – 32,6%, четверта – 39,9%, п'ята – 11,6%, шоста – 1,4%.

В «нижчому прошарку» в порівнянні з іншими, найбільші частки респондентів, що ідентифікували себе з першою (24,3%) та другою сходинками (22,3%). Загалом, прошарок за самоідентифікацією розмістився на чотирьох нижніх щаблях. На третій сходинці себе розмістили 29,2% респондентів з прошарку, а на четвертій – 20,3%. Самоідентифікували себе з п'ятою і шостою позиціями – 3% та 1% відповідно.

Важливою суб'єктивною характеристикою соціальних утворень є також

самоідентифікація з певними класами. Назви класів слід розглядати як зовнішні номінації, що даються зовнішніми по відношенню до соціальних груп суб'єктами (соціальними інститутами). Самоідентифікація індивідів, що посідають схожі статусні позиції, з певними номінаціями, перетворює їх з статистичних соціальних утворень на активних соціальних акторів, які діють в соціальній структурі як єдине ціле.

Для аналізу класової самоідентифікації представників виділених нами прошарків ми використали класові номінації, що були отримані С. Бродською та С. Оксамитною в дослідженні класової самоідентифікації населення України в 2000 році [10].

Загалом, знову ж таки можна констатувати факт, що за самоідентифікацією більшість представників усіх прошарків (за виключенням прошарку висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів, більшість представників якого ідентифікували себе як «інтелігенція») тяжіють до середини соціальної ієрархії, претендуючи на номінацію «середній клас» (див. Додаток К.8, табл. К.8.2). Якщо для представників прошарків, що утворюють середину соціальної структури така самоідентифікація є виправданою, то для прошарків базової та нижчої страт така самоідентифікація означає розбіжність з реальним соціальним становищем.

Щодо інших номінацій, які використовуються представниками прошарків, то представники «вищого та середнього класичного прошарку» в основному ідентифікують себе з класом «підприємців» (21,7%) та з «інтелігенцією» (10,9%). Для респондентів прошарку «висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів» на відміну від інших прошарків, як ми вже зазначали, переважаючою є самоідентифікація з «інтелігенцією» (41,9%). З «середнім класом» себе самоідентифікували 29% респондентів з цього прошарку. Окрім «середнього класу», з яким себе ідентифікували більше половини представників, основними класовими самоідентифікаціями «українського середнього прошарку» можна вважати також самоідентифікацію з «службовцями» (10,4%) та «інтелігенцією» (9,9%). Для «базового економічно активного прошарку» характерною є самоідентифікація і з «робітничим класом» (24,6%). «Базовий економічно незайнятий прошарок», окрім «середнього класу», в основному ідентифікує себе з «інтелігенцією» (14,5%) та «нижчим класом» (11,6%). Для «нижчого прошарку» ми отримали найбільшу частку осіб, які втратили будь-які орієнтири класової ідентичності, і відповідно не змогли себе ідентифікувати у просторі запропонованих нами класів – 14,4%. А основними класовими ідентичностями окрім «середнього класу» для даної страти, слід вважати «нижчий клас» (13,9%) та «робітничий клас» (13,4%).

Тобто, загалом можна простежити наступні тенденції: по-перше переважання самоідентифікації з «середнім класом»; по-друге співіснування в самоідентифікації старих назв класів, що характерні для радянського періоду (для прошарків з верхньої частини стратифікаційної ієрархії самоідентифікація з «інтелігенцією» та «службовцями», а для прошарків з нижньої частини стратифікаційної ієрархії самоідентифікація з «робітничим

класом») та назв класів, що запозичуються як номінації з західних суспільств (для прошарків з верхньої частини стратифікаційної ієрархії самоідентифікація з «підприємцями», а для прошарків з нижньої частини стратифікаційної ієрархії самоідентифікація з «нижчим класом»); по-третє наявність незначної частки (переважно на рівні 10%) індивідів, що не змогли самоідентифікуватись у запропонованому просторі класових ідентичностей.

Отже, загалом можна відмітити, що геометрія отриманої структури залишається «трикутною» форми, з більш-менш консистентною та однорідною вершиною та нижньою частиною, та масовою, неконсистентною серединою, з розмитими межами між групами, що її утворюють.

Основу стратифікаційної структури міста утворюють базовий економічно активний та базовий економічно незайнятий прошарки, для яких узагальнені статусні характеристики їх представників характеризуються рівнем нижче середнього.

Найвищий та два найнижчих прошарки стратифікаційної ієрархії міста за соціально-професійним статусом є більш гомогенними, а для решти прошарків більшою мірою характерна гетерогенність.

Щодо гендерного розподілу, то більша частка чоловіків є характерною для вищого прошарку, а жінок для нижчого. Віковий склад прошарків є відносно рівномірним, за виключенням нижчих прошарків, у яких переважають старші та молодші вікові групи;

Слід зазначити, що статусні характеристики прошарків є достатньо відмінними. Досить рівномірне володіння капіталами різних видів характерне для «вищого та середнього класичного прошарку». Розподіл ресурсів та капіталів різних видів в інших прошарках є нерівними та утворюють ламані стратифікаційні профілі. Особливо на мікрорівні для всіх прошарків характерна значна неконсистентність стратифікаційних профілів по прошарку в цілому.

Порівняльний аналіз суб'єктивних та об'єктивних позицій представників прошарків засвідчує наявність певної невідповідності об'єктивних статусів та самоідентифікацій, при чому, така невідповідність є більш характерною для нижчої та базової страти. На рівні самоідентифікації для всіх прошарків характерною є «психологія серединності» (тяжіння до середини стратифікаційної ієрархії, ідентифікація з середнім класом тощо).

Результати масових регіональних досліджень засвідчують, що стратифікаційний простір міста перебуває в стадії становлення та переструктурування, а отже в процесі соціальної трансформації основних його складових елементів.

3.2. Регіональні особливості та тенденції стратифікаційних процесів

Стратифікаційний простір будь-якого суспільства має ряд важливих соціальних характеристик, які визначають його динаміку. Важливими є показники мобільності, соціального самопочуття, життєвих стратегій тощо, індивідів та соціальних груп, що по-різному локалізовані в стратифікаційній ієрархії суспільства та регіону зокрема.

Як ми вже зазначали, стратифікований простір має складну структуру, пов'язану з певним розподілом всередині нього різноманітних ресурсів та капіталів. Оцінка динаміки стратифікаційної структури суспільства повинна враховувати показники «рівномірності-нерівномірності» розподілу різних видів ресурсів у просторі нерівності, здатності ресурсів та капіталів до взаємної трансформації, аналіз дискримінуючої функції різноманітних критеріїв стратифікації тощо.

3.2.1. Життєві стратегії, мобільний потенціал та рівень наявної соціальної адаптації стратифікаційних прошарків. Завданням нашого дослідження був аналіз структурних особливостей та динаміки соціального простору міста.

Одним із показників, для оцінки динаміки виділених соціальних прошарків, ми обрали життєві стратегії, які можна розглядати як спрямованість поведінки людини в суспільстві, що обумовлена різноманітними факторами та умовами особистого вибору. Життєві стратегії будуються індивідами на основі життєвих уявлень, цілей та домагань, які є заснованими на усвідомленні власних потреб та ресурсів їхнього досягнення. На мезорівні соціального аналізу життєві стратегії виступають як сукупність практик діяльності соціальних спільнот (реальних та номінальних соціальних груп), в яких індивідуальні цілі та інтереси, переваги і способи діяльності аналогічні або схожі між собою, або ж з груповими цілями, інтересами тощо. Основними критеріями виділення типів життєвих стратегій є: спосіб відтворення соціального статусу (розширений, простий, обмежений), а відповідно, життєвих шансів; ступінь та способи пристосування до змінених умов соціальної дійсності; рівень та якість використання нових структурних та інституціональних можливостей, які виникають в умовах соціального середовища, яке швидко змінюється; практики подолання життєвих труднощів тощо.

У рамках дисертаційного дослідження використана класифікація життєвих стратегій мезорівня в умовах перехідного суспільства, запропонована С. Бабенко (див. рис. 3.3) [5, с.261-265].

Як емпіричний показник типу життєвої стратегії були відповіді респондентів на запитання: «На даний час Ви намагаєтесь...», варіанти відповідей якого характеризували активність життєвої позиції респондента. Кожна альтернатива в цьому запитанні відповідала певному виду життєвої стратегії, а саме: варіант відповіді «підвищити матеріальний добробут та якість життя, покращити своє соціальне становище в суспільстві» передбачав стратегію

досягнення, альтернатива «зберегти вже досягнуте соціальне становище, дещо робите для його покращення, якщо з'являються сприятливі обставини» - стратегію адаптації, варіант «забезпечити необхідний для життя прожитковий мінімум, оскільки для покращення становища немає можливостей» - стратегія виживання, а відповідь «не маєте ні можливостей, ні бажання щось робити, «пливете» за течією життя» - стратегію ексклюзії.



Рис. 3.3. Класифікація життєвих стратегій

Як емпіричний показник типу життєвої стратегії були відповіді респондентів на запитання: «На даний час Ви намагаєтесь...», варіанти відповідей якого характеризували активність життєвої позиції респондента. Кожна альтернатива в цьому запитанні відповідала певному виду життєвої стратегії, а саме: варіант відповіді «підвищити матеріальний добробут та якість життя, покращити своє соціальне становище в суспільстві» передбачав стратегію досягнення, альтернатива «зберегти вже досягнуте соціальне становище, дещо робите для його покращення, якщо з'являються сприятливі обставини» - стратегію адаптації, варіант «забезпечити необхідний для життя прожитковий мінімум, оскільки для покращення становища немає можливостей» - стратегія виживання, а відповідь «не маєте ні можливостей, ні бажання щось робити, «пливете» за течією життя» - стратегію ексклюзії.

Композиційна структура життєвих стратегій в суспільстві визначає діяльнісний потенціал соціального механізму трансформації, а співвідношення стратегій досягнення, адаптації,

виживання та ексклюзії задає динаміку та спрямованість цього процесу [5, с.271-272].

Розподіл життєвих стратегій виділених прошарків у соціальній структурі міста, наведений в Додатку К.9., табл. К.9.1. Загалом, можна констатувати факт, що більшості населення міста притаманні активні життєві позиції та відповідні до них – стратегії досягнення та адаптації. Також прослідковується тенденція до збільшення частки осіб з активними життєвими стратегіями при просуванні по стратифікаційній ієрархії знизу до верху. Так, найвищу активність на рівні життєвих стратегій має «вищий та середній класичний прошарок», 67,4% представникам якого властиві стратегії досягнення, а для 28,3% стратегії адаптації. А найменш активною можна вважати нижчий прошарок, для якого притаманна стратегія виживання (29,2%). Цей прошарок має також найбільшу частку осіб із стратегією ексклюзії – 16,3%. Проте, слід зазначити, що у всіх прошарках, за виключенням саме нижчої страти, переважають стратегії досягнення та адаптації. Такий стан речей безумовно дає підстави для попередніх оптимістичних прогнозів щодо висхідної мобільності представників практично всіх прошарків. Фактор активності життєвої ситуації, орієнтація, в першу чергу, на стратегію досягнення є одним з додаткових чинників можливої висхідної мобільності, особливо для тих прошарків, котрі знаходяться посередині стратифікаційної ієрархії («прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів», «український серединний прошарок») та володіють досить високими показниками культурного, символічного та соціального капіталів. Теоретично, при врахуванні частки осіб з життєвою стратегією досягнення, основою майбутнього середнього класу можна вважати близько половини представників «прошарку висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів» та «українського серединного прошарку». За приблизними оцінками це нам дає потенціал приросту середнього класу приблизно на 15%. Не варто відкидати і потенційну висхідну мобільність за цим ж показником і значної кількості представників «базових» прошарків. Проте, враховуючи їхній рівень володіння ресурсами різних видів, в короткотерміновій перспективі скоріше йдеться про підвищення їхнього загального соціального становища, а не про формування цими прошарками середнього класу.

Ще один показник, який ми застосували для оцінки перспективи переміщення по соціальній ієрархії представників отриманих прошарків, є індекс потенційної мобільності, який використовувався Н. Коваліско та А. Хоронжим в дослідженнях регіональної трудової мобільності у м.Львові в березні-травні 1999 року [54, с.67-68].

Пропонована методика передбачає дослідження різноманітних напрямків потенційної мобільності через використання шкали активності. Кожному пункту шкали активності присвоювався ваговий коефіцієнт, який враховувався при розрахунку індексу потенційної мобільності як інтегрального соціального показника¹. Крайнім пунктам шкали «порівняно

Примітка. $I = \frac{\sum a_i b_i}{\sum a_i}$

недавно зробив це» та «ні, не збираюсь це робити взагалі» були присвоєні вагові коефіцієнти «1» та «0» відповідно. Проміжні мітки отримали вагові коефіцієнти в порядку зменшення інтенсивності ознаки: «займаюсь цим зараз» - 0,5, «збираюсь зробити це найближчим часом» - 0,25. Відповідно отримані значення індексу потенційної мобільності будуть коливатися в інтервалі від 0 до 1, і чим його значення є ближчим до 1, тим інтенсивнішою є ознака.

Загалом, отримані індекси потенційної мобільності для всіх прошарків мають низькі значення, проте і вони дають змогу окреслити напрямки мобільної поведінки його представників (див. Додаток К.9, табл. К.9.2). «Наймобільнішим» можна вважати «вищий та середній класичний прошарок», оскільки, по-перше, він має найвищий показник інтегрального індексу потенційної мобільності серед решти прошарків (0,13), а відповідно і найбільшу кількість напрямків мобільної поведінки, що характеризуються відносно високими показниками у порівнянні з іншими прошарками. Так, «вищий та середній класичний прошарок» прошарок можна вважати потенційно мобільним за такими напрямками, як відкриття власної справи, заняття підприємницькою чи посередницькою діяльністю, а також підвищення кваліфікації, загального фахового рівня. За цими напрямками для прошарку індекси потенційної мобільності отримали значення 0,27 та 0,21 відповідно, які можна інтерпретувати як потенційні частки потенційно мобільних індивідів, тобто 27% та 21% мають відповідні наміри щодо певних змін. Варто звернути увагу і на можливість потенційної мобільності індивідів, що репрезентують прошарок за напрямками «кредитування в банку з метою збільшення особистого майна» (0,14), «одержання освіти, перекваліфікація» (0,14), «заняття індивідуальною трудовою діяльністю» (0,13). Хоча, значення отриманих індексів за цими напрямками і не є великими, вони все ж вказують на спрямованість поведінки представників прошарку.

Близько 28% представників «прошарку висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів» мають наміри підвищити фахову кваліфікацію (індекс на рівні 0,28). Структуру загальної спрямованості потенційної мобільності представників прошарку складають такі сфери, як «заняття підприємницькою діяльністю» (0,1), «заняття індивідуальною трудовою діяльністю» (0,11), «знайти додатковий заробіток» (0,15), «споживче кредитування в банку» (0,1) тощо.

Щодо пошуку додаткового заробітку потенційно мобільними є близько 16% представників «українського середнього прошарку», а близько 14% мають намір підвищити кваліфікацію з метою професійного росту. Незначна частка цього прошарку має наміри змінити місце роботи та отримати освіту, або ж перекваліфікуватись.

Потенційна мобільність «базового економічно активного прошарку» проявляється у напрямках зміни місця праці (0,12) та пошуках джерел додаткових заробітків (0,17). Потенційна мобільність «базового економічно незайнятого прошарку» є більш різноплановою, оскільки,

прошарок складає значна частка молоді, для якої характерний високий рівень соціальної активності в різних сферах. Так, для близько 20% прошарку характерним є отримання диплому про освіту. Підвищити кваліфікацію для професійного зростання і вести пошук додаткових джерел прибутків мають наміри 15% респондентів, а 10% планують змінити місце роботи та зайнятись індивідуальною трудовою діяльністю.

Нижча страта має дуже низькі показники індексу потенційної мобільності за всіма досліджуваними напрямками, і відповідно є практично немобільною соціальною групою.

Загалом, якщо оперувати інтегральним індексом потенційної мобільності, то частка потенційно мобільних індивідів у «вищому та середньому класичному прошарку» складає близько 13%, у «прошарку висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів» близько 12%, у «українському середньому прошарку» близько 9%, у «базовому економічно активному прошарку» близько 8%, у «базовому економічно незайнятому прошарку» близько 11%, у «нижчому прошарку» лише близько 4%. Відповідно до цього, знову ж таки можна висунути припущення про можливість певного приросту середнього класу в Україні, враховуючи показники індексу потенційної мобільності, в першу чергу, за рахунок прошарку «висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів» та «українського середнього прошарку».

Для більш глибокого аналізу мобільного потенціалу прошарків за результатами дослідження ми визначили пропорції індивідів з різними типами мобільної поведінки у кожному прошарку. Для окреслення типів мобільної поведінки респондентів, ми використали емпіричні показники, запропоновані в регіональних дослідженнях Н. Коваліско та А. Хоронжим [54, с.60-67]. Відповідно до реально мобільних людей ми зараховували тих, які порівняно недавно змінили місце роботи (посаду, професію, стиль життя тощо), що відповідають новим вимогам часу, а до реально вимушено мобільних тих, які змушені були змінити свій життєвий уклад під впливом певних обставин (через звільнення, втрату основного місця праці з різних причин, сімейні обставини тощо). До потенційно мобільних тих, які поки що нічого не змінили, але мають відповідні плани, можливості, які реалізують найближчим часом (закінчення навчального закладу, перекваліфікація, зміна місця праці, виїзд за кордон тощо). Пасивний фактично стабільний тип мобільної поведінки мають респонденти, котрі задоволені (або в якійсь мірі задоволені) тим, що мають на даний час (роботою, професією, рівнем життя тощо), тому не збираються нічого змінювати. Респонденти, котрі вказали на те, що не мають роботи, готові приступити до неї, але припинили пошуки роботи, тому що тривалий час не можуть її знайти і вичерпали всі можливості для її одержання, ідентифікувались, як індивіди з потенційно-пасивним типом мобільної поведінки («зневірені»).

Відповідно до встановлених емпіричних показників, ми визначили пропорції різних типів мобільної поведінки для представників кожного з виділених прошарків (див. Додаток К.9, табл. К.9.3). Для представників «вищого та середнього класичного прошарку», в основному,

характерним є пасивний фактично стабільний тип мобільної поведінки (76,1%), що в принципі нами і передбачалось, враховуючи високі статусні позиції представників прошарку. Близько 6,5% учасників прошарку на час проведення дослідження й надалі покращували своє соціальне становище, відтворюючи реально мобільний тип поведінки. Потенційно мобільними є 13% прошарку. Частки індивідів з потенційно-пасивним типом мобільної поведінки та реально вимушено мобільних є дуже незначними.

Прошарок «висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів» за часткою реально мобільних індивідів (19,4%) можна вважати найбільш мобільним на час проведення дослідження. Потенційно мобільними можна вважати близько 16% прошарку. Але, загалом, більшість прошарку (61,3%) задоволена своїм соціальним становищем і відтворює пасивний фактично стабільний тип мобільної поведінки. Лише 3,2% змушені були змінити життєвий уклад під впливом зовнішніх обставин.

Представники «українського середнього прошарку» також переважно є фактично стабільними, немобільними індивідами – таких в прошарку 54,2%. В порівнянні з попереднім прошарком в цьому прошарку скоротилась частка реально мобільних, активних осіб (9,9%), проте збільшилась частка потенційно мобільних індивідів (29,7%). Частка вимушено мобільного населення в цьому прошарку складає лише 6,1%.

«Базові» прошарки за розподілом типів мобільної поведінки серед їхніх представників є практично ідентичними. Так, і для «базового економічно активного» і для «базового економічно незайнятого» прошарків переважаючим є пасивний фактично стабільний тип мобільної поведінки (46,8% та 39,9% відповідно). Обидва прошарки володіють в порівнянні з іншими значними частками потенційно мобільних індивідів (34,5% та 38,4% відповідно). Незначними є частки активних реально мобільних індивідів (8,2% та 5,8% відповідно) і в кожному з цих прошарків практично кожен десятий здійснив вимушену мобільність. У прошарках присутні також респонденти з потенційно пасивним типом мобільної поведінки, тобто відсутністю можливостей щось змінювати (0,6% та 6,5% відповідно).

Для «нижчого прошарку» теж переважаючим є фактично стабільний тип мобільної поведінки (43,6%). Значна частка прошарку є вимушено мобільною – 29,2%, а активно мобільних індивідів лише 3%. Практично рівна кількість осіб з активною потенційно мобільною поведінкою (ті, хто прагне змін на краще) та потенційно пасивно мобільною поведінкою (ті, хто змирилися з власним становищем) - 12,9% та 11,4% відповідно.

Загалом можна зазначити, що для всіх прошарків характерним є переважання пасивного фактично стабільного типу мобільної поведінки. Найбільш реально мобільним (за часткою осіб) є «прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів». Найбільш потенційно мобільною є базова страта. Спостерігається також зростання частки осіб з реально вимушеним типом мобільної поведінки при переміщенні по нашій стратифікаційній піраміді зверху до низу.

Важливим показником соціального самопочуття соціальних груп є рівень їхньої соціальної адаптації. В соціології опрацьовано ряд методологічних схем дослідження рівня соціальної адаптації. Ми обрали схему, запропоновану російським соціологом П. Кузнецовим [58]. Згідно цієї схеми, соціальна адаптація визначається як цілісний, динамічний, неперервний, але й відносно стійкий процес встановлення відповідностей між загальним рівнем найбільш актуальних, на даний момент для особистості, потреб за рівнем їхнього задоволення. Відповідно до цієї схеми ми пропонували респондентам здійснити, по-перше, оцінку важливості для них 20 потреб, а по-друге, оцінити рівень їхньої задоволеності на даний момент часу¹. На основі здійснених оцінок для кожного респондента був розрахований індекс наявної адаптації².

Отримане значення індексу наявної адаптації характеризувало рівень соціальної адаптованості респондента. Оскільки, ми використовували семибальну шкалу, то значення індексу коливались у континуумі від -6 до +6. Рівень наявної адаптації визначається як низький коли індекс приймає значення [-6;-2], нижче середнього при значенні [-2;-0,5], середній при значенні [-0,5; 0,5], вище середнього при значенні [0,5; 2], високий при значенні [2; 6]. Окрім цього, отримані значення індексів були скоректовані на «висоту» задоволеності потреб³.

Загалом, спостерігається така залежність, що чим вищий прошарок, тим вищим є рівень наявної соціальної адаптації його представників (див Додаток К.9., табл. К.9.4). Проте, загалом спостерігається переважання адаптації респондентів на рівні нижче середнього. Близько половини представників «вищого та середнього класичного прошарку» та «прошарку висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів» мають середній та вище середнього рівні наявної соціальної адаптації. Для решти прошарків характерним є переважання наявної соціальної адаптації на рівні нижче середньої: «український серединний прошарок» - 47,6%, «базовий економічно активний прошарок» - 51,5%, «базовий економічно незайнятий прошарок» - 47,8%, «нижчий прошарок» - 51%. Варто звернути увагу, що у «нижчого прошарку» найбільша частка респондентів з дуже низьким рівнем наявної соціальної адаптації – 31,2%.

Отже, хоча для вищих прошарків рівень соціальної адаптації є вищим, ніж у нижчих прошарків, загальний рівень соціальної адаптації населення міста загалом є скоріше середнім та нижче середнього.

Примітки:

¹ Оцінка потреб здійснювалась за 7-ми бальною шкалою.

$$^2 I_{HA} = \frac{\sum_{i=1}^n (zp_i - vp_i)}{n}$$

де, zp – рівень задоволення i -тої потреби, vp – рівень важливості i -тої потреби

³ Для ситуацій, коли важливість потреби та її задоволеність оцінюються респондентами балами 6 та 7 в результаті отримуємо значення індексу наявної адаптації характерне для її середнього рівня. Тому, для респондентів, у яких рівень задоволеності всіх потреб був оцінений вище 6 балів індекси коректувались в бік високого рівня наявної адаптації.

3.2.2 Консистентність статусних позицій індивідів, розподіл, трансформація та дискримінуюча функція капіталів у стратифікаційному просторі. Багатовимірною стратифікація передбачає аналіз соціальної позиції індивіда через використання декількох статусних показників. В умовах України, як і в більшості постсоціалістичних країн, що перебувають в трансформаційній стадії, відбуваються процеси перекомпозиції статусних позицій індивідів. Тому, в більшості випадків, коли ми розглядаємо статусний набір конкретного індивіда, часто характерною є несумісність його статусів, тобто, цей індивід володіє статусами з різною «висотою». Загалом у соціології, коли статусні позиції індивіда узгоджені, говорять про наявність статусної узгодженості, консистентності або статусної кристалізації, коли ж неузгоджені, то говорять про статусну неузгодженість, неконсистентність.

Становлення концепції статусної неконсистентності в межах теорії соціальної стратифікації відбувалося в 50-60-ті роки. В рамках концепції сформувалось три версії аналізу статусної неузгодженості, що отримали умовні назви об'єктивної, суб'єктивної і нормативної [8, с.62-63].

Засновником об'єктивної концепції є Г. Ленскі, який запропонував визначати це явище в термінах нерівності рангів [140]. Статусна кристалізація або статусна консистентність в його роботах означають збіг статусів (в значенні рангу, соціальної позиції) індивіда в соціально значущих вимірах стратифікації.

Прихильники нормативної версії, зокрема І. Гоффман, визначають та вимірюють неконсистентність не через нерівність рангів, а через відхилення від нормативно очікуваних профілів [129]. Початковим моментом аналізу є уявлення про «правила конгруентності» – моделей статусів, які нормативно очікуються або самими індивідами, або їхнім соціальним оточенням, а їх неузгодження зводиться до порушення цих правил.

Суб'єктивний аспект неконсистентності вперше був описаний в роботах Л. Брума, в яких підкреслюється відмінність між усвідомленням позиції і самою позицією в соціальній структурі [11, с.480]. Акцент в цій версії аналізу робиться на усвідомленні індивідом, озброєного життєвим досвідом і відчуттями, своєї статусної позиції. Проте, використання даного підходу в емпіричних дослідженнях спричинило появу різних способів виявлення усвідомлюваної статусної позиції індивіда, і отримані результати були абсолютно відмінними [163, с.30].

Зараз концепція статусної неконсистентності як одне з «відгалужень» теорії соціальної стратифікації, вдало адаптується до умов трансформаційного соціуму. Досвід західних досліджень переймають російські дослідники Т. Заславська [37], Л. Хахуліна [100], Л. Зубова та І. Ковальова [42], В. Анурін [4], Л. Гордон, А. Терьохін та Є. Буділова [29; 30].

В Україні ще не проводилось спеціалізованих досліджень, які б детально вивчали міру консистентності статусних позицій індивідів.

Оскільки, використовуючи багатовимірну методику виділення основних прошарків

суспільства, нашим дослідницьким завданням було проаналізувати пропорції в кожному прошарку індивідів з консистентними та неконсистентними статусними позиціями. Адже, як зазначив Г. Ленскі, рівень консистентності статусних позицій впливає на поведінку індивіда в суспільстві.

Зручним інструментом дослідження рівня консистентності статусних позицій конкретного респондента є статистична міра варіації – дисперсія (див. Розділ 2, формула (2.3)). Чим вищим є отриманий показник дисперсії, тим неконсистентнішими є статусні позиції, які займає конкретний індивід. Статусні позиції є повністю узгодженими, коли дисперсія рівна нулю. Експериментальним шляхом були встановлені порогові рівні дисперсії, за яких можна було б віднести респондента до розряду індивідів з консистентними статусними позиціями. Для визначення консистентності за п'ятнадцяти критеріями (мікрорівень) ми отримали пороговий показник дисперсії на рівні 0,64, а при використанні п'яти показників, що характеризували рівень володіння капіталами різних видів (мезорівень) - пороговий рівень дисперсії становив 0,36. Відповідно, тих індивідів, для яких обчислена дисперсія на мікрорівні (15 ознак) становила 0,64 і нижче, ми вважали консистентними. На мезорівні (5 ознак), консистентними вважались респонденти рівень отриманої дисперсії, для яких становив 0,36 і нижче. Тих, для кого обчислена дисперсія була вищою за порогові рівні ми відносили до розряду індивідів з неконсистентними статусними позиціями.

Загалом, спостерігається більша неконсистентність статусних позицій індивідів на мікрорівні, ніж на мезорівні (див. Додаток К.9, рис. К.9.1). Аналізуючи всю сукупність, ми отримали наступні результати – на мікрорівні з консистентними статусними позиціями можна вважати 18,3% респондентів, а на мезорівні – 46,9%. Такий результат є, на нашу думку, закономірним, оскільки на мікрорівні аналізується достатньо велика кількість статусних характеристик (15 ознак), і відповідно ймовірність їх неспівпадіння є вищою. На рівні володіння капіталами різних видів кількість львів'ян з консистентними статусними позиціями складає частку дещо менше половини всього працездатного населення міста.

Якщо аналізувати кількість індивідів з консистентними та неконсистентними статусними позиціями за прошарками, то найбільш консистентними є «вищий та середній класичний прошарок» та «нижчий прошарок». У «вищому та середньому класичному прошарку» частка індивідів з консистентними статусами на мікрорівні складає 26,1%, а на мезорівні 73,9%. Для «нижчого прошарку» частки консистентних індивідів на мікро- та мезорівнях складає 29,7% та 66,3% відповідно.

За часткою індивідів з консистентними статусами, середній рівень консистентності характерний для «прошарку спеціалістів, службовців та менеджерів» та «базового економічно активного прошарку». На мікрорівні узгодженості статусних позицій частка індивідів з консистентними статусами у «прошарку спеціалістів службовців та менеджерів» складає 18,4%,

а у «базовому економічно активному прошарку» - 18,7%. На мезорівні 49,1% представників «прошарку спеціалістів, службовців та менеджерів» мають узгоджені статусні позиції. Для «базового економічно активного прошарку» цей показник складає 35,1%.

Найменшу кількість індивідів з консистентними статусними позиціями мають «прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів» та «базовий економічно незайнятий прошарок». На мікрорівні практично всі представники цих прошарків мають неконсистентні статусні позиції, і їхня частка коливається в межах від 96% до 99%. На мезорівні консистентними можна вважати 26,8% представників «базового економічно незайнятого прошарку» та 19,4% представників «прошарку висококваліфікованих спеціалістів».

Посилаючись на теоретичні положення Г. Ленські, можна зробити припущення, що задоволені своїм соціальним становищем, а відповідно «цементують» встановлений в нашій державі соціальний порядок лише представники «вищого та середнього класичного прошарку». «Нижчий прошарок» хоча й має значну частку осіб з консистентними статусами, на нашу думку, не є тою соціальною групою, яка активно відстоює встановлений суспільний порядок.

Загалом, достатньо високий рівень неконсистентності статусів індивідів на різних рівнях соціальної структури вказує на те, що українське суспільство все ще перебуває в стадії трансформації. Те, що в нашому суспільстві присутня значна частка індивідів з неконсистентними статусами, на нашу думку, можна пояснити і «маятникову» динаміку соціальних змін в нашому соціумі.

Підводячи підсумки, можна констатувати, що концепція статусної неконсистентності як одне з «відгалужень» теорії соціальної стратифікації, може вдало використовуватись для соціологічного аналізу трансформаційного соціуму, значно розширити та доповнити можливі напрямки аналізу соціальної структури. Дослідження частки індивідів з консистентними та неконсистентними соціальними статусами дозволить краще розуміти можливу динаміку соціальної структури сучасного українського суспільства. Подальшими науковими пошуками в цьому напрямку може бути аналіз відмінностей соціальних практик агентів з узгодженими та неузгодженими соціальними статусами в умовах трансформаційного соціуму [86, с.93-95].

Консистентність статусних позицій індивідів певною мірою залежить від розподілу різних видів ресурсів (капіталів) у стратифікаційній ієрархії в цілому. В. Радаєв зазначає, що капітали визначаються логікою самозростання. По-перше, чим більшим є капітал певного виду, тим легше його підтримувати і накопичувати. По-друге, чим більшим є капітал певного виду, тим легше накопичувати інші види капіталу [80, с.30].

Щодо розподілу різних видів капіталу в стратифікаційній ієрархії міста, то можна констатувати, що найнеоднорідніше розподілений економічний вид капіталу. Крім цього, спостерігається його акумуляція в основному у «вищому та середньому класичному прошарку». А практично кожен прошарок достатньою мірою володіє культурним капіталом, тобто його

розподіл є досить рівномірним. Те саме стосується і символічного капіталу, обсяг якого є достатньо низьким лише в двох найнижчих прошарках.

У концепції П. Бурдьє зазначається, що капітали володіють здатністю до взаємної конвертації: різні форми капіталу (або влади, що врешті є одним і тим ж) перетворюються один на одного. Отже, однією з основних характеристик капіталів різних видів є їхня здатність переходити з одного виду в інший, здатність до взаємної трансформації. Ми спробували проаналізувати цей аспект через побудову таблиці кореляції становища індивідів у різних полях нерівності, тобто, їхнього володіння капіталами різних видів. Отримані рангові коефіцієнти кореляції Спірмена є відносно значимими, на рівні 0,01 (див. Додаток К.9, табл. К.9.5). Загалом, найтісніший взаємовплив спостерігається між владним та символічним видами капіталу ($\rho=0,680$). Достатньо тісний зв'язок спостерігаємо між такими видами капіталів: владний капітал та культурний капітал ($\rho=0,592$), владний та економічний капітал ($\rho=0,570$), економічний та символічний капітал ($\rho=0,570$), культурний та символічний капітал ($\rho=0,555$), культурний та економічний капітал ($\rho=0,511$).

У сучасних ринкових суспільствах для підтримання нормального способу життя важливим є накопичення економічного капіталу. Якщо аналізувати, за результатами нашого дослідження, можливість накопичення економічного ресурсу через використання інших видів капіталу, то можна зробити попереднє припущення, про зв'язок середню взаємозалежність обсягу економічного капіталу від обсягів владного, символічного та культурного видів капіталу. Кореляція між економічним та соціальним капіталом виявилась незначною, тобто взаємний вплив цих видів капіталу не є значним.

З огляду перспектив формування стабільної, однорідної (в першу чергу, за економічними показниками) соціальної структури, на нашу думку, варто зосередитись на формуванні в суспільстві інституційних, реально діючих умов для успішної трансформації культурного та символічного видів капіталів у економічний капітал. Таке твердження ми формуємо, виходячи з того, що саме за рівнем культурного та символічного капіталів соціальна структура міста є досить однорідною, а обсяг, зокрема, культурного капіталу має високі показники практично у всіх виділених прошарках. Відповідно, зі створенням умов для успішної трансформації культурного та символічного видів капіталу в його інші форми, будуть зростати перспективи формування нового середнього класу.

Аналіз залежності між рівнем володіння капіталами різного виду та висотою позиції індивіда в стратифікаційній ієрархії, показав, що, чим більшим є обсяг його символічного ($\rho=0,853$) та владного капіталу ($\rho=0,752$), тим вищою є позиція індивіда (див. Додаток К.9, табл. К.9.6). Дещо вище середньої є залежність між висотою прошарку, до якого належить індивід та обсягом його економічного ($\rho=0,667$) та культурного капіталу ($\rho=0,644$). Найменшою мірою висота узагальненого статусу індивіда залежить від обсягу соціального капіталу ($\rho=0,521$).

Ще одним завданням нашого дослідження було визначення того, які критерії мікро- та мезорівнів найбільшою мірою розбивають (дискримінують) досліджувану сукупність на отримані кластери. Тобто, за розподілом яких видів ресурсів найбільше відрізняються між собою соціальні прошарки. Для цієї мети ми застосували дискримінантний аналіз. Як групуючу змінну, ми задали належність індивіда до кластеру, а як незалежні (тестові) змінні – критерії стратифікації мезо- та мікрорівнів, які ми використовували в ході дослідження для виділення соціальних прошарків. У межах дискримінантного аналізу ми провели тест на значимість відмінностей між групами (кластерами) за заданими змінними (критерії стратифікації), тобто визначали чи присутня в цих змінних дискримінуюча особливість (здатність розділяти). Отримані рівні значущості засвідчують, що по всіх критеріях стратифікації спостерігаються значні відмінності між групами-кластерами ($p < 0,001$) (див. Додаток К.9, табл. К.9.7). Для визначення сили розбиття на кластери заданими змінними, був також проведений тест, що базувався на використанні критерію «Лямбда Вілкса» (Wilks' Lambda). За допомогою цього тесту здійснювалась оцінка відмінностей середніх значень незалежних змінних (критеріїв стратифікації) по кластерах. Тестова величина «Лямбда Вілкса» характеризує здатність змінної розрізнити (дискримінувати) прогнозовані групи (задані кластери). В нашому випадку чим ближчим є критерій «Лямбда Вілкса» до 0, тим більшу дискримінуючу силу має незалежна змінна, а чим ближчим до 1 – тим меншу. Результати тесту показали, що на мікрорівні стратифікації найбільший дискримінуючий вплив мають такі критерії: адміністративна влада, особистий середньомісячний дохід, спеціальні вміння та досвід роботи, престиж статусу на рівні громадської думки, самооцінка престижу власного соціального статусу та самооцінка статусу організації (місця зайнятості). Отже, найбільшою мірою розрізняють кластери критерії символічного характеру. Застосування критерію «Лямбда Вілкса» до критеріїв стратифікації мезорівня також вказало на найбільшу дискримінуючу функцію позиції у символічному полі нерівності, тобто символічного капіталу.

Отже, можна зробити висновок, що стратифікаційний простір регіону, на рівні наявних життєвих стратегій, потенційної мобільної поведінки індивідів володіє певним потенціалом в напрямку висхідної мобільності. Загалом, найбільш реально-мобільним є прошарок «висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів», а потенційно-мобільними – «базові» прошарки. Можлива висхідна мобільність індивідів обумовлюється також ситуацією, що для більшості представників всіх прошарків характерні життєві стратегії адаптації та досягнення. Проте, постерігається зростання частки осіб зі стратегією виживання та ексклюзії при просуванні від вищих прошарків до нижчих.

Соціологічний аналіз соціального самопочуття прошарків показав, що рівень соціальної адаптації для прошарків верхівки стратифікаційної ієрархії є загалом вищим, ніж у нижчих прошарків, а загальний рівень адаптованості населення міста є скоріше середнім та нижче

середнього рівня.

Опрацьована багатовимірною методологією аналізу стратифікаційної структури регіону дозволила вперше здійснити оцінку пропорцій індивідів з різним рівнем консистентності статусних позицій, а також прослідкувати залежність цих пропорцій від приналежності до певного соціального прошарку. Виявлена більша частка індивідів з консистентними статусними позиціями у «вищому та середньому класичному прошарках» та «нижчому прошарках», для індивідів з «прошарку висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів» та «базового економічно незайнятого прошарку» консистентність статусних позицій є середньою, решта прошарків мають найбільші частки осіб з неконсистентними статусними позиціями.

З точки зору взаємної трансформації, в стратифікаційному просторі регіону найтісніше пов'язані владний та символічний капітал. Соціальний капітал має низьку здатність переходити в інші форми. Решта капіталів мають середню міру взаємної трансформації. Найбільше дискримінують аналізований багатовимірний стратифікаційний простір символічні ресурси та критерій адміністративної влади. Виявлено, що висота статусної позиції індивіда найбільшою мірою залежить від володіння владним та символічним видом капіталів.

Стратифікаційний простір регіону як емпірична модель структурування сучасного українського суспільства, володіє позитивною спрямованістю реальних та потенційних практик значної частини індивідів. Перерозподіл капіталів по прошарках є досить неоднорідним, проте культурними та символічними ресурсами володіє значна частка населення, незалежно від загальної статусної позиції у стратифікаційному просторі. Такий стан речей дозволяє говорити про перспективи формування нового середнього класу.

Для кращого розуміння спрямованості стратифікаційних процесів у суспільстві потрібно проводити додаткові дослідження, в першу чергу, спроектовані на якісній методологічній основі. Такі дослідження дозволять глибше дослідити реальні стилізовані практики індивідів у виділених прошарках, проаналізувати зафіксовані у нашому дослідженні процеси структурування суспільства на мікрорівні.

Висновки до 3 розділу

Розділ присвячений результатам емпіричної реалізації авторської методології багатовимірного просторово-стратифікаційного аналізу сучасного українського суспільства шляхом проведення ряду соціологічних досліджень на регіональному рівні. За результатами цих досліджень у стратифікаційному просторі міста виділено шість сталих прошарків: «вищий та середній класичний прошарки», «прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів», «український серединний прошарок», «базовий економічно активний прошарок», «базовий економічно незайнятий прошарок», «нижчий прошарок». Статусна характеристика отриманих прошарків здійснена на основі багатокритеріального підходу, що дозволило проаналізувати ресурсні складові представників прошарків на рівні владного, економічного, культурного, соціального та символічного капіталів. Для кожного прошарку побудовані стратифікаційні профілі мезо- (рівень капіталів) та мікрорівня (рівень критеріїв стратифікації). Використання багатовимірної методики стало також підставою дослідження явищ консистентності статусних позицій індивідів.

У межах дослідження проведено соціологічний аналіз: самоідентифікаційних практик індивідів з кожного прошарку; моделей життєвих стратегій та потенційної мобільної поведінки львів'ян; ступеня їхньої соціальної адаптації до соціальних змін в українському суспільстві тощо. На основі отриманих результатів здійснено оцінку можливого збільшення частки середнього класу в стратифікаційному просторі регіону.

Проаналізовано здатність капіталів різного виду до взаємної трансформації в межах українського суспільства як простору нерівності. Досліджено регіональні особливості структуруючої (дискримінуючої) функції ресурсами різних видів. Зазначимо, що виділена соціальна ієрархія відрізняється від стратифікаційних структур, що отримуються іншими методиками і дає, на нашу думку, детальну інформацію про українське суспільство як об'єктивну соціальну ієрархію на регіональному рівні.

ВИСНОВКИ

Адекватне дослідження будь-якого суспільства неможливе без аналізу його соціальної структури, знання якої дає змогу краще розуміти та глибше вивчати інші об'єкти наукового аналізу у суспільстві: різноманітні процеси та ситуації, які мають місце у ньому, найрізноманітніші сфери суспільства (політичну, економічну, соціальну, дозвільну та ін.), особливості їхнього функціонування та інституціоналізації тощо. Слід зазначити, що різні наукові та прикладні ситуації, які підлягають вивченню або вирішенню, потребують аналізу різних зрізів соціальної структури. Проте, універсальною властивістю будь-якої структури є ієрархічність її складових елементів.

Проблеми ієрархічного структурування суспільства в соціології розглядаються теорією соціальної стратифікації. В її межах розроблена значна кількість наукових традицій, підходів, парадигм, концепцій, шкіл, які виходять з різних науково-світоглядних позицій. Класифікація теорії соціальної стратифікації в науковій літературі переважно зводяться до виділення полярних напрямків. Загалом, в сучасній теорії стратифікації суспільства сформувались об'єктивістська та суб'єктивістська традиції, субстанціоналістська та структуралістська парадигми, структурний, діяльнісний та структурно-діяльнісний підходи, теорії номіналізму та реалізму тощо. Виділяють дихотомічні (засновані на конфлікті), функціональні (засновані на кооперації), градаційні (засновані на ієрархії) форми структурування суспільства. Теоретичний аналіз елементів соціальної структури ми здійснювали в площинах класового та стратифікаційного підходів, а також з позицій теорії реальних соціальних груп тощо.

Значну кількість та різноманітність теорій соціальної стратифікації можна пояснити тим, що кожна з них розроблялась щодо аналізу конкретних суспільств та, відповідно, враховувала особливості їхнього історичного розвитку, наявні соціальні реалії, домінуючі ідеології, ментальні та діяльнісні особливості націй, якість та динаміку стратифікаційних процесів тощо. Наявність різноманітних наукових підходів до аналізу соціальної структури слід розглядати як потужний теоретико-методологічний арсенал дослідження будь-якого суспільства.

Проблеми дослідження суспільства та його соціальної структури особливо загострюються в період соціальних трансформацій. Процеси трансформації спричиняють зміни у всіх сферах суспільства, що викликає рекомбінацію, переструктурування, оновлення множинних критеріїв стратифікації, реконфігурацію взаємозалежностей між ними. В умовах сучасного українського суспільства одними з наслідків трансформації стали відсутність домінантної системи стратифікації та консистентності статусних позицій окремих індивідів, розмивання меж між стратифікаційними групами, поляризація суспільства за окремими критеріями нерівності тощо. В таких умовах ускладнюється процес виділення та дослідження об'єктивних стратифікаційних утворень. Застосування відомих об'єктивних схем структурування суспільства дає неповну,

часто суперечливу інформацію, піддається сумніву їхня адекватність умовам сучасної України. На нашу думку, отримання об'єктивної інформації про соціальну структуру сучасного українського суспільства неможливе без звернення до багатокритеріальних, багатовимірних стратифікаційних підходів.

У роботі наголошується на множинності чинників нерівності у сучасних суспільствах та наведено опис основних критеріїв стратифікації: економічні (дохід, продуктивне майно, непродуктивне майно тощо), владні (адміністративна, духовна, політична влада), також аналізуються професія, освіта, соціальні символи та знаки, стиль споживання, обсяг вільного часу, стать, етнічність, територіально-просторові характеристики фізичного простору тощо.

В умовах ускладнення процесів відтворення нерівності та її множинного характеру, доцільно, як окремий теоретико-методологічний підхід, виділити багатовимірний стратифікаційний аналіз. Його теоретична основа започаткована працями М. Вебера та П. Сорокіна. З середини ХХ століття застосування багатовимірного структурування суспільств в межах різних теорій соціальної стратифікації дозволяє точніше та глибше аналізувати соціальні нерівності, виявляти та досліджувати нові соціальні процеси, пов'язані з ними, як на теоретичному, так і на емпіричному рівні.

Серед наявних теоретичних конструктів найбільш широкі можливості аналізу соціальної структури в багатовимірній площині має теорія соціального простору нерівності П. Бурдьє. Соціальний простір нерівності виділено як базовий елемент соціальної стратифікації суспільства. Соціальна стратифікація існує в силу нерівномірного розміщення індивідів у просторі нерівності, позиції яких визначаються обсягами наявних у їхньому розпорядженні ресурсів та капіталів. Капітал ми розглядаємо як багатовимірний критерій стратифікації. Виділено та проаналізовано ресурсну структуру основних видів капіталу: економічний, культурний, соціальний, символічний, політичний, адміністративний людський, фізичний. Соціальний простір нерівності в якості теоретичної моделі стратифікації суспільства дозволяє проаналізувати: нерівності на макро- (нерівність за обсягом сукупного капіталу), мезо- (нерівність за певним видом капіталу) та мікрорівні (нерівність за конкретним критерієм стратифікації (ресурсом)); явище консистентності соціальних статусів; взаємозалежності між критеріями стратифікації; структуру ресурсів та капіталів соціальних груп, окремих індивідів тощо.

На основі теоретичної моделі простору нерівності було опрацьовано багатовимірну схему структурування сучасного українського суспільства. За результатами теоретико-емпіричного аналізу визначено основні поля та площини нерівності сучасного українського суспільства. П'ять основних полів нерівності утворюються розподілами владного, економічного, культурного, соціального та символічного капіталів. По кожному виду капіталу визначені та

емпірично операціоналізовані соціально значущі ресурси, що до нього входять, та утворюють відповідні площини нерівності.

Емпіричне застосування багатокритеріальної моделі стратифікації сучасного українського суспільства дозволило дослідити стратифікаційні процеси на рівні регіону. На основі аналізу емпіричних даних конкретно-соціологічного дослідження отримано наступні результати та висновки:

- на рівні регіону виділено шість сталих стратифікаційних прошарків: «вищий та середній класичний прошарки», «прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів», «український серединний прошарок», «базовий економічно активний прошарок», «базовий економічно незайнятий прошарок» та «нижчий прошарок»;

- статусна характеристика виділених прошарків засвідчує відмінність їхніх стратифікаційних профілів та неконсистентність статусних позицій індивідів. Необхідно зазначити, що загалом неконсистентність статусів є більш характерною для середини стратифікаційної ієрархії регіону;

- спостерігається розрив між «уявною» та «реальною» структурою на рівні регіону, оскільки ідентифікаційні практики більшості респондентів не відповідають їхній реальній статусній позиції;

- для більшості прошарків характерна активна життєва стратегія досягнення. Соціальна ексклюзія спостерігається переважно у «нижчому прошарку»;

- виявлено низький рівень мобільності на рівні потенційних соціальних практик. У більшості прошарків низькі показники індексів потенційної мобільності у напрямках відкриття власної справи, бізнесу, зміни місця роботи, пошуку додаткових джерел доходів, отримання освіти, підвищення кваліфікації тощо. Для всіх прошарків характерним є переважання пасивного (фактично стабільного) типу мобільної поведінки, що характеризує людей, які задоволені (або певною мірою задоволені) тим, що мають на даний час (роботою, професією, рівнем життя тощо), тому не мають намірів щось змінювати;

- соціальні прошарки характеризуються відмінностями у рівнях соціальної адаптації. Простежується тенденція, що рівень соціальної адаптації є вищим для прошарків, що знаходяться у верхній частині простору нерівності, і навпаки, нижчим у нижній його частині. Загалом, для мешканців регіону характерний середній рівень адаптації до соціальних умов;

- дискримінантний аналіз засвідчив, що стратифікаційний простір регіону чітко структурується (диференціюється) символічним капіталом. Загалом, простежується нерівний розподіл економічного, соціального та владного видів капіталу по всіх соціальних прошарках. Кожен прошарок регіону на досить високому рівні володіє культурними ресурсами. Але, виявлена середня взаємозалежність між різними видами капіталів не дає можливості говорити про використання культурних ресурсів для отримання економічних тощо.

Отже, стратифікаційні процеси, що відбуваються в сучасному українському суспільстві, та зокрема на рівні регіону, й надалі характеризуються певною хаотичністю, відсутністю системності, нерівномірністю розподілу ресурсів та його інституційної підтримки тощо. Межі між соціальними прошарками є нечіткими, «розмитими», відсутня кристалізація соціальних статусів. За таких умов зростає прикладне значення подальшого дослідження стратифікаційної структури суспільства з метою виявлення наявних ресурсних (особистісних, структурних) та діяльнісних потенціалів кожного прошарку. Інформація отримана з таких досліджень може стати основою подальших державно-політичних та соціально-технологічних дій, програм соціальної політики, спрямованих на розвиток і гармонізацію соціальної структури, як на рівні українського суспільства загалом, так і окремо взятого регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Азаренко С.А., Базаров Е.Ю.* Коммуникативные и телесные техники в символическом пространстве власти // Социемы. – 2003. – № 9 / доступно на <http://www2.usu.ru/philosophy/soc_phil/rus/texts/sociemy/9/azar_bazar.html#_ftn1> (стягнуто 12.12.2005)
2. *Андреева И.Н.* Социальная роль // Социология: Энциклопедия / Сост. А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин, Г.Н. Соколова, О.В. Терещенко. – Мн.: Книжный дом, 2003. – С.954-955.
3. *Антиас Ф.* Материальное и символическое в теоретическом анализе социальной стратификации: дискурс о поле, этничности и классе // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Российская академия наук. Реферативный журнал. – 2004. – №2. – Серия 11. – С.21 – 27.
4. *Анурин В. Ф.* Экономическая стратификация: аттитюды и стереотипы сознания // Социологические исследования. – 1995. – № 1. – С.104-115.
5. *Бабенко С.С.* Социальный механизм постсоветской трансформации: деятельностно-структурный подход // Посткоммунистические трансформации: векторы, направления, содержание / под ред. О.Д. Куценко; со-редактор С.С. Бабенко. – Харьков: Изд. Центр Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина, 2004. – С.251-274.
6. *Беккер Г.* Человеческий капитал (главы из книги) // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С.107-119.
7. *Беккер Г.* Человеческий капитал (главы из книги) // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 12. – С.86-104.
8. *Богомолова Т., Саблина С.* Статусная рассогласованность как аспект социальной стратификации: Презентация классической концепции // Рубеж. – 1997. – №10-11. – С.58-67.
9. *Бондаренко Е.Б.* «Класс профессионалов» в Украине: тенденции становления // Вісник ХНУ ім. В.Н.Каразіна. – 1999. – №433. – С.134-137.
10. *Бродська С.С., Оксамитна С.М.* Класова самоідентифікація населення України // Наукові записки. Соціологічні науки. – 2001. – Том 19. – С.44-49.
11. *Брум Л.* Социальная дифференциация и стратификация // Социология сегодня. М.: Прогресс, 1965. – С.477-492.
12. *Бурдьё П.* Начала. Choses dites /Пер. с фр. Н.А. Шматко. – М.: Socio-Logos, 1994. – 288с.
13. *Бурдьё П.* Некоторые свойства полей / доступно на <<http://bourdieu.narod.ru>> (стягнуто 12.10.2005)
14. *Бурдьё П.* Социальное пространство и генезис классов // Вопросы социологии. – 1992. – Т.1. – С.17-36.
15. *Бурдьё П.* Социология политики / Пер. с фр. Сост., общ.ред. и предисл. Н.А. Шматко. – М.: Socio-Logos, 1993. – 336 с.
16. *Бурдьё П.* Формы капитала // Экономическая социология. – 2002. – Том 3. – №5. – С.60-75.
17. *Бурдьё П.* Формы капитала // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и научн. ред. В.В.Радаев. – М.: РОССПЭН, 2004. – С.519-536.
18. *Бююль А., Цефель П.* SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей / Ред. к. ф-м.н. В.Е.Мамота. – Москва-Санкт-Петербург-Киев: Торгово-издательский дом Pia Soft, 2002. – 659с.
19. *Ванкевич В.Е.* Экономические отношения занятости: закономерности развития и регулирования. – Мн.: Издательство БГЭУ, 2000. – 237с.
20. *Вебер М.* Класс, статус и партия // Социальная стратификация: Сб.статей. Вып. 1. – М.: Изд-во Ин-та народнохозяйственного прогнозирования РАН, 1992. – С.19-38.
21. *Вебер М.* Основные понятия стратификации // Человек и общество. Хрестоматия / Под. ред. С.А. Макеева. – К.: Ин-т социологии НАН Украины, 1999. – С.85-107.
22. *Веблен Т.* Теория праздного класса / Пер. с англ., вступ. ст. С. Г. Сорокиной; Общ. ред. В. В. Мотылева. – М.: Прогресс, 1984. – 367с.
23. *Весоловский В.* Классы, слои и власть. – М.: Прогресс, 1981. – 231с.

24. Гидденс Э. Стратификация и классовая структура // Социологические исследования. – 1992. – № 9. – С.112-123.
25. Гіденс Е. Соціологія. – К.: Основи, 1999. – 726с.
26. Голенкова З.Т. Динамика социоструктурной трансформации в России. // Социологические исследования. – 1998. - №10. – С.77-84.
27. Голенкова З.Т., Витюк В.В., Гридчин Ю.В., Черных А.И., Романенко Л.М. Становление гражданского общества и социальная стратификация // Социологические исследования. – 1995. – №6. – С.14-24.
28. Головаха Е.И. Изменение социальной структуры и формирование среднего класса в Украине // Социологический журнал. – 1997. – №4. – С.37-42.
29. Гордон Л., Терехин А., Будилова Е. Опыт многомерного описания материально-экономической дифференциации населения (по данным «Мониторинга экономических и социальных перемен»): Статья первая // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень. – 1998. – № 1. – С.43-54.
30. Гордон Л., Терехин А., Будилова Е. Опыт многомерного описания материально-экономической дифференциации населения (по данным «Мониторинга экономических и социальных перемен»): Статья вторая // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения.: Информационный бюллетень. – 1998. – № 2. – С.17-22.
31. Давыдова Н.М., Тихонова Н.Е. Методика расчета ресурсной обеспеченности при анализе социальной стратификации // Социологические исследования. – 2006. – №2. – С.29-41.
32. Дворецька А.В. Соціологія: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 340 с.
33. Демин П. Человеческий капитал как фактор европейской экономической интеграции Республики Беларусь // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2003. – №3. – С.87-92
34. Джонсон А.Г. Тлумачний словник з соціології / Пер. з англ. за науковою редакцією В. Ісаїва, А. Хоронжого. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2003. – 480 с.
35. Добреньков В.И., Кравченко А.И. История зарубежной социологии / доступно на <<http://socio-inst.by.ru>> (стягнуто 12.10.2005)
36. Дэвис К. Функционалистское обоснование стратификации // Человек и общество. Хрестоматия / Под ред. С.А. Макеева. – К.: Ин-т социологии НАН Украины, 1999. – С.107-117.
37. Заславская Т. И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Общественные науки и современность. – 1995. – № 1. – С.17-32.
38. Заславская Т.И. Современное российское общество: Социальный механизм трансформации. Учеб. пособие. – М.: Дело, 2004. – 400с.
39. Заславская Т.И. Социальная структура современного российского общества. // Общественные науки и современность. – 1997. – №2. – С.2-23.
40. Заславская Т.И. Социоструктурный аспект трансформации Российского общества. // Социологические исследования. – 2001. – №8. – С.3-11.
41. Зиммель Г. Социальная дифференциация. Социологические и психологические исследования / Зиммель Г. Избранное. – Т.2. Созерцание жизни. – М.: Юрист, 1996. – С.301-465.
42. Зубова Л. Г., Ковалева Н, В. Обеспеченные (основные характеристики группы) // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. – 1994. – № 6. – С.38-41.
43. Ильин В. Социология потребления / доступно на <<http://www.consumers.narod.ru/content.html>> (стягнуто 16.06.2005)
44. Ильин В.И. Классовая структура: проблема методологии анализа // Рубеж. – 2000. – №15. – С.86-109.
45. Ильин В.И. Поведение потребителей: Учеб. пособие. – СПб. и др.: Питер, 2000. – 223 с.
46. Ильин В.И. Социальное неравенство. – М.: Институт социологии РАН, 2000. / доступно на

- <<http://www.socnet.narod.ru/library/authors/Ilyin/neravenstvo/content.htm>> (стягнуто 30.06.2005)
47. *Ильинский И. В.* Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. – СПб.: Изд. СПбУЭФ, 1996. – 163с.
 48. *Иноземцев В.* Расколота цивилизация (отривок из книги) / доступно на <<http://scd.centro.ru/social.htm>> (стягнуто 01.07.2005)
 49. *Кармадонов О.А.* Престиж и пафос как жизненные стратегии socioeconomicальной группы (анализ СМИ) // Социологические исследования. – 2001. – №1 – С.66-72.
 50. *Катаєв С.Л.* Сучасне українське суспільство: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 200с.
 51. *Кендалл М. Дж., Стьюарт А.* Многомерный статистический анализ и временные ряды. – М.: Наука, 1976. – 736с.
 52. Классовое общество. Теория и эмпирические реалии / Под ред. С. Макеева. – Институт социологии НАН Украины, 2003. – 258с.
 53. *Коваліско Н.В.* Можливості поєднання кількісних і якісних підходів при вивченні соціальної стратифікації суспільства // Соціальні виміри суспільства. – Вип.9. – Інститут соціології НАН України. – 2006. – С.86-96.
 54. *Коваліско Н.В., Хоронжий А.Г.* Регіональна трудова мобільність. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2002. – 165с.
 55. *Комаров М.С.* Социальная стратификация и социальная структура // Социологические исследования. – 1992. – №7. – С.62-72.
 56. *Кононов И.Ф.* Проблема пространства в социологии // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна «Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи». – 2004. – №621. – С.20-26.
 57. *Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С.121-139.
 58. *Кузнецов П.С.* Методика измерения социальной адаптации // Социология: 4М. – 1997. – №9. – С.146-162.
 59. *Куценко О.Д.* Діяльнісно-структурна парадигма суспільства як системи, що саморозвивається // Проблеми розвитку соціологічної теорії. Теоретичні проблеми змін соціальної структури українського суспільства: наукові доповіді і повідомлення II Всеукраїнської соціологічної конференції / М.О. Шульга (наук. ред.) та ін. – К.: Соціологічна асоціація України, Інститут соціології НАН України, 2002. – С.49-66
 60. *Куценко О.Д.* Общество неравных. Класовый анализ неравенств в современном обществе: Попытки западной социологии. – Харьков: Издательский центр Харьковского национального университета им. В.Н. Каразина, 2000. – 316с.
 61. *Куценко О.Д.* Сохраняют ли значение классовые основания политического участия? // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2006. - №3. – С.92-115
 62. *Куценко О.Д.* Фазы и пути системных трансформаций: подоби́я и различия в бывших странах государственного социализма // Посткоммунистические трансформации: векторы, направления, содержание / Под ред. О.Д. Куценко; со-редактор С.С. Бабенко. – Харьков: Изд. центр Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина, 2004. – С.11-82.
 63. *Лібанова Е.М.* Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання // Український соціум. – 2003. – № 1 (2). – С.146-164.
 64. *Літвінов С.В.* До перспективи соціології простору // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства: Збірник наукових праць. – Харків: Видавничий центр Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна, 2004. – С.572-575.
 65. *Макеев С.* Статус класового аналізу в сучасній соціології / Социология: теория, методы, маркетинг. – 2006. – №3. – С.81-91.
 66. *Макеев С., Оксамитная С., Швачко Е.* Социальные идентификации и идентичности. – К.: ИС НАН Украины, 1996. – 135с.
 67. *Макеев С.А.* Процессы социальной структуризации в современной Украине // Полис. – 1998. –

- №3. – С.49-60.
68. *Макеев С.А.* Структура пространства жизненных шансов и возможностей // Посткоммунистические трансформации: векторы, направления, содержание / Под ред. О.Д. Куценко; со-редактор С.С. Бабенко. – Харьков: Изд. Центр Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина, 2004. – С.242-250.
 69. *Маркс К.* Капитал: Критика политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Избранные сочинения: В 9т. – Т. 7 – М.: Политиздат, 1987. – 811с.
 70. *Мелвін К., Хмелько В., Паніотто В.* Соціальна структура і особистість за умов радикальних змін // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 1998. – № 1-2. – С.120-137.
 71. *Мелвін К., Хмелько В., Паніотто В.* Соціальна структура і особистість за умов радикальних змін // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 1998. – №3. – С.56-74.
 72. *Нойманн Ф.* Методика экономической оценки человеческого капитала // Тезисы докладов международной научно-практической конференции. Государственное управление: трансформационные процессы в современном мире. Ч. 2. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2002. – С.97-100.
 73. *Оксамитна С.М.* Уявна соціальна піраміда: тенденції визначення свого місця в ній. // Українське суспільство: десять років незалежності (соціологічний моніторинг та коментар науковців) / За ред. В.М.Ворони, М.О.Шульги. – К.: Ін-тут соціології НАН України, 2001. – С.286-297.
 74. *Орлов А.И.* Заметки по теории классификации // Социология 4М. – 1991. – №2. – С.28-49.
 75. *Панина Н.* Социологический мониторинг. Украинское общество 1994-2005: Год перелома. – К.: Институт социологии НАН Украины, 2005. – 149с.
 76. *Пилипенко В.Є., Титарчук М.О.* Формування та поведінка «середнього» класу в сучасному українському суспільстві // Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – 2000. – №492 – С.16-24.
 77. *Радаев В.* Экономическая социология. Курс лекций: Учебное пособие. – М.: Аспект-Пресс, 1997. – 368с.
 78. *Радаев В., Шкаратан О.* Власть и собственность // Социологические исследования. – 1991. – № 1. – С.50-61.
 79. *Радаев В., Шкаратан О.* Социальная стратификация: Учебн. пособие. – М.: Аспект-Пресс, 1996. – 318с.
 80. *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. – 2002. – Том 3. – № 4. – С.20-33.
 81. *Радионова С.А.* Социальный престиж // Социология: Энциклопедия / Сост. А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин, Г.Н. Соколова, О.В. Терещенко. – Мн.: Книжный дом, 2003. – С.995-996.
 82. *Риджвей С.Л.* Гендер, статус и лидерство // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Российская академия наук. Реферативный журнал. – 2004. – №2. – Серия 11. – С.27-33.
 83. *Рывкина Р.В., Герчиков В.И., Новокшанов Ю.В., Суховский М.Л., Тапилина В.С.* Опыт изучения сельского образа жизни на основе его типологии // Применение факторного и классификационного анализа для типологизации социальных явлений. – Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976. – С.69-117.
 84. *Ручка А.* Особенности системной трансформации современного украинского общества // Современное общество. – 1994. – №4. – С.34-47.
 85. *Саблина С.* Статусная рассогласованность в постсоветский период // Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. – Новосибирск: Наука, 1999. – С.415-426.
 86. *Савчинський Р.О.* Консистентність статусних позицій індивідів у стратифікаційному просторі (регіональний аспект) // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства: Збірник наукових праць. У 2-х т. Т.2. – Харків: Видавничий центр Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна, 2006. – С.89-95.
 87. *Савчинський Р.О.* Соціально-технологічні можливості «національної» методики дослідження стратифікаційної структури суспільства // Социальные технологии:

- Актуальные вопросы теории и практики. Международный Межвузовский сборник научных работ. – Запорожье: Изд-во ГУ «ЗИГМУ», 2005. – Вып.28. – С.254-264.
88. *Савчинський Р.О.* Соціологічний аналіз економічної стратифікації на регіональному рівні // Наука і молодь. Гуманітарна серія: Збірник наукових праць. – К.: НАУ, 2003. – С.425-430.
 89. *Сергеев Н. В.* Ранжирование критериев стратификации методом энтропийного анализа / доступно на <<http://www.socio.ru/wr/3-02/Sergeew.htm>> (стягнуто 01.07.2005)
 90. *Симончук Е.В.* Средний класс: люди и статусы. – К.: Институт социологии НАН Украины, 2003. – 464с.
 91. *Сорокин П. А.* Человек. Цивилизация. Общество / Общ. ред., сост. и предисл. А. Ю. Согомонов: Пер. с англ. – М.: Политиздат, 1992. – 543с.
 92. *Стрельник О.* Гендерна нерівність: теоретико-методологічні підходи до інтерпритації // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – №4. – С.147-154.
 93. *Терещенко О.В. Сивуха С.В.* Социальная стратификация // Социология: Энциклопедия / Сост. А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин, Г.Н. Соколова, О.В. Терещенко. – Мн.: Книжный дом, 2003. – С.957-958.
 94. *Тихонова Н.Е.* Социальная стратификация российского общества: ресурсный подход // доступно на <http://hse.ru/temp/2006/04_04-06_conf_texts.shtml> (стягнуто 05.11.2006)
 95. *Тихонова Н.Е., Давыдова Н.М., Попова И.П.* Индекс уровня жизни и модель стратификации российского общества. // Социологические исследования. – 2004. – №6. – С.120-130.
 96. *Толстух Н.* Сучасні показники рівня життя населення і методика вимірювання їх // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 1999. – №1. – С.108-113.
 97. *Угольницький Г.А.* Модели социальной иерархии. – М.: Вузовская книга, 2000. – 88с.
 98. Українське суспільство на порозі третього тисячоліття. Колективна монографія / Під ред. М.О.Шульги. – К.: Ін-т соціології НАН України, 1999. – 687с.
 99. *Уорнер Л.* Социальный класс и социальная структура // Рубеж. – 1997. – №10-11. – С.42-57.
 100. *Хахулина Л. А.* Субъективный средний класс: Доходы, материальное положение, ценностные ориентации // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. – 1999. – № 2. – С.24–34.
 101. *Чапська І.* Майновий стан громадян у суспільстві, що трансформується // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 1999. – №3. – С.63-75.
 102. *Чернецкая Т.Н.* Проблемы развития средних клас сов в Украине // Вісник ХДУ. – 1999. – № 433. – С.124-126.
 103. *Черноволенко В.* Особливості соціально-статусного розшарування за умов становлення ринкової економіки // Політичний портрет України. Бюлетень. – 1996. – Вип. 16. – С.3-23.
 104. *Шкаратан О.И., Сергеев Н.В.* Реальные группы в социальной структуре современной России // Куда идет Россия?.. Власть, общество, личность / Под ред. Т.И. Заславской. – М.: Московская высшая школа социальных и экономических наук, 2000 – С.253-265
 105. *Шкаратан О.И., Сергеев Н.В.* Реальные группы: концептуальный подход, эмпирическое исследование // Общественные науки и современность. – 2000. – №5. – С.33-45.
 106. *Шкаратан О.И., Тихонова Н.Е.* Занятость в России: социальное расслоение на рынке труда // Мир России. – 1996. – № 1. – С.94–153.
 107. *Ядов В.А.* Современная теоретическая социология как концептуальная база исследования российских трансформаций: Курс лекций. – СПб.: Интерсоцис, 2006. – 112с.
 108. *Якуба Е.А.* Социальная зрелость социальных групп в условиях трансформации общества // Харьковские социологические чтения – 98. – Харьков, 1998. – С.7-11.
 109. *Якуба Е.А., Хижняк Л.М., Куценко О.Д., Безсонов М.А., Евдокимова И.А.* Изменение социально-класовой структуры общества в условиях его трансформации. – Харьков: Основы, 1997. – 230с.
 110. *Abercrombie N., Hill S., Turner, B.* The Penguin Dictionary of Sociology. – Harmondsworth: Penguin Books, 1984.
 111. *Baudrillard J.* The Consumer Society. Myths & Structures. – London: SAGE Publications, 1998.
 112. *Boudon R.* Education, Opportunity and Social Inequality: Changing Prospects in Western Society. – New York: Johan Wiley, 1974.

113. *Bourdieu P.* Social Space and Symbolic Power // P.Bourdieu in Other Words: Essays Towards a Reflexive Sociology. – Stanford: Stanford University Press, 1990. – P.123-139.
114. *Bourdieu, P.* The Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for Sociology of Education / Ed. by J. Richardson. – New York: Greenwood Press, 1986. – P.241-258.
115. *Breen R., Goldthorpe J.* Explaining Educational Differentials: Towards a Formal Rational Action Theory // Rationality & Society. – 1997. – № 9. – P.275-305.
116. *Clarck T.N., Lipset S.M.* Are Social Classes Dying? // International Sociology. – 1991. – Vol.6. – №4. – P.397-410.
117. *Coleman, J. S.* Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. – 1988. – №94. – P.94-120.
118. *Dahrendorf R.* Class and Class Conflict in Industrial Society. - London: Routledge and Kegan Paul, 1959.
119. *Davis K., Moore W.* Some Principles of Stratification // American Sociological Review. – 1945. – Vol.10. – P.242-249.
120. *Domański H.* Hierarchie i bariery społeczne w latach dziewięćdziesiątych. – Warszawa: Instytut spraw publicznych, 2000. – 175s.
121. *Domański H.* Klasy społeczne, grupy zawodowe, organizacje gospodarcze. Struktura społeczna w krajach rozwiniętego kapitalizmu. – Warszawa: Polska Akademia Nauk, Instytut Filozofii i Sociologii, 1999. – 207s.
122. *Domanski H.* The Recomposition of Social Stratification in Poland // Polish Sociological Review. – 1994. – № 4. – P.335-357.
123. *Durkheim E.* Elementary Forms Religious Life. – London: Allen and Unwin, 1915.
124. Elity w Polsce, w Rosji i na Węgrzech. Wymiana czy reprodukcja? / Redak. E. Wnuk-Lipiński – Warszawa: Instytut studiów politycznych Polskiej Akademii Nauk, 1995. – 207s.
125. *Erikson R., Goldthorpe J.H.* The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies. – Oxford: Clarendon Press, 1992.
126. *Ganzeboom H.B., De Graaf P.M., Treiman D.J., Leeuw J.* Standard International Socio-Economic Index of Occupation Status // Social Science Research. – 1992. – №21. – P.1-56.
127. *Ganzeboom H.B.G., Treiman D.J.* Three Internationally Standardised Measures for Comparative Research on Occupational Status. // Advances in Cross-National Comparison. A European Working Book for Demographic and Socio-Economic Variables / Jürgen H.P. Hoffmeyer-Zlotnik & Christof Wolf (Eds.) – New York: Kluwer Academic Press, 2003. – P.159-193.
128. *Giddens A.* Central Problems in Social Theory. Action, Structure and Contradiction in Social Analysis. – Houndmills & London: Macmillan Press Ltd., 1979.
129. *Goffman I.* Status Consistency and Preference for Change in Power Distribution // American Sociological Review. – 1957. – Vol. 22. – P.275-281.
130. *Grusky D.* The Contours of Social Stratification // Общество в переходный период: социальные проблемы в фокусе социологии / доступно на <<http://www.sociology.kharkov.ua/rus/focus.php>> (ściągnięto 12.10.2005)
131. *Heilbroner R.* 21st Century Capitalism. – New York, London: W.W.Norton & Company, 1993.
132. *Hope K.* Taking the Metaphor Seriously // The Analysis of Social Mobility. Methods and Approaches. Oxford Studies in Social Mobility. Working Paper 1 / Hope K. (ed.). – Oxford: Clarendon Press, 1972. - P.1-18.
133. *Hout M., Brooks C., Manza J.* The Persistence of Classes in Post-Industrial Societies // International Sociology. – 1993. – Vol.8. – №3. – P.259-277.
134. *Kammeyer K., Ritzer G., Yetman N.* Sociology: Experiencing Changing Societies. – Boston: Allyn & Bacon, 1997.
135. *Kelly K. D., Chambliss W. J.* Status Consistency and Political Attitudes // American Sociological Review. – 1966. – Vol. 31. – P.375-382.
136. *Kenkel W. F.* Relationship Between Status Consistency and Politico-Economic Attitudes // American Sociological Review. – 1956. – Vol. 21. – P.365-378.
137. *Kohn M.L.* Social Structure and Personality Under Conditions of Apparent Social Stability and Radical Social Change // Power and Social Structure / Ed. by A. Jasińska-Kania, M.L. Kohn, K.M. Ślomoński. – Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, 1999. – P.49-68

138. *Kraus I.* Stratification. Class and Conflict. – New York: Free Press, 1976.
139. *Kreckel R.* The Concept of Class. Its Uses and Limitations in the Analysis of Social Inequality in Advanced Capitalist Societies // On Social Differentiation. A Contribution to the Critique of Marxist Ideology. Part 1. Critique and Defense of Class Analysis / Ed. S. Kozyr-Kowalski and A. Przystalski – Poznań: Adama Mickiewicz University Press, 1992. – P.29-51.
140. *Lenski G.* Status Crystallization: A Non-Vertical Dimension of Social Status // American Sociological Review. – 1954. – Vol.19. – P.405-413.
141. *Lockwood D.* The Blackcoated Worker. – London: Allen and Unwin, 1989.
142. *Machonin P.* Social Stratification in Contemporary Czechoslovakia // American Journal of Sociology. – 1970. – Vol.75. – №5. – P.725-741.
143. *Machonin P., Tucek M.* A Historical Comparison of Social Structures in the Czech Republic in the Years 1984 and 1993 // Czech Sociological Review. – 1994. – № 2. – P.149-172.
144. *Majkowski W.* People's Poland: Patterns of Social Inequality and Conflict. – New York: Greenwood Press, 1985.
145. *Marshall G.* Concise Dictionary Sociology. – Oxford, New York: Oxford University Press, 1996.
146. *Merton R.* Social Theory and Social Structure. Revised and Enlarged Edition. – Glencoe, Ill.: Free Press, 1957.
147. *Pakulski J.* The Dying of Class Or Marxist Class Theory? // International Sociology. – 1993. – Vol.8. – №3 – P.279-292.
148. *Paldam M.* Social Capital: One or Many? Definition and Measurement // Journal of Economic Surveys. – 2000. - Vol.14. – Issue 5. – P.629-654.
149. *Parkin F.* Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique. – London, New York: Routledge, 1994.
150. *Parsons T.* Equality and inequality in modern society, or social stratification revisited // Social Stratification: Research and Theory for the 70s / E.O. Laumann (ed.). – Indianapolis: The Bobbs-Merrill Co., 1970. – P.13-72.
151. *Portes A.* Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview // The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship / Ed. by A. Portes. – New York: Russell Sage Foundation, 1995. – P.1-43.
152. *Reisman L.* Inequality in American Society: Social Stratification. – Glenview: Scott, Foresman, 1973.
153. *Runciman W.G.* How Many Classes Are There in Contemporary British Society? // Sociology. – 1990 – Vol.24. – №3. – P.377-396.
154. *Schultz T.W.* Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. – 1960. – Vol.68. – P.571-583.
155. Socjologie w Polsce / Pod. red. Z. Krawczyka, K.Z. Sowy – Rzeszów: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej, 1998. – 496s.
156. *Turowski J.* Sociologia wielkie struktury społeczne – Lublin: Towarzystwo naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, 2000. – 265 s.
157. *Urry J.* Consuming Places. – London: Routledge, 1995.
158. *Weber M.* Economy and Society. 3 volumes. – New York: Bedminster Press, 1968.
159. *Wesolowski W.* Strata and Strata Interests in Socialist Society // Structured Social Inequality / Ed. by C. S. Heller. – Harmondsworth: L. Penguin Education, 1969. – P.127-145.
160. *Wright E.O.* Class Counts. – Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
161. *Wright E.O.* Class Structure and Income Determination. – New York, London, Toronto, Sydney, San Francisco: Academic Press: 1979.
162. *Wright E.O.* Classes. – London: Verso, 1985.
163. *Wuggenig U.* A Dying Theory? A Critical Assessment Some Aspects Status Inconsistency Research, 1950-1983 // Status Inconsistency In Modern Societies / Ed. H. Strasser, R. Hodgee – Duisburg: Verlag, 1986. – P.24-37.

**СУЧАСНЕ УКРАЇНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО:
СТРАТИФІКАЦІЙНИЙ ВИМІР РЕГІОНУ**

ДОДАТКИ

Додаток А
Базові теорії класів

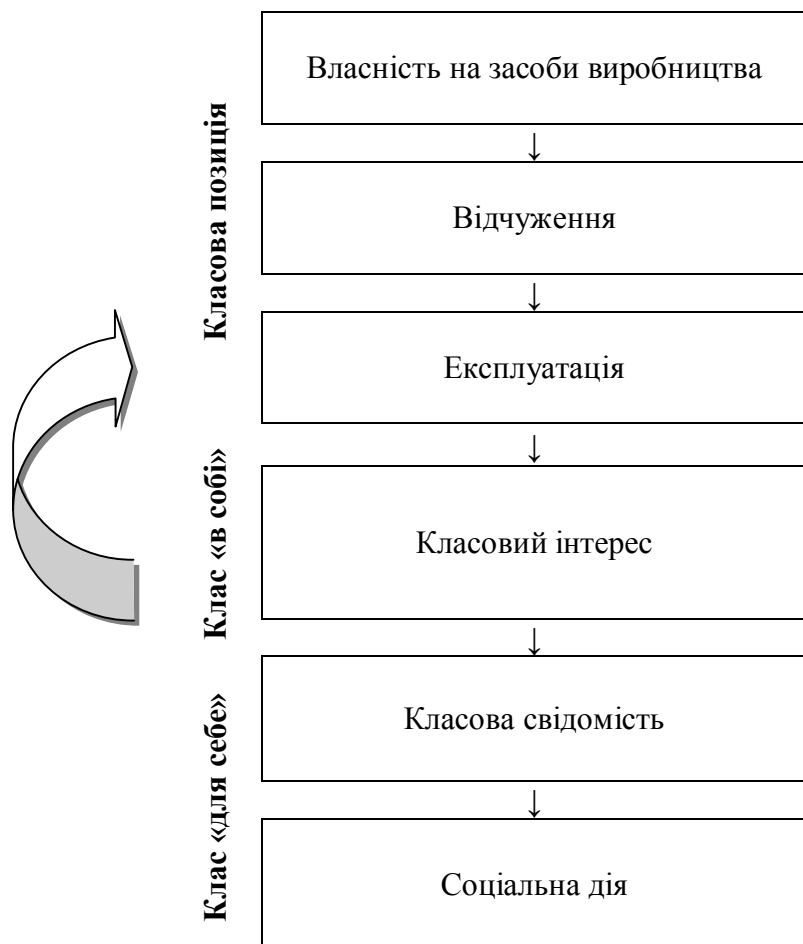


Рис. А.1. Процес класоутворення за К. Марксом [60, с.48]

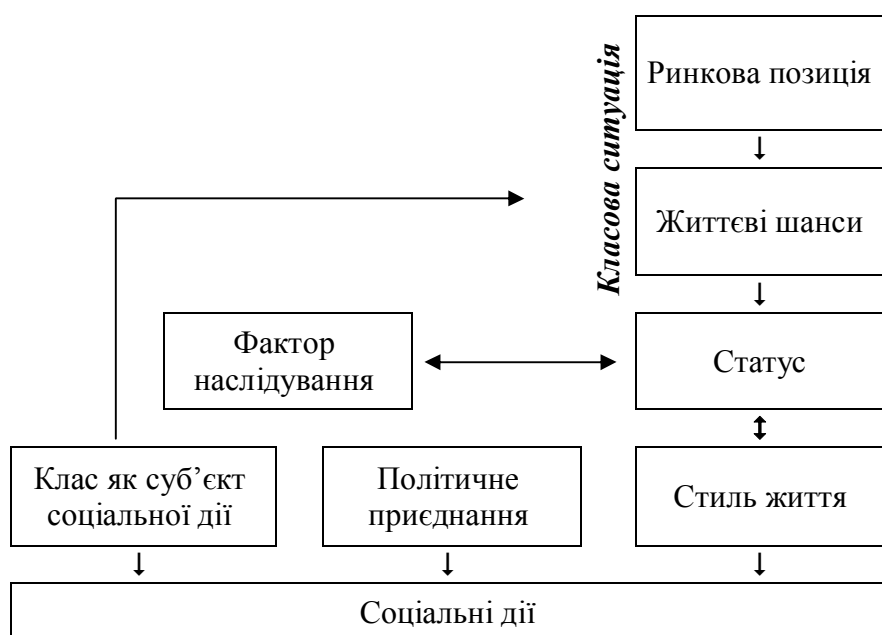


Рис. А.2. Процес класоутворення за М. Вебером [60, с.57]

Додаток Б

Результати досліджень стратифікаційної структури сучасного українського суспільства

Таблиця Б.1.

Соціальна самоідентифікація населення України на сходах «соціальної драбини», у %¹
[75, с.60]

| Щабель | Рік | | | | | | | | | | | |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Не відповіли | 1,4 | 0,3 | 0,7 | 0,0 | 0,2 | 0,3 | 0,0 | 0,3 | 0,3 | 0,0 | 0,0 | 0,2 |
| 1 | 19,4 | 20,7 | 22,6 | 25,0 | 23,9 | 21,0 | 21,6 | 18,6 | 17,2 | 17,2 | 14,3 | 8,3 |
| 2 | 25,3 | 22,2 | 22,2 | 20,6 | 28,0 | 24,1 | 26,9 | 23,8 | 24,0 | 22,9 | 20,4 | 15,2 |
| 3 | 32,3 | 33,6 | 33,0 | 32,0 | 32,7 | 34,4 | 31,5 | 34,6 | 31,8 | 33,7 | 33,2 | 35,2 |
| 4 | 18,6 | 19,4 | 18,1 | 19,6 | 13,1 | 17,4 | 16,6 | 19,9 | 21,6 | 21,2 | 23,9 | 30,1 |
| 5 | 2,2 | 2,9 | 2,6 | 2,2 | 1,2 | 2,2 | 2,4 | 2,3 | 4,2 | 3,8 | 6,7 | 9,3 |
| 6 | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,3 | 0,4 | 0,2 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,7 | 0,8 | 0,8 |
| 7 | 0,4 | 0,4 | 0,5 | 0,4 | 0,5 | 0,4 | 0,7 | 0,3 | 0,5 | 0,4 | 0,7 | 0,8 |
| Всього | 1807 100,0 | 1810 100,0 | 1800 100,0 | 1810 100,0 | 1810 100,0 | 1810 100,0 | 1810 100,0 | 1800 100,0 | 1799 100,0 | 1800 100,0 | 1800 100,0 | 1800 100,0 |

Таблиця Б.2.

Інтегральна самооцінка соціальних статусів респондентами, у % [52, с.126]

| Статусні позиції | Країна | | |
|------------------------------|-------------|-------------|--------------------------------|
| | Україна | Росія | 17 країн Європи та Пн. Америки |
| Верхній середній клас | | | |
| 1 позиція | 0,4 | 1,0 | 0,8 |
| 2 позиція | 0,7 | 0 | 1,0 |
| 3 позиція | 2,0 | 3,0 | 5,7 |
| разом | 3,1 | 4,0 | 7,5 |
| Середній клас | | | |
| 4 позиція | 3,3 | 4,0 | 12,5 |
| 5 позиція | 5,0 | 19,0 | 28,3 |
| 6 позиція | 19,0 | 10,0 | 18,1 |
| разом | 27,2 | 33,0 | 58,9 |
| Нижчий середній клас | | | |
| 7 позиція | 20,9 | 14,0 | 13,5 |
| 8 позиція | 22,7 | 17,0 | 10,0 |
| разом | 43,6 | 31,0 | 23,5 |
| Нижчий клас | | | |
| 9 позиція | 15,7 | 14,0 | 5,5 |
| 10 позиція | 10,4 | 18,0 | 4,6 |
| разом | 26,1 | 32,0 | 10,1 |

Примітка. Респондентам пропонувалося відповісти на запитання «Уявіть собі, що на щаблях певної драбини розташувалися люди з різним становищем: на найнижчому щаблі ті, хто має найнижче становище а на вищому, 7-ому - ті, хто має найвище. На якому із щаблів Ви помістили б себе?»

Класова самоідентифікація населення України (2000р.), у % [10, с.45]

| Клас/верства | Загалом | Серед працюючих на момент опитування |
|-----------------------------------|---------|--------------------------------------|
| Робітничий клас | 28,2 | 34,2 |
| Середній клас | 14,1 | 15,7 |
| Нижчий клас | 13,4 | 11,0 |
| Селяни | 11,9 | 7,1 |
| Службовці | 7,2 | 10,8 |
| Інтелігенція | 5,7 | 8,4 |
| Підприємці | 2,1 | 3,4 |
| Керівники (менеджери, управлінці) | 0,6 | 0,9 |
| Вищий клас | 0,2 | 0,5 |
| До жодного класу | 6,4 | 3,0 |
| Важко відповісти | 8,7 | 4,5 |

Таблиця Б.4.

Розподіл відповідей респондентів на запитання «В якій мірі Ви задоволені загалом своїм становищем у суспільстві на даний час?», у % [75, с.60]

| Рівень задоволеності | Рік | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Не відповіли | 0,3 | 0,3 | 0,0 | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,0 | 0,0 | 0,8 | 0,4 | 0,0 | 0,1 |
| Скоріше не задоволений | 62,4 | 62,2 | 63,4 | 71,8 | 77,5 | 73,1 | 69,4 | 70,1 | 63,2 | 61,4 | 58,2 | 46,6 |
| Важко сказати, задоволений чи ні | 24,8 | 25,2 | 25,3 | 19,6 | 15,2 | 18,7 | 22,1 | 21,8 | 23,7 | 26,9 | 26,4 | 33,9 |
| Скоріше задоволений | 12,6 | 12,3 | 11,3 | 8,5 | 7,0 | 8,0 | 8,5 | 8,1 | 12,2 | 11,2 | 15,4 | 19,5 |
| Разом | 1807 100,0 | 1810 100,0 | 1800 100,0 | 1810 100,0 | 1810 100,0 | 1810 100,0 | 1810 100,0 | 1800 100,0 | 1799 100,0 | 1800 100,0 | 1800 100,0 | 1800 100,0 |

Таблиця Б.5.

Інтегральний індекс соціального самопочуття (ІСС-20)¹ [75, с.73]

| Рік | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| ІСС-20 | 35,1 | 35,1 | 34,7 | 33,7 | 34,6 | 34,8 | 35,0 | 34,8 | 35,5 | 37,3 | 36,8 |

Примітка. Діапазон шкали соціального самопочуття ІСС-20 від 20 до 60 балів. 40 балів – середнє значення (умовний 0), нижче якого розміщені показники негативного рівня задоволення потреб.

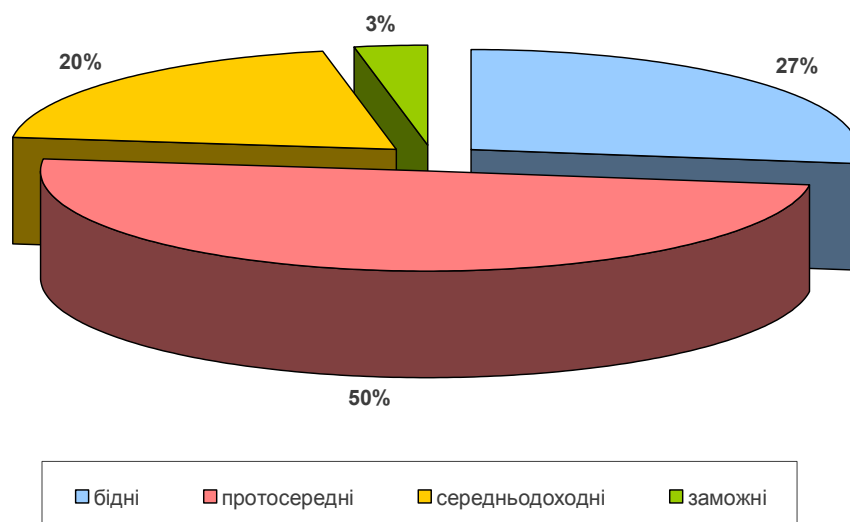


Рис. Б.1. Структура населення України за рівнем споживання у 2002 році [63, с.161]

Таблиця Б.6.

Характеристики середньодушових поточних надходжень представників різних економічних груп населення України у 2002 році, у грн. [63, с.162]

| Показники в розрахунку на одного умовно дорослого | Злиденні | Низько-доходні | Потенційно-середньо-доходні | Середньо-доходні | Заможні | Населення в цілому |
|--|----------|----------------|-----------------------------|------------------|---------|--------------------|
| Грошові доходи | 115,3 | 151,0 | 202,3 | 310,3 | 539,9 | 219,9 |
| Грошові витрати | 92,8 | 135,2 | 214,7 | 389,3 | 808,8 | 248,2 |
| Незареєстровані грошові доходи (різниця між грошовими витратами та грошовими доходами) | -22,4 | -15,9 | 12,4 | 78,9 | 268,9 | 28,2 |
| Сукупні доходи | 140,7 | 186,5 | 247,1 | 364,4 | 601,8 | 263,5 |
| Сукупні витрати | 120,0 | 172,7 | 262,5 | 450,4 | 901,0 | 296,4 |
| Негрошові витрати | 27,2 | 37,5 | 47,8 | 61,1 | 92,2 | 48,2 |

Таблиця Б.7.

Житлові умови населення України, у % [75, с.101]

| Показники | Рік | | | |
|--|------|------|------|------|
| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Загальна площа (кв.м.) | 58,9 | 59,7 | 59,2 | 67,2 |
| Житлова площа (кв.м.) | 41,5 | 41,5 | 41,7 | 46,2 |
| Кількість кімнат на сім'ю (без кухні та підсобних приміщень) | 2,6 | 2,6 | 2,6 | 2,6 |

Майнове становище українських сімей, у % [75, с.104]

| Майно | Рік | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Не відповіли | 1,5 | 0,8 | 0,6 | 0,5 | 1,2 | 0,8 | 0,6 | 0,7 | 1,4 | 0,6 | 0,8 | 0,7 |
| Дачний будиночок | 12,3 | 13,1 | 11,8 | 11,0 | 11,3 | 14,4 | 13,6 | 11,4 | 10,5 | 10,7 | 10,6 | 12,6 |
| Садова ділянка | 43,2 | 45,3 | 37,4 | 43,2 | 39,1 | 37,3 | 38,0 | 38,6 | 37,5 | 33,5 | 29,4 | 36,6 |
| Легкова машина | 19,9 | 21,5 | 19,5 | 22,4 | 20,9 | 20,1 | 20,1 | 20,1 | 18,8 | 18,9 | 19,4 | 20,4 |
| Кольоровий телевізор | 64,7 | 67,6 | 68,1 | 70,3 | 69,3 | 70,2 | 71,5 | 72,8 | 73,9 | 79,7 | 83,6 | 86,6 |
| Нові (красиві, добротні) меблі | 27,9 | 23,0 | 22,4 | 20,1 | 18,9 | 18,8 | 19,7 | 17,7 | 47,9 | 15,7 | 18,2 | 16,1 |
| Бібліотека (більше 100 книг) | 30,7 | 27,7 | 25,3 | 22,8 | 22,5 | 21,5 | 21,7 | 22,8 | 20,2 | 23,4 | 20,0 | 20,1 |
| Сtereo та відеоапаратура | 9,9 | 13,0 | 11,8 | 14,9 | 15,1 | 16,7 | 17,4 | 18,6 | 19,7 | 19,8 | 21,8 | 23,2 |
| Магнітофон, радіоприймач | 58,4 | 61,3 | 59,4 | 59,7 | 58,5 | 58,8 | 58,8 | 57,3 | 56,4 | 56,1 | 54,7 | 53,3 |
| Холодильник | 91,6 | 92,2 | 91,6 | 91,4 | 90,8 | 91,2 | 90,5 | 89,6 | 88,7 | 90,9 | 90,9 | 91,6 |
| Пральна машина | 77,5 | 80,7 | 77,7 | 77,5 | 73,1 | 71,9 | 74,0 | 71,4 | 67,8 | 70,4 | 68,4 | 71,8 |
| Швейна машина | 57,5 | 57,8 | 57,0 | 54,9 | 53,3 | 50,3 | 50,2 | 50,0 | 46,4 | 46,1 | 39,8 | 40,3 |
| Модний одяг | 25,1 | 17,7 | 18,1 | 16,1 | 11,7 | 13,3 | 12,2 | 11,7 | 11,0 | 10,5 | 10,9 | 12,4 |
| Комп'ютер | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 4,7 | 5,9 | 9,0 | 11,8 |
| Всього (п) | 1807 | 1810 | 1800 | 1810 | 1810 | 1810 | 1810 | 1800 | 1799 | 1800 | 1800 | 1800 |

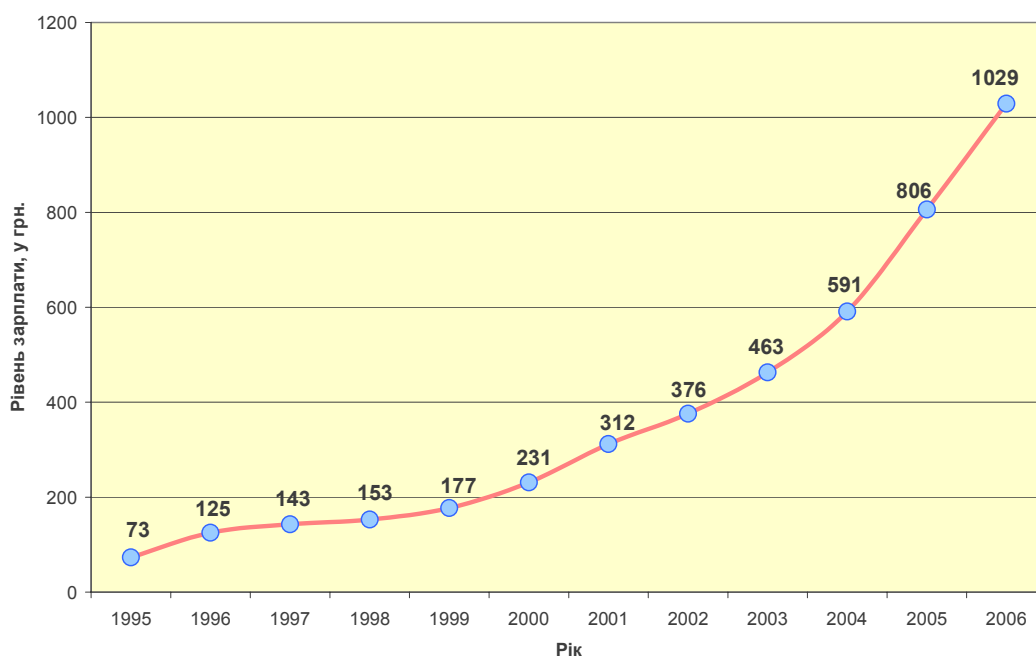


Рис. Б.2. Середня заробітна плата працівників, зайнятих в галузях національної економіки України¹

Примітка. Дані взяті з <<http://macrostat.iatp.org.ua>>

Реальні доходи та оцінки населення України про співвіднесення доходів та рівня життя
[75, с.108]

| Рік | Реальні доходи | | Оцінки рівнів доходів відповідно до заданих рівнів життя | | | | | | |
|--|--------------------|-------------------------------|--|-------------------|-------------|-------------|------------------|------------------|--------------|
| | заробітна платя | середньо- душовий дохід | прожитковий мінімум | жити нормально | убога сім'я | бідна сім'я | середня сім'я | заможна сім'я | багата сім'я |
| <i>В національній валюті: купонах (1994-1995), гривнях</i> | | | | | | | | | |
| 1994 | 637277 | 544155 | - | - | - | - | - | - | - |
| 1995 | 3456906 | 2746350 | - | - | - | - | - | - | - |
| 1996 | 6500 | 5707 | - | - | - | - | - | - | - |
| 1997 | 76 | 61 | - | - | - | - | - | - | - |
| 1998 | 84 | 74 | 189 | 358 | - | 81 | - | - | 1523 |
| 1999 | 158 | 105 | 224 | 406 | - | 99 | - | - | 5082 |
| 2000 | 96 | 96 | 241 | 487 | - | 103 | - | - | 3743 |
| 2001 | 128 | 127 | 331 | 621 | - | 136 | - | - | 3916 |
| 2002 | 208 | 163 | - | - | 96 | 178 | 416 | 1031 | 12701 |
| 2003 | 241 | 173 | - | - | 116 | 209 | 455 | 1171 | 9674 |
| 2004 | 290 | 235 | - | - | 127 | 235 | 516 | 1362 | 16893 |
| 2005 | 393 | 384 | 688 | 1204 | 201 | 364 | 811 | 2480 | 15496 |
| <i>Еквівалент в \$ (доларах США)</i> | | | | | | | | | |
| 1994 | 42 | 36 | - | - | - | - | - | - | - |
| 1995 | 25 | 20 | - | - | - | - | - | - | - |
| 1996 | 35 | 31 | - | - | - | - | - | - | - |
| 1997 | 41 | 33 | - | - | - | - | - | - | - |
| 1998 | 41 | 36 | 92 | 175 | - | 40 | - | - | 743 |
| 1999 | 40 | 27 | 57 | 103 | - | 25 | - | - | 1293 |
| 2000 | 17 | 17 | 43 | 88 | - | 19 | - | - | 674 |
| 2001 | 23 | 23 | 60 | 112 | - | 25 | - | - | 705 |
| 2002 | 39 | 31 | - | - | 18 | 34 | 78 | 194 | 2387 |
| 2003 | 45 | 32 | - | - | 22 | 39 | 85 | 220 | 1815 |
| 2004 | 54 | 44 | - | - | 24 | 44 | 97 | 256 | 3169 |
| 2005 | 74 | 72 | 129 | 226 | 38 | 68 | 152 | 465 | 2907 |

Таблиця Б.10.

Пряма самооцінка матеріального становища сім'ї респондентів за останні 2-3 місяці, у %
[75, с.105]

| Самооцінка | Рік | | | |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Не відповіли | 0,6 | 1,6 | 1,4 | 6,3 |
| Часто не маємо грошей та їжі, інколи жебракуємо | 3,1 | 2,9 | 1,7 | 1,4 |
| Не вистачає продуктів харчування, інколи голодуємо | 9,6 | 7,5 | 5,9 | 4,0 |
| Вистачає лише на продукти харчування | 49,3 | 46,7 | 42,0 | 41,3 |
| Загалом вистачає на проживання | 23,5 | 27,7 | 32,4 | 30,2 |
| Вистачає на все необхідне, але заощадити не в змозі | 11,6 | 11,7 | 13,9 | 14,4 |
| Вистачає на все необхідне, заощаджуємо | 1,9 | 1,7 | 2,1 | 2,1 |
| Живемо в повному добробуті | 0,3 | 0,2 | 0,6 | 0,3 |
| Всього | n=1799 100,0 | n=1800 100,0 | n=1800 100,0 | n=1800 100,0 |

Таблиця Б.11.

Оцінка респондентами матеріального статусу сім'ї в цілому, у % [75, с.107]

| Рік | Самооцінка | | | | | | Всього |
|------|--------------|-------|-------|---------|---------|--------|----------------|
| | Не відповіли | Убога | Бідна | Середня | Заможна | Багата | |
| 2002 | 0,1 | 5,6 | 40,4 | 52 | 1 | 0,1 | 100,0 (n=1799) |
| 2003 | 0,3 | 7,7 | 37,9 | 53 | 0,9 | 0,1 | 100,0 (n=1800) |
| 2004 | 0,5 | 5,3 | 35,7 | 57,1 | 1,2 | 0,1 | 100,0 (n=1800) |
| 2005 | 0,1 | 5,9 | 40,4 | 52,9 | 0,6 | 0,0 | 100,0 (n=1800) |

Таблиця Б.12.

Класова схема Дж. Голдторпа для України (1998р.), у % [52, с.92]

| Класи | | | Частка в структурі населення України, у % |
|--------------|------|---|---|
| Службовий | I | Професіонали, державні службовці, керівники вищого рівня, менеджери і власники великих підприємств | 9,8 |
| | II | Професіонали, державні службовці, керівники більш низького рівня, менеджери та власники маленьких підприємств | 17,6 |
| Разом | | | 27,4 |
| Проміжний | III | Працівники рутинної нефізичної праці | 11,5 |
| | IV | Дрібні власники, само зайняті, фермери | 3,4 |
| | V | Техніки та керівники нижчого рівня в сфері фізичної праці | 8,2 |
| Разом | | | 23,1 |
| Робітничий | VI | Кваліфіковані працівники фізичної праці | 17,6 |
| | VII | Напів- та некваліфіковані працівники фізичної праці | 22,1 |
| | VIII | Працівники в сільському господарстві | 9,9 |
| Разом | | | 49,6 |

Таблиця Б.13.

Класова схема Е. Райта для України та Польщі, у % [70, с.122]

| Класові позиції | Україна (1992-1993) | | | Польща (1992) | | |
|----------------------------|---------------------|-------|---------------|---------------|-------|---------------|
| | Чоловіки | Жінки | Все населення | Чоловіки | Жінки | Все населення |
| Менеджери | 2,0 | 0,1 | 2,1 | 2,1 | 0,4 | 2,4 |
| Супервізори | 10,4 | 9,0 | 19,4 | 8,7 | 4,6 | 13,3 |
| Експерти | 2,5 | 6,7 | 9,2 | 3,0 | 5,3 | 8,2 |
| Робітники нефізичної праці | 1,6 | 12,0 | 13,6 | 3,7 | 15,3 | 19,0 |
| Робітники фізичної праці | 31,0 | 21,9 | 52,9 | 27,4 | 15,9 | 43,3 |
| Самозайняті | 1,3 | 0,7 | 2,0 | 8,4 | 3,2 | 11,6 |
| Роботодавці | 0,6 | 0,2 | 0,8 | 1,7 | 0,4 | 2,1 |
| Разом | 100 | | 100 | 100 | | 100 |

Простір об'єктивних ознак класових позицій в Україні (2006 р.) [61, с.106]

| Матриця повернутих компонент, аналіз методом головних компонент, Варімакс обертання з нормалізацією Кайзера, 4 ітерації | | | |
|--|-------------------|--------|-------|
| <i>Об'єктивні ознаки класових позицій</i> | <i>Компонента</i> | | |
| | F1 | F2 | F3 |
| Функції контролю | | 0,747 | |
| Складність роботи | 0,874 | | |
| Дефіцитність кваліфікації | 0,830 | | |
| Самостійність на робочому місці | | 0,841 | |
| Вплив в межах організації | | 0,885 | |
| Перспективи кар'єри | 0,885 | | |
| Вклад в сімейний бюджет | | | 0,632 |
| Суб'єктивна оцінка доходу | | | 0,809 |
| Матриця перетворення компонент | | | |
| <i>Компонента</i> | F1 | F2 | F3 |
| F1 | 0,769 | 0,635 | 0,071 |
| F2 | -0,639 | 0,766 | 0,067 |
| F3 | -0,012 | -0,097 | 0,995 |

Додаток В
Багатокритеріальні схеми аналізу соціальної структури

| | | <i>Відношення до засобів виробництва</i> | | | | | |
|--|----------|--|---------------------------------------|--|--|---------------------------|----------------------------|
| | | власники | службовці (наймані) | | | | |
| Кількість підлеглих | багато | 1 Капіталісти | 4 Спеціалісти, менеджери | 7 Напівкваліфіковані керівники | 10 Некваліфіковані керівники | менеджери | Відношення до влади |
| | мало | 2 Дрібні роботодавці | 5 Спеціалісти супервізори | 8 Напівкваліфіковані супервізори | 11 Некваліфіковані супервізори | керівники середньої ланки | |
| | відсутні | 3 Дрібна буржуазія | 6 Службовці виконавці | 9 Кваліфіковані працівники | 12 Некваліфіковані робітники | виконавці | |
| | | спеціалісти | | напівкваліфіковані | некваліфіковані | | |
| <i>Відношення до володіння дефіцитними вміннями</i> | | | | | | | |

Рис. В.1. Класова схема О. Райта [60, с.177]

Таблиця В.1.

Класова схема Дж. Голдторпа [60, с.194]

| Повна версія | Семикласова версія | П'ятикласова версія |
|--|---|---|
| I Високодипломовані професіонали, адміністративні та державні чиновники, менеджери у великих установах, крупні власники | I+II Службовий клас: Професіонали, адміністратори, менеджери, високоосвічені технічні фахівці | I-III Службовці |
| II Дипломовані професіонали, адміністратори, державні службовці; менеджери дрібних промислових підприємств | | |
| IIIa Високоосвічені службовці рутинної праці (управління, комерція) | III Проміжний клас: в адмініструванні і комерції, рядові службовці | |
| IIIb Малоосвічені службовці рутинної праці (продавці, обслуговуючий персонал) | | |
| IVa Дрібні власники, ремісники і т.п., що мають працівників | IVa+b Дрібна буржуазія: дрібні власники і ремісники, з і без працівників | IVa+b Дрібна буржуазія |
| IVb Дрібні власники, ремісники без працівників | | |
| IVc Фермери, дрібні "утримувачі", самозайняті в первинному виробництві | IVc Фермери: Самозайняті працівники в первинному виробництві | IVc+VIIb Працівники в сільському господарстві |
| V Малоосвічена техніка, бригадири | V+VI Кваліфіковані робітники: техніки, бригадири, кваліфіковані робітники | V+VI Кваліфіковані робітники |
| VI Кваліфіковані робітники | | |
| VIIa Напів- і некваліфіковані робітники (не в с/г) | VIIa Некваліфіковані робітники (не в с/г) | VIIa Некваліфіковані робітники |
| VIIb Робітники в сільському господарстві та інші робітники в первинному виробництві | VIIb Робітники в сільському господарстві | |

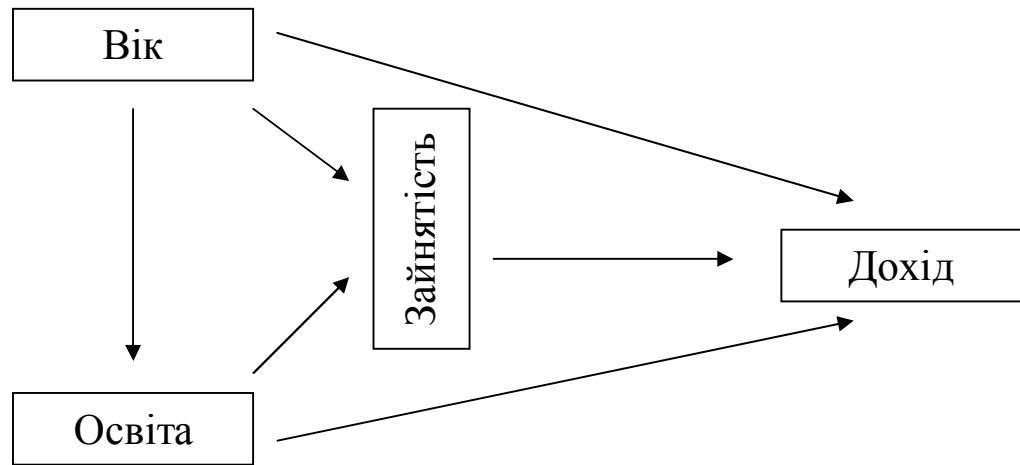


Рис. В.2. Базова модель досягнення статусу із змінною зайнятістю в якості проміжної змінної (Г. Гензбум, Д. Трейман, П. ДеГрааф) [126, с.11]

Таблиця В.2.
Конструкція індексу вертикальної диференціації професій за Дж. Л. Спефом [79, с.104]

| <i>Влада</i> | | |
|---|---|-------------------------------|
| Організаційне становище професії (наявність та широта функцій управління) | Характер роботи з людьми (функції нагляду, виховання, спілкування як з особистістю) | Наявність субпідлеглих |
| <i>Складність праці</i> | | |
| Час на здобуття навиків для даного робочого місця | Загальний освітній рівень (функції грамотності) | Характер роботи з інформацією |
| <i>Престиж професії</i> | | |
| Пряме вимірювання престижу | Освіта | Дохід |

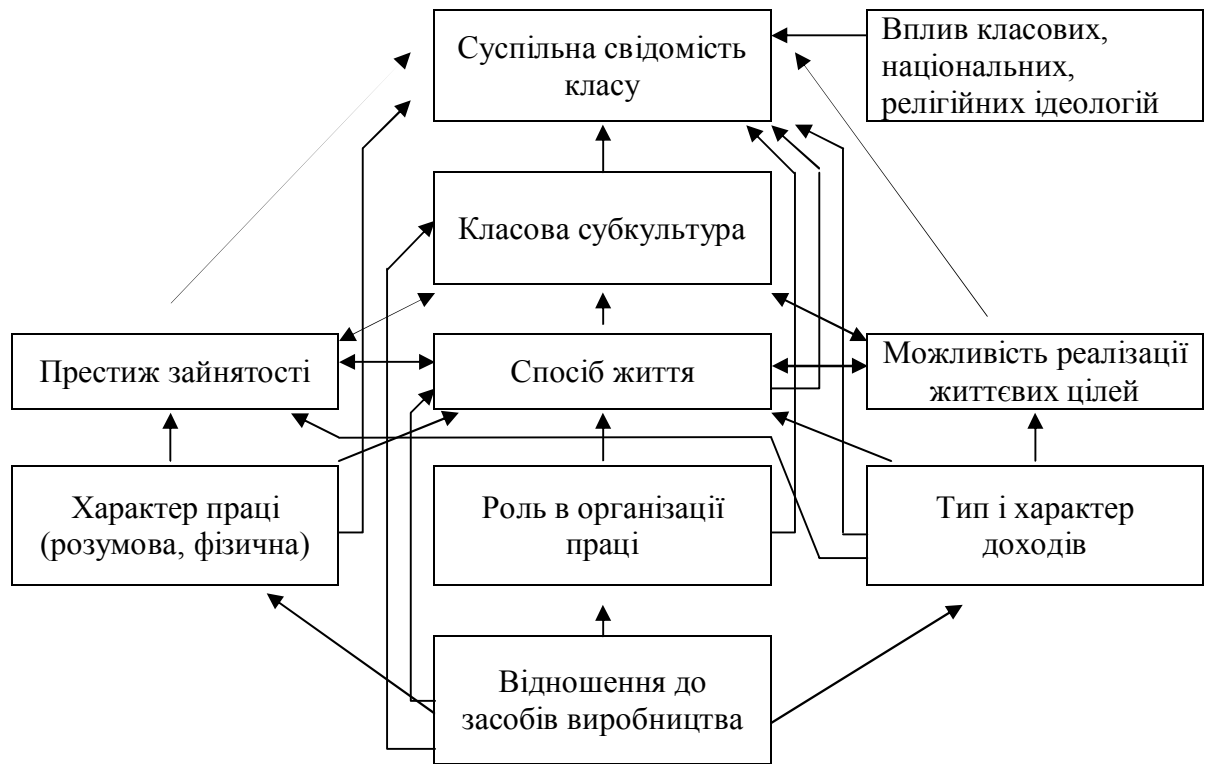


Рис. В.3. Схема взаємозалежності критеріїв класового становища за В. Весоловським [23, с.146]

Додаток Д
Результати багатокритеріальних стратифікаційних досліджень у Східній Європі в другій пол. XX поч. XXI ст.

Таблиця Д.1

Розподіл професійних груп в ієрархіях матеріальної винагороди і престижу
 (Польща 60-ті роки, В. Весоловський) [159, с.471]

| Групи | Дохід | | Престиж | |
|---------------------------|------------|-------------|------------|-------------|
| | <i>бал</i> | <i>ранг</i> | <i>бал</i> | <i>ранг</i> |
| Підприємці | 1,81 | 1 | 2,81 | 3 |
| Фахівці | 2,35 | 2 | 1,74 | 1 |
| Кваліфіковані робітники | 2,40 | 3 | 2,33 | 2 |
| Службовці | 3,30 | 4 | 3,17 | 4 |
| Некваліфіковані робітники | 4,12 | 5 | 4,06 | 5 |

Таблиця Д.2

Коефіцієнти кореляції між освітою, престижем і доходом
 (Польща, Г. Доманський) [122, с.337]

| | Освіта-престиж | Освіта-дохід | Престиж-дохід |
|--------------|----------------|--------------|---------------|
| Польща, 1982 | 0,60 | 0,21 | 0,16 |
| Польща, 1987 | 0,57 | 0,19 | 0,20 |
| Польща, 1991 | 0,59 | 0,24 | 0,23 |
| Польща, 1992 | 0,61 | 0,33 | 0,28 |
| Польща, 1993 | 0,64 | 0,26 | 0,26 |

Таблиця Д.3

Зміна коефіцієнтів рівняння множинної регресії, за критеріями стратифікації
 (Чехословаччина, Чехія, П. Махонін, М. Тучек) [143, с.157]

| Чинники | Рік | |
|---------------------------|-------|-------|
| | 1984 | 1993 |
| Стать | -0,53 | -0,33 |
| Вік | 0,17 | -0,04 |
| Освіта | 0,17 | 0,15 |
| Позиція в структурі влади | 0,12 | 0,26 |
| Складність праці | 0,08 | 0,15 |

Середнє значення індексів влади, власності, характеру позавиробничої діяльності та інтегрального індексу соціальних груп, виділених на основі кластерного аналізу (Росія 2000р., О.І. Шкаратан, Н.В. Сергєєв) [105, с.41]

| Номер кластеру | Індекс влади | Індекс власності | ІХПД | Кількість випадків в кожному кластері | Значення інтегрального індексу соціальних груп |
|----------------|--------------|------------------|------|---------------------------------------|--|
| <i>1</i> | 0,008 | 2,72 | 1,56 | 505 | 4,29 |
| <i>2</i> | 0,006 | 1,96 | 3,28 | 335 | 5,24 |
| <i>3</i> | 0,022 | 4,81 | 2,21 | 235 | 7,05 |
| <i>4</i> | 0,010 | 3,71 | 3,43 | 380 | 7,15 |
| <i>5</i> | 0,079 | 3,12 | 5,16 | 179 | 8,37 |
| <i>6</i> | 3,512 | 2,69 | 2,72 | 125 | 8,92 |
| <i>7</i> | 4,427 | 4,85 | 2,60 | 77 | 11,88 |
| <i>8</i> | 3,904 | 3,62 | 5,37 | 68 | 12,90 |
| <i>9</i> | 6,009 | 3,09 | 3,88 | 64 | 12,97 |
| <i>10</i> | 6,215 | 5,45 | 4,77 | 41 | 16,43 |

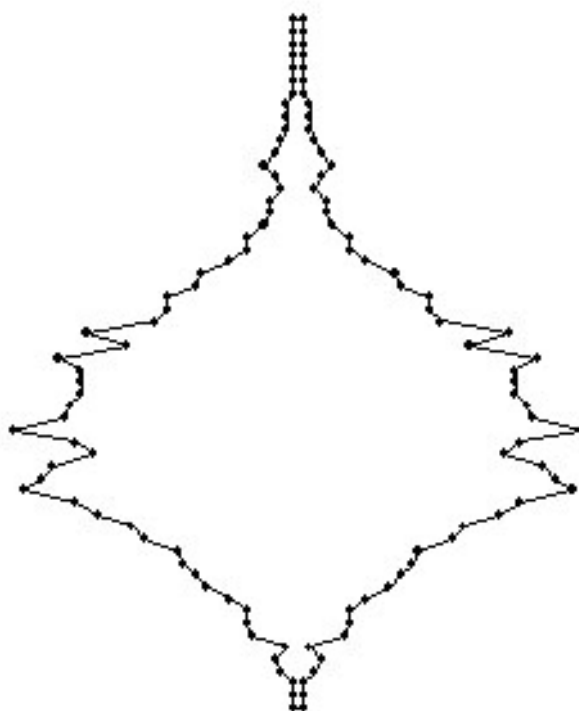


Рис. Д.1. Модель соціальної стратифікації російського суспільства за критерієм рівня життя (станом на березень 2003р., Н. Тихонова, Н. Давидова, І. Попова) [95, с.128]

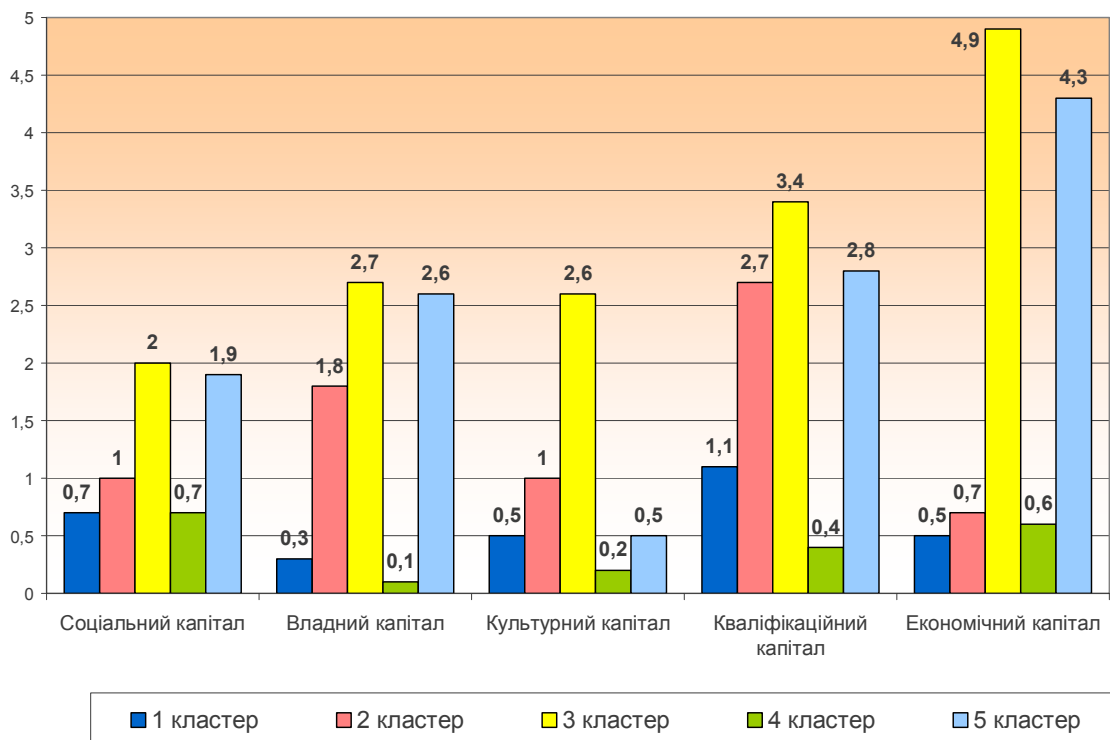


Рис. Д.2. Ресурсний профіль кластерів, що утворюють соціальну структуру Росії (Н. Тихонова, 2003-2006) [94]



Рис. Д.3. Модель соціальної стратифікації російського суспільства за критерієм ресурсозабезпеченості (Н. Тихонова, 2003-2006) [94]

| | |
|--|--|
| Рівень освіти | Яку освіту Ви отримали: 1)початкову, неповну 2)загальну середню 3)професійно технічну, середню спеціальну 4)незакінчену вищу, вищу 5)вчений ступінь |
| Загальний рівень культури (поведінково-вербальної) | Оцініть, будь ласка, загальний рівень культури респондента: ⇒ (поведінковий протокол який заповнюється інтерв'юерами) 1) Низький (респондент спілкувався «неправильною» мовою, вживав багато жаргонізмів та діалектів, поведінка та спілкування характерні для простолюдина) 2) Скоріше низький, ніж високий (загалом культура поведінки та спілкування респондента відповідали звичному для загалу рівню, але зрідка траплялись елементи поведінки, мови, які характерні для простолюдина (вживання жаргонізмів та діалектів тощо)) 3) Середній (в ході інтерв'ю респондент формулював відповіді, вживаючи просту побутову мову, поведився та спілкувався на необхідному, звичному для загалу рівні культури) 4) Скоріше високий, ніж низький (респондент загалом вміє правильно, ввічливо вести розмову, зрідка вживає побутову лексику) 5) Високий (респондент в ході інтерв'ю демонстрував ерудицію, володіє «правильною» мовою, спілкувався і поведився з Вами на високому культурному рівні) |
| Узагальнений показник спеціальних вмінь, навичок та досвіду роботи | Яким є досвід роботи в сфері зайнятості, де Ви працюєте на даний час? 1) не маю жодного досвіду / не працюю 2) до 2-х років 3) 3-5 років 4) 5-10 років 5) більше 10 років Оцініть, будь ласка, Ваш рівень володіння комп'ютерною технікою: 1) не вмію працювати на комп'ютері 2) виконую на комп'ютері лише певні прості операції, рівень володіння комп'ютером нижче середнього 3) володію комп'ютером на середньому рівні, на рівні звичайного користувача 4) я є достатньо досвідченим користувачем, добре знаю базове комп'ютерне програмне забезпечення 5) я є досвідченим користувачем, добре володію спеціальним програмним забезпеченням, володію комп'ютером на високому рівні Оцініть, будь ласка, Ваш рівень володіння іноземною мовою, не включаючи російську: 1) не володію жодною іноземною мовою 2) володію на досить низькому рівні, спілкуюсь і читаю зі словником 3) володію на середньому рівні, вільно побутове спілкування, читаю тексти середньої складності, загальної тематики 4) володію на рівні вище середнього, можу спілкуватись на вузькопрофесійну тематику, пишу, читаю 5) вільно володію усною та письмовою іноземною мовою |
| Мережа особистих соціальних зв'язків | Наскільки Ваші соціальні зв'язки, знайомства, допомагають вирішувати питання особистого чи професійного характеру тощо? 1) я не маю таких зв'язків, знайомств 2) лише в деяких окремих випадках я використовую / можу використати власні знайомства та зв'язки 3) при вирішенні приблизно половини питань я використовую / можу використати власні знайомства та зв'язки 4) я можу вирішувати / вирішую значну кількість питань, використовуючи власні знайомства та зв'язки 5) я можу вирішувати / вирішую будь-які питання, використовуючи власні зв'язки та знайомства |
| Соціальне походження | З якої родини Ви походите? 1) сільська сім'я з низьким професійним та освітнім рівнем (сім'я колгоспників) 2) міська сім'я з низьким професійним та освітнім рівнем (робітничі сім'я) 3) сільська або міська сім'я з середнім професійним та освітнім рівнем (сім'я службовців), або змішана сім'я (один з батьків з високим освітнім та професійним рівнем, а інший з низьким) 4) сільська сім'я з високим професійним та освітнім рівнем (сільська інтелігенція) 5) міська сім'я з високим професійним та освітнім рівнем (міська інтелігенція) |

| | | | | | | | | |
|--|--|---------------------|---|---|---|-----------------|---|-----------------|
| <p>Соціальний капітал акумульований в сім'ї</p> | <p>Наскільки зв'язки, знайомства членів Вашої сім'ї / родини допомагають вирішувати Ваші особисті чи професійні питання?</p> <p>1) члени моєї сім'ї / родини не мають таких зв'язків, знайомств 2) лише в деяких окремих випадках я можу використати знайомства та зв'язки членів моєї сім'ї / родини 3) при вирішенні приблизно половини питань я можу використати знайомства та зв'язки членів моєї сім'ї / родини 4) я можу вирішити значну кількість питань, використовуючи знайомства та зв'язки членів моєї сім'ї / родини 5) я можу вирішити будь-які питання, використовуючи зв'язки та знайомства членів моєї сім'ї / родини</p> | | | | | | | |
| <p>Рівень престижності статусної позиції</p> | <p><i>Показник отриманий шляхом узагальнення оцінок всіма респондентами соціального престижу основних соціально-професійних груп. Оцінки здійснювались за 5-ти бальною шкалою (де 1-зовсім не престижна, 5-дуже престижна). Відповідно до узагальнених оцінок (середній код) кожній соціально-професійній групі присвоювався рівень соціального престижу на 5-ти бальній шкалі. Тобто, позиція респондента на цій осі присвоювалась автоматично відповідно до його соціально-професійного статусу.</i></p> | | | | | | | |
| <p>Самооцінка престижу організації за місцем зайнятості</p> | <p>Оцініть за поданою шкалою престиж організації, в якій Ви працюєте.</p> <table border="1" data-bbox="475 770 1442 833"> <tr> <td>зовсім неprestижна</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>дуже престижна</td> </tr> </table> | зовсім неprestижна | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | дуже престижна |
| зовсім неprestижна | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | дуже престижна | | |
| <p>Самооцінка рівня престижу соціально-професійного статусу</p> | <p>Оцініть за поданою шкалою престиж типу діяльності, характерного для Вас в даний час.</p> <table border="1" data-bbox="475 940 1442 1003"> <tr> <td>зовсім неprestижний</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>дуже престижний</td> </tr> </table> | зовсім неprestижний | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | дуже престижний |
| зовсім неprestижний | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | дуже престижний | | |

Додаток Ж
Математична модель соціальної ієрархії А.Г. Угольницького

Соціальний статус

$$s = k_x x + k_y y$$

де, s - величина соціального статусу для позиції з рангами x, y ;

k_x, k_y - відносні вагові коефіцієнти рангів x, y (різних видів капіталу) відповідно. Зручно (і завжди можна) вважати, що $k_x \geq 0, k_y \geq 0, k_x + k_y = 1$. Компоненти k_x, k_y несуть суб'єктивні суспільні оцінки щодо приписуваного соціальній позиції потенціалу впливу (поширені масові стереотипи і думки щодо ранжування різних рангів, критеріїв стратифікації)

Радіус влади

$$l = (x^2 + y^2)^{1/2}$$

де, l – радіус влади; x, y - ранги (компоненти) соціальної позиції

Обсяг влади

$$q = xy$$

де, q – обсяг влади; x, y - ранги (компоненти) соціальної позиції

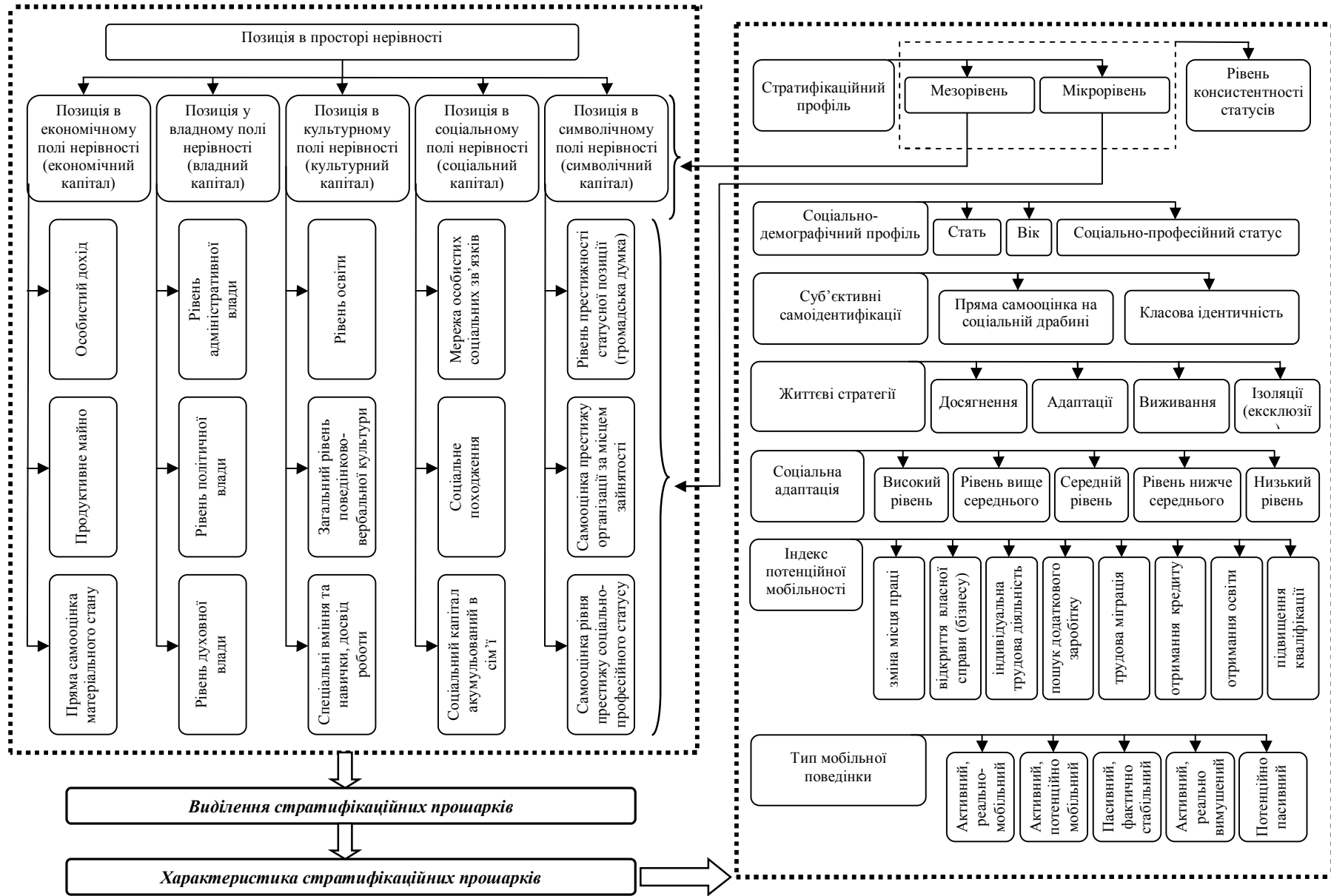


Рис. 3.1. Операціоналізована схема емпіричного дослідження стратифікаційної структури регіону

3.1. Обґрунтування вибіркової сукупності дослідження

I. Підбір одиниць першого ступеня - визначення об'єму вибіркової сукупності. Об'єктом нашого соціологічного дослідження є населення м. Львова старше 18 років, відповідно його ми приймаємо за генеральну сукупність. Згідно даних статистичного управління станом на 01.01.2005 року чисельність населення міста Львова старше 18 років становить 589834 осіб¹.

Обсяг вибіркової сукупності (n) розраховуємо на основі формули, в котрій враховано значення довірчої ймовірності $p=0,954$ та максимальний рівень дисперсії (частка шуканої ознаки при якій вибіркова сукупність є максимальною)²:

$$n = (\Delta^2 + 1/N) \cdot N_e$$

де, Δ - величина допустимої похибки (в частках), N – обсяг генеральної сукупності.

Генеральна сукупність N становить 589834 осіб. Для розрахунків обсягу вибіркової сукупності прийнята допустима похибка на рівні 3,5% ($\Delta=0,035$). Вибіркова сукупність n за даною формулою для м. Львова становить 800 осіб.

II. Підбір одиниць другого ступеня – передбачає визначення вибіркової чисельності респондентів враховуючи пропорції кількісного статеві-вікового розподілу генеральної сукупності.

Таблиця 3.1.1.

Основні дані для розрахунку вибіркової сукупності

| № п/п | Вік | Чисельність населення ³ | | | % відношення часток населення | | Вибіркова чисельність респондентів | |
|-----------|-------------|------------------------------------|----------|--------|-------------------------------|--------|------------------------------------|-------|
| | | Обидві статі | чоловіки | жінки | чоловіки | жінки | чоловіки | жінки |
| | | i | N_i | A_i | B_i | PA_i | PB_i | a_i |
| 1. | 18-24 | 100203 | 52126 | 48077 | 8,84% | 8,15% | 70 | 66 |
| 2. | 25-29 | 54323 | 27245 | 27078 | 4,62% | 4,59% | 38 | 38 |
| 3. | 30-39 | 102799 | 50424 | 52375 | 8,55% | 8,88% | 68 | 70 |
| 4. | 40-49 | 116672 | 54083 | 62589 | 9,17% | 10,61% | 74 | 85 |
| 5. | 50-59 | 92107 | 40148 | 51959 | 6,81% | 8,81% | 54 | 71 |
| 6. | 60 і старше | 123730 | 47851 | 75879 | 8,11% | 12,86% | 64 | 101 |
| Разом (N) | | 589834 | 271877 | 317957 | 46,09% | 53,91% | 369 | 431 |
| | | | | | 100,00% | | 800 | |

1. Згідно статистичних даних розраховуємо відсоткове відношення частки чоловіків (PA_i) та жінок (PB_i) по кожній віковій групі за формулою:

$$PA_i = A_i / N \cdot 100\%$$

$$PB_i = B_i / N \cdot 100\%$$

Примітки:

¹ Склад населення Львівської області за статтю та віком на 1 січня 2005 року. – Львів: Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Львівській області – 2005 – с. 65

² Паніотто В.І., Максименко В.С., Харченко Н.М. Статистичний аналіз соціологічних даних. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2004. – с. 180

³ Склад населення Львівської області за статтю та віком на 1 січня 2005 року. – Львів: Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Львівській області – 2005 – с. 64

де, i – номер по порядку вікової групи.

Причому:
$$\sum_{i=1}^6 (PA_i + PB_i) = 100\%$$

2. Розраховуємо обсяг вибірки чоловіків і жінок по кожній віковій групі для загального обсягу вибірки ($n = 800$ осіб) за формулою:

$$a_i = n \cdot PA_i / 100$$

$$b_i = n \cdot PB_i / 100$$

де, i – номер по порядку вікової групи.

Причому:
$$\sum_{i=1}^6 (a_i + b_i) = n$$

У результаті підрахунків, ми повинні опитати 369 чоловіків та 431 жінку, що відповідно становить 46% та 54% від загальної чисельності вибіркової сукупності.

III. Підбір одиниць третього ступеня – передбачає розподіл кількісних статеві-вікових квот респондентів, за районами міста. Даний розподіл здійснюється згідно статистичних даних чисельності населення в районах м. Львова.

Таблиця 3.1.2.

Розподіл чисельності населення м. Львова по районах

| № п/п | Район міста | Чисельність населення (тис. чол.) ¹ | % відношення часток населення районів | Вибіркова сукупність по районах |
|----------|----------------|---|--|---------------------------------------|
| | | N_j | P_j | n_j |
| 1. | Галицький | 66,1 | 9,01% | 72 |
| 2. | Залізничний | 130,4 | 17,77% | 142 |
| 3. | Личаківський | 100,0 | 13,63% | 109 |
| 4. | Сихівський | 148,3 | 20,21% | 162 |
| 5. | Франківський | 141,9 | 19,34% | 155 |
| 6. | Шевченківський | 147,0 | 20,04% | 160 |
| Разом | | 733,7 | 100% | 800 |

1. Згідно статистичних даних чисельності жителів (N_j) м. Львова по районах, розраховуємо відсоткове відношення частки жителів районів (P_j) за формулою:

$$P_j = N_j / N \cdot 100\%$$

де, j – номер по порядку району міста.

Причому:
$$\sum_{j=1}^6 P_j = 100\%$$

Розраховуємо чисельність вибіркової сукупності по кожному району, врахувавши отримані квоти, за формулою:

$$n_j = n \cdot P_j$$

Примітка. Львів у цифрах. Статистичний довідник. – Львів: Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Львівській області. – 2005 – 6с.

2. Подальшим кроком буде розрахунок обсягу вибірки чоловіків (a_{ij}) і жінок (b_{ij}) по вікових групах для кожного району м. Львова.

Таблиця 3.1.3.

Вибіркова чисельність чоловіків різних вікових груп по районах міста

| № п/п | Вік | Вибіркова чисельність чоловіків | Галицький | Залізничний | Личаківський | Сихівський | Франківський | Шевченківський |
|----------|-------------|---------------------------------------|-----------|-------------|--------------|------------|--------------|----------------|
| | | | a_{ij} | | | | | |
| 1. | 18-24 | 70 | 6 | 12 | 10 | 14 | 14 | 14 |
| 2. | 25-29 | 38 | 3 | 7 | 5 | 8 | 8 | 7 |
| 3. | 30-39 | 68 | 6 | 12 | 9 | 14 | 13 | 14 |
| 4. | 40-49 | 74 | 7 | 13 | 10 | 15 | 14 | 15 |
| 5. | 50-59 | 54 | 5 | 10 | 7 | 11 | 10 | 11 |
| 6. | 60 і старше | 64 | 6 | 12 | 9 | 13 | 12 | 13 |
| Разом | | 369 | 33 | 66 | 50 | 75 | 71 | 74 |

Розподіл обсягу вибірки чоловіків різних вікових груп по районах визначається за формулою:

$$a_{ij} = P_j \cdot a_i$$

де, i – номер по порядку вікової групи, j – номер по порядку району міста.

Таблиця 3.1.4.

Вибіркова чисельність жінок різних вікових груп по районах міста

| № п/п | Вік | Вибіркова чисельність жінок | Галицький | Залізничний | Личаківський | Сихівський | Франківський | Шевченківський |
|----------|-------------|-----------------------------------|-----------|-------------|--------------|------------|--------------|----------------|
| | | | b_{ij} | | | | | |
| 1. | 18-24 | 66 | 6 | 12 | 9 | 13 | 13 | 13 |
| 2. | 25-29 | 38 | 4 | 7 | 5 | 8 | 7 | 7 |
| 3. | 30-39 | 70 | 6 | 12 | 10 | 14 | 14 | 14 |
| 4. | 40-49 | 85 | 8 | 15 | 12 | 17 | 16 | 17 |
| 5. | 50-59 | 71 | 6 | 13 | 10 | 14 | 14 | 14 |
| 6. | 60 і старше | 101 | 9 | 17 | 13 | 21 | 20 | 21 |
| Разом | | 431 | 39 | 76 | 59 | 87 | 84 | 86 |

Розподіл обсягу вибірки жінок різних вікових груп за районами визначається за

формулою:

$$b_{ij} = P_j \cdot b_i$$

де, i - номер по порядку вікової групи, j - номер по порядку району міста.
Причому:

$$\sum_{i=1}^6 \sum_{j=1}^6 (a_{ij} + b_{ij}) = n$$

Таким чином, ми отримали квоти, згідно яких буде опитано 800 респондентів.

IV. Підбір одиниць четвертого ступеня – передбачає формування списку вулиць по районах, на яких буде проходити опитування. Список вулиць формуємо з бази назв вулиць по кожному району, використовуючи просту ймовірнісну вибірку. Припускаємо, що для опитування достатньо відібрати по 10 вулиць в кожному районі.

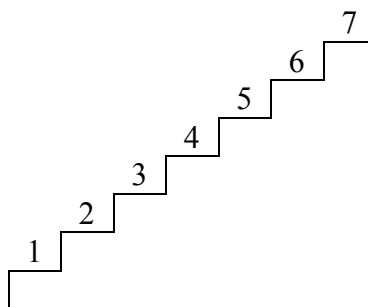
V. Підбір одиниць п'ятого ступеня – передбачає формулювання правил добору одиниць спостереження.

Відбір респондентів здійснюється по квартирах. Опитування починається з першого будинку вулиці, з квартири з номером, що співпадає з Днем народження інтерв'юера. В разі позитивного інтерв'ю здійснюється крок в 10 квартир. При переході з будинку в будинок, послідовність відбору квартир зберігається.

Остаточний відбір респондентів здійснюється згідно кількісних квот, сформованих із статево-вікового складу вибіркової сукупності по районах міста.

3.2. Бланк інтерв'ю

1. Наше суспільство можна уявити у вигляді «драбини», на різних сходинках якої знаходяться люди, що мають різне соціальне становище. На 7-ій сходинці знаходяться ті, хто має найбільш високе становище в суспільстві, а на 1-ій ті, хто має найнижче становище. На яку сходинку Ви б поставили себе сьогодні? (закодуйте відповідь респондента на сходинках).



2. На даний час Ви намагаєтесь (виберіть один варіант відповіді):

- 1) підвищити матеріальний добробут та якість життя, покращити своє соціальне становище в суспільстві
- 2) зберегти вже досягнуте соціальне становище, дещо робите для його покращення, якщо з'являються сприятливі обставини
- 3) забезпечити необхідний для життя прожитковий мінімум, оскільки для покращення становища немає можливостей
- 4) не маєте ні можливостей, ні бажання щось робити, «пливете» за течією життя
- 5) важко відповісти

3. Оцініть, будь ласка, загалом рівень Вашого авторитету, того наскільки інші люди

(друзі, колеги по роботі, знайомі, родичі тощо) прислухаються до Вашої думки (закодуйте одну відповідь):

- 1) не маю жодного авторитету в інших людей, моя особиста думка не впливає на їхню діяльність, на рішення, які ними приймаються
- 2) в незначній мірі є авторитетом для інших людей, моя особиста думка дещо впливає на їхню діяльність, на рішення, які ними приймаються
- 3) мій авторитет для інших людей є посереднім
- 4) я маю значний авторитет для інших людей, мої поради в значній мірі впливають на їхню діяльність, на рішення, які ними приймаються
- 5) люди завжди прислухаються до моєї думки, будують у відповідності з цим свою діяльність та приймають рішення

4. З якої родини Ви походите?

- 1) сільська сім'я з низьким професійним та освітнім рівнем (сім'я колгоспників)
- 2) міська сім'я з низьким професійним та освітнім рівнем (робітнича сім'я)
- 3) сільська або міська сім'я з середнім професійним та освітнім рівнем (сім'я службовців), або змішана сім'я (один з батьків з високим освітнім та професійним рівнем, а інший з низьким)
- 4) сільська сім'я з високим професійним та освітнім рівнем (сільська інтелігенція)
- 5) міська сім'я з високим професійним та освітнім рівнем (міська інтелігенція)

5. Наскільки Ваші соціальні зв'язки, знайомства, допомагають вирішувати питання особистого чи професійного характеру тощо (закодуйте одну відповідь).

- 1) я не маю таких зв'язків, знайомств
- 2) лише в деяких окремих випадках я використовую / можу використати власні знайомства та зв'язки
- 3) при вирішенні приблизно половини питань я використовую / можу використати власні знайомства та зв'язки
- 4) я можу вирішувати / вирішую значну кількість питань, використовуючи власні знайомства та зв'язки
- 5) я можу вирішувати / вирішую будь-які питання, використовуючи власні зв'язки та знайомства

6. Наскільки зв'язки, знайомства членів Вашої сім'ї / родини допомагають вирішувати Ваші особисті чи професійні питання (закодуйте одну відповідь).

- 1) члени моєї сім'ї / родини не мають таких зв'язків, знайомств
- 2) лише в деяких окремих випадках я можу використати знайомства та зв'язки членів моєї сім'ї / родини
- 3) при вирішенні приблизно половини питань я можу використати знайомства та зв'язки членів моєї сім'ї / родини
- 4) я можу вирішити значну кількість питань, використовуючи знайомства та зв'язки членів моєї сім'ї / родини
- 5) я можу вирішити будь-які питання, використовуючи зв'язки та знайомства членів моєї сім'ї / родини

7. Оцініть, будь ласка, за семибальною шкалою, наскільки для Вас є важливою кожна потреба (1- зовсім не важлива, 7- дуже важлива, якщо важко респонденту важко відповісти, закодуйте 4. Закодуйте відповіді в таблиці в кожному рядку):

8. Оцініть, будь ласка, за семибальною шкалою, наскільки є задоволеною на даний момент кожна з перерахованих потреб (1- зовсім не задоволена, 7- повністю задоволена,

якщо важко респонденту важко відповісти, закодуйте 4. Закодуйте відповіді в таблиці в кожному рядку):

| Потреби | Питання 7 | Питання 8 |
|--|------------------|------------------|
| 1) Спілкування з друзями, іншими людьми | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 2) Наявність авторитету, престижу | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 3) Впевненість в завтрашньому дні | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 4) Забезпечення необхідної медичної допомоги | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 5) Спокійне життя | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 6) Самореалізація | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 7) Можливість харчуватися згідно до своїх смаків | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 8) Створення та нормальне функціонування сім'ї | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 9) Повноцінне проведення відпустки | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 10) Можливості повноцінно купувати необхідні продукти | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 11) Народження та виховання дітей | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 12) Наявність модного і гарного одягу | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 13) Наявність необхідного одягу | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 14) Наявність стабільного джерела доходу | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 15) Проведення повноцінного дозвілля | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 16) Наявність доброго житла | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 17) Наявність необхідних меблів | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 18) Наявність відповідної роботи | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 19) Можливість працювати додатково | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |
| 20) Можливість вчитися, підвищувати освіту, кваліфікацію | 1 2 3 4 5 6 7 | 1 2 3 4 5 6 7 |

9. Вкажіть, будь ласка, свою позицію за місцем праці (закодуйте одну відповідь):

- 1) економічно незайнятий (пенсіонер, безробітний, студент, учень, непрацевдатний, тощо)
- 2) кваліфікований або некваліфікований робітник (виконують фізичну роботу: слюсар, столяр, будівельник, водій тощо)
- 3) менеджер, бригадир, помічник, секретар, технолог, службовець (з вищою або середньо спеціальною освітою) тощо
- 4) висококваліфікований спеціаліст (з вищою освітою)
- 5) керівник (підприємства, установи, організації чи їх підрозділів), підприємець (в сфері виробництва, торгівлі тощо)

10. На даний час особисто Ви (закодуйте одну відповідь):

- 1) порівняно недавно змінили місце роботи (посаду, професію, стиль життя тощо), що відповідають новим вимогам часу і не маєте намірів щось змінювати найближчим часом
- 2) нічого не змінили, але маєте відповідні плани, можливості, які реалізуєте найближчим часом (закінчення навчального закладу, перекваліфікація, зміна місця праці, виїзд за кордон тощо)
- 3) задоволені (або в якійсь мірі задоволені) тим, що маєте на даний час (роботою, професією, рівнем життя тощо), тому не збираєтесь нічого змінювати
- 4) змушені були змінити свій життєвий уклад під впливом певних обставин (через звільнення, втрату основного місця праці з різних причин, сімейні обставини тощо)
- 5) не маєте роботи, готові приступити до неї, але припинили пошуки роботи, тому що тривалий час не можете її знайти і вичерпали всі можливості для її одержання.

11. Вкажіть, будь ласка, Ваше політичне становище у суспільстві (закодуйте одну відповідь):

- 1) не маю виборчого права

- 2) є лише виборцем
- 3) є членом політичної партії, громадського руху
- 4) входжу в середню ланку (на рівні регіону) керівних органів політичної партії, громадського руху
- 5) входжу в керівні органи / є керівником політичної партії, громадського руху

12. Оцініть, будь ласка, наскільки на Вашу думку в сучасному українському суспільстві є престижними наступні групи (закодуйте відповіді в таблиці в кожному рядку):

13. Вкажіть, будь ласка, тип діяльності характерний для Вас в даний час (закодуйте одну відповідь в таблиці, в стовбці Питання 13)

| Статусні групи | Дуже престижна | Скоріше престижна ніж не престижна | Важко відповісти | Скоріше не престижна ніж престижна | Зовсім не престижна | Питання 13 |
|---|----------------|------------------------------------|------------------|------------------------------------|---------------------|------------|
| 1) найманий керівник підприємства, установи, організації | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 |
| 2) найманий керівник підрозділу підприємства, установи, організації | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 2 |
| 3) підприємець у сфері виробництва | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 3 |
| 4) підприємець у сфері торгівлі чи послуг | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 4 |
| 5) спеціаліст технічного профілю (інженерні спеціальності, спеціалісти з комп'ютерної техніки тощо) | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 5 |
| 6) спеціаліст гуманітарного профілю (у сфері медицини, освіти, економіки, юриспруденції тощо) | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 6 |
| 7) керівник держапарату, професійний політик | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 7 |
| 8) службовець держапарату | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 8 |
| 9) допоміжний та обслуговуючий персонал (секретарі, медсестри, помічники, дрібні службовці) | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 9 |
| 10) військовослужбовець, службовець МВС, СБУ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 10 |
| 11) кваліфікований робітник | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 11 |
| 12) некваліфікований робітник | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 12 |
| 13) фермер | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 13 |
| 14) найманий робітник в сільському господарстві, КСП | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 14 |
| 15) домогосподарка | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 15 |
| 16) студент, учень | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 16 |
| 17) непрацездатний (в тому числі інваліди) | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 17 |
| 18) пенсіонер | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 18 |
| 19) офіційно зареєстрований безробітний | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 19 |
| 20) непрацюючий (але незареєстрований як безробітний) | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 20 |

14. Оцініть за поданою шкалою престиж типу діяльності, характерного для Вас в даний час (якщо респондент не працює закодуйте 1):

| | | | | | | |
|---------------------|---|---|---|---|---|-----------------|
| зовсім непрестижний | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | дуже престижний |
|---------------------|---|---|---|---|---|-----------------|

15. Яким є досвід роботи в сфері зайнятості, де Ви працюєте на даний час?

- | | |
|---------------------------------------|--------------------|
| 1) не маю жодного досвіду / не працюю | 4) 5-10 років |
| 2) до 2-х років | 5) більше 10 років |
| 3) 3-5 років | |

16. Оцініть за поданою шкалою престиж організації, в якій Ви працюєте (якщо респондент не працює закодуйте 1):

| | | | | | | |
|--------------------|---|---|---|---|---|----------------|
| зовсім непрестижна | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | дуже престижна |
|--------------------|---|---|---|---|---|----------------|

17. До якого соціального класу Ви б себе віднесли? Виберіть варіант, який є для Вас найприйнятнішим. (закодуйте одну відповідь)

- | | | |
|------------------|--------------------------|----------------------|
| 1) Вищий клас | 5) Службовці | 9) Селяни |
| 2) Середній клас | 6) Підприємці | 10) До жодного класу |
| 3) Нижчий клас | 7) Керівники (менеджери) | 11) Ваш варіант |
| 4) Інтелігенція | 8) Робітничий клас | 12) Важко відповісти |

Найближчим часом Ви маєте намір: (дайте одну відповідь по кожному рядку).

| | займаюсь цим в даний час | ні, не збираюсь це робити взагалі | збираюсь зробити це найближчим часом | порівняно недавно зробив це |
|--|--------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| 18. змінити місце роботи | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 19. зайнятись підприємницькою, посередницькою діяльністю | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 20. зайнятись індивідуально трудовою діяльністю | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 21. знайти додатковий заробіток | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 22. виїхати на роботу за кордон | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 23. взяти кредит в банку (для відкриття власної справи, купівлі квартири, машини тощо) | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 24. одержати диплом про освіту, спеціальність, перекваліфікуватися на іншу спеціальність | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 25. підвищити кваліфікацію для професійного росту, зайнятись самоосвітою | 1 | 2 | 3 | 4 |

26. Вкажіть, будь-ласка, Ваш особистий середньомісячний дохід (протягом року):

| | | | | |
|---------------|---------------|----------------|-----------------|-------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Менше 450 грн | 451 - 900 грн | 901 – 2000 грн | 2001 - 5000 грн | 5001 грн і більше |

27. Як Ви оцінюєте матеріальне становище Вашої сім'ї? (закодуйте одну відповідь)

- 1) грошей вистачає лише на найнеобхідніші продукти
- 2) усі гроші витрачаються на продукти і купівлю необхідних недорогих речей

- 3) в основному вистачає грошей, але придбання товарів тривалого користування (телевізор, холодильник, меблі, тощо) для нас має певні труднощі
- 4) живемо забезпечено, але здійснити деякі покупки поки ми не в стані (квартиру, автомобіль)
- 5) можемо дозволити собі придбати практично все, що захочемо

28. Серед запропонованих позицій виберіть ту, яка найбільше співпадає або подібна до переліку особистого майна, що приносить Вам прибуток? (закодуйте одну відповідь)

- 1) не маю у власності жодного майна, яке приносило б мені прибуток
- 2) комп'ютер, побутова техніка, електроінструменти і т.п., цінні папери, які приносять незначний прибуток, невеликі депозитні вклади в банку
- 3) автомобіль, квартира, дачна ділянка, цінні папери, які приносять середній прибуток, депозитні вклади середнього розміру в банку
- 4) магазин, ресторан (кафе, бар), земля (великі площі), фірма (установа) сектору малого та середнього бізнесу (навіть у співвласності), цінні папери, депозитні вклади, які приносять прибуток вище середнього рівня
- 5) велике підприємство, компанія (навіть у співвласності), інша організація сфери великого бізнесу, цінні папери, великі депозитні вклади в банку, які приносять великий прибуток

29. Оцініть, будь ласка, Ваш рівень володіння комп'ютерною технікою (закодуйте одну відповідь):

- 1) не вмію працювати на комп'ютері
- 2) виконую на комп'ютері лише певні прості операції, рівень володіння комп'ютером нижче середнього
- 3) володію комп'ютером на середньому рівні, на рівні звичайного користувача
- 4) я є достатньо досвідченим користувачем, добре знаю базове комп'ютерне програмне забезпечення
- 5) я є досвідченим користувачем, добре володію спеціальним програмним забезпеченням, володію комп'ютером на високому рівні

30. Оцініть, будь ласка, Ваш рівень володіння іноземною мовою, не включаючи російську (якщо респондент знає декілька мов, нехай дає оцінку по мові, яку краще знає)

- 1) не володію жодною іноземною мовою
- 2) володію на досить низькому рівні, спілкуюсь і читаю зі словником
- 3) володію на середньому рівні, вільне побутове спілкування, читаю тексти середньої складності, загальної тематики
- 4) володію на рівні вище середнього, можу спілкуватись на вузькопрофесійну тематику, пишу, читаю
- 5) вільно володію усною та письмовою іноземною мовою

Соціально-демографічний блок

31. Ваша освіта:

- 1) початкову, неповну загальну середню
- 2) загальну середню
- 3) професійно технічну, середню спеціальну
- 4) незакінчену вищу, вищу
- 5) вчений ступінь

32. Вкажіть, будь ласка, Ваш вік:

1) 18-24

4) 40-49

2) 25-29

5) 50-59

3) 30-39

6) 60 і старше

33. Стать респондента (*закодуйте не запитуючи*)

1) чоловіча

2) жіноча

*Вербальний протокол. Заповніть відразу після завершення інтерв'ю!!!***34. Оцініть, будь ласка, загальний рівень культури респондента** (*закодуйте цифру на шкалі*):

| Високий | Скоріше високий, ніж низький | Середній | Скоріше низький, ніж високий | Низький |
|--|---|---|---|---|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Респондент в ході інтерв'ю демонстрував ерудицію, володіє «правильною» мовою, спілкувався і поводився з Вами на високому культурному рівні | Респондент загалом вміє правильно, ввічливо вести розмову, зрідка вживає побутову лексику | В ході інтерв'ю респондент формулював відповіді, вживаючи просту побутову мову, поводився та спілкувався на необхідному, звичному для загалу рівні культури | Загалом культура поведінки та спілкування респондента відповідали звичному для загалу рівню, але зрідка траплялись елементи поведінки, мови, які характерні для простолюдина (вживання жаргонізмів та діалектів тощо) | Респондент спілкувався «неправильною» мовою, вживав багато жаргонізмів та діалектів, поведінка та спілкування характерні для простолюдина |

Таблиця 3.1.

Індекси важливості та вагові коефіцієнти критеріїв стратифікації мікрорівня

| Критерій | Індекс важливості | Ваговий коефіцієнт ¹ |
|--|-------------------|---------------------------------|
| Об'єм і характер доходів | 4,69 | 1,00 |
| Продуктивне багатство | 4,60 | 0,98 |
| Рівень адміністративної влади | 4,43 | 0,94 |
| Рівень політичної влади | 4,33 | 0,92 |
| Соціальні зв'язки індивіда | 3,94 | 0,84 |
| Рівень освіти | 3,58 | 0,76 |
| Матеріальний стан сім'ї | 3,58 | 0,76 |
| Соціальний капітал акумульований в сім'ї | 3,58 | 0,76 |
| Спеціальні вміння, що підвищують конкурентноздатність на ринку праці | 3,48 | 0,74 |
| Рівень духовної влади | 3,28 | 0,70 |
| Престиж організації в яку входить індивід | 3,26 | 0,70 |
| Престиж професії, тип діяльності | 3,20 | 0,68 |
| Соціальне походження | 3,18 | 0,68 |
| Самооцінка престижу власного статусу | 2,96 | 0,63 |
| Рівень культури | 2,54 | 0,54 |

Таблиця 3.2.

Композиція стратифікаційних прошарків населення м. Львова виділених різними методами кластеризації

| Стратифікаційні прошарки | Метод "зв'язок всередині групи" | | Метод "дальнього сусіда" | | Метод Варда | |
|--|---------------------------------|------|--------------------------|------|-------------|------|
| | частота | % | частота | % | частота | % |
| Вищий та середній класичні прошарки | 46 | 5,8 | 84 | 10,5 | 42 | 5,3 |
| Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | 31 | 3,9 | 45 | 5,6 | 78 | 9,8 |
| Український серединний прошарок | 212 | 26,5 | 156 | 19,5 | 164 | 20,5 |
| Базовий економічно активний прошарок | 171 | 21,4 | 178 | 22,3 | 183 | 22,9 |
| Базовий економічно незайнятий прошарок | 138 | 17,3 | 114 | 14,3 | 159 | 19,9 |
| Нижчий прошарок | 202 | 25,3 | 223 | 27,9 | 174 | 21,8 |

Примітка. $Wk = \frac{I_i}{I_{\max}}$

де, I_i – індекс важливості по кожному критерію, I_{\max} – максимальне значення індексу важливості.

Додаток К
Результати емпіричного дослідження стратифікаційного простору регіону

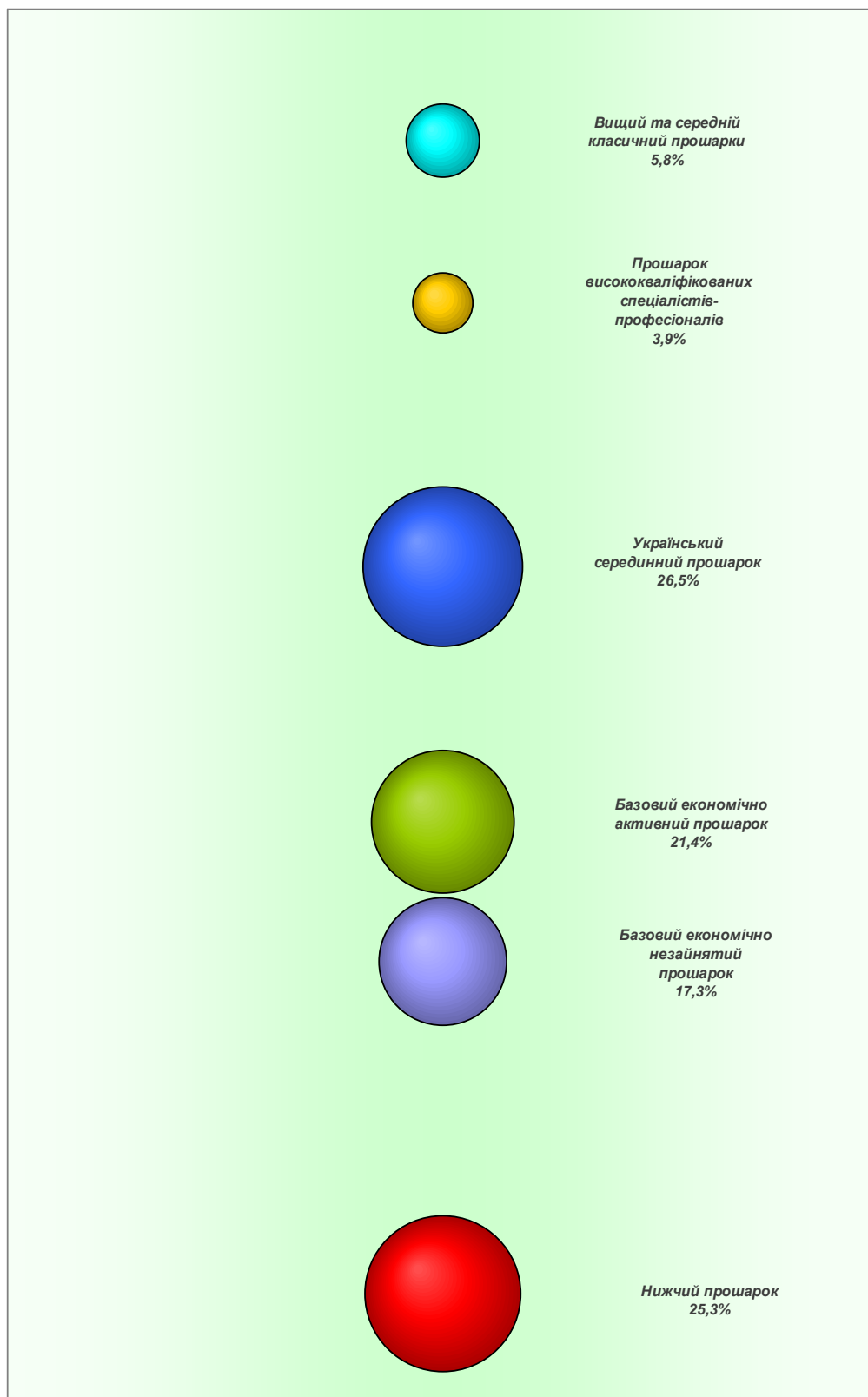


Рис. К.1. Розміщення прошарків у стратифікаційну ієрархію за інтегральним стратифікаційним індексом

К.1. Розподіл ресурсів економічного капіталу по соціальних прошарках

Таблиця К.1.1.

Розподіл прошарків за рівнем особистого середньомісячного доходу (протягом року), у %

| Дохід | Прошарки | | | | | |
|--------------------|---|---|--|---|---|------------------------|
| | <i>Вищий та середній класичний прошарки</i> | <i>Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів</i> | <i>Український серединний прошарок</i> | <i>Базовий економічно активний прошарок</i> | <i>Базовий економічно незайнятий прошарок</i> | <i>Нижчий прошарок</i> |
| Менше 450 грн. | 0 | 3,2 | 10,4 | 22,8 | 66,7 | 89,6 |
| 451 - 900 грн. | 4,3 | 48,4 | 52,8 | 60,2 | 21 | 9,4 |
| 901 - 2000 грн. | 37 | 45,2 | 31,6 | 15,2 | 10,1 | 1 |
| 2001 - 5000 грн. | 47,8 | 3,2 | 4,7 | 1,8 | 2,2 | 0 |
| 5001 грн. і більше | 10,9 | 0 | 0,5 | 0 | 0 | 0 |
| разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Таблиця К.1.2.

Пряма самооцінка матеріального становища сімей представниками прошарків, у %

| Самооцінка | Прошарки | | | | | |
|--|---|---|--|---|---|------------------------|
| | <i>Вищий та середній класичний прошарки</i> | <i>Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів</i> | <i>Український серединний прошарок</i> | <i>Базовий економічно активний прошарок</i> | <i>Базовий економічно незайнятий прошарок</i> | <i>Нижчий прошарок</i> |
| грошей вистачає лише на найнеобхідніші продукти | 0 | 6,5 | 5,2 | 8,2 | 8,7 | 48,5 |
| усі гроші витрачаються на продукти і купівлю необхідних недорогих речей | 0 | 22,6 | 22,6 | 37,4 | 23,2 | 34,7 |
| в основному вистачає грошей, але придбання товарів тривалого користування (телевізор, холодильник, меблі, тощо) для нас має певні труднощі | 2,2 | 35,5 | 42,9 | 50,3 | 39,9 | 12,4 |
| живемо забезпечено, але здійснити деякі покупки поки ми не в стані (квартиру, автомобіль) | 76,1 | 35,5 | 27,8 | 4,1 | 26,8 | 4,5 |
| можемо дозволити собі придбати практично все, що захочемо | 21,7 | 0 | 1,4 | 0 | 1,4 | 0 |
| разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Таблиця К.1.3.

Розподіл прошарків за рівнем володіння продуктивним майном, у %

| Продуктивне майно | Прошарки | | | | | |
|---|--------------------------------------|--|---------------------------------|--------------------------------------|--|-----------------|
| | Вищий та середній класичний прошарки | Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | Український серединний прошарок | Базовий економічно активний прошарок | Базовий економічно незайнятий прошарок | Нижчий прошарок |
| не маю у власності жодного майна, яке приносило б мені прибуток | 15,2 | 74,2 | 63,2 | 82,5 | 64,5 | 95,5 |
| комп'ютер, побутова техніка, електроінструменти і т.п., цінні папери, які приносять незначний прибуток, невеликі депозитні вклади в банку | 19,6 | 19,4 | 19,3 | 14 | 17,4 | 2,5 |
| автомобіль, квартира, дачна ділянка, цінні папери, які приносять середній прибуток, депозитні вклади середнього розміру в банку | 21,7 | 6,5 | 13,2 | 2,9 | 15,2 | 1,5 |
| магазин, ресторан (кафе, бар), земля (великі площі), фірма (установа) сектору малого та середнього бізнесу (навіть у співвласності), цінні папери, депозитні вклади, які приносять прибуток вище середнього рівня | 37 | 0 | 3,8 | 0,6 | 2,2 | 0,5 |
| велике підприємство, компанія (навіть у співвласності), інша організація сфери великого бізнесу, цінні папери, великі депозитні вклади в банку, які приносять великий прибуток | 6,5 | 0 | 0,5 | 0 | 0,7 | 0 |
| разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

К.2. Розподіл ресурсів владного капіталу по соціальних прошарках

Таблиця К.2.1.

Розподіл прошарків за рівнем адміністративної влади, у %

| Адміністративна влада | Прошарки | | | | | |
|--|--------------------------------------|--|---------------------------------|--------------------------------------|--|-----------------|
| | Вищий та середній класичний прошарки | Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | Український серединний прошарок | Базовий економічно активний прошарок | Базовий економічно незайнятий прошарок | Нижчий прошарок |
| економічно незайнятий (пенсіонер, безробітний, студент, учень, непрацевдатний, тощо) | 0 | 0 | 3,8 | 2,9 | 86,2 | 98,5 |
| кваліфікований або некваліфікований робітник (виконують фізичну роботу: слюсар, столяр, будівельник, водій тощо) | 0 | 3,2 | 23,1 | 36,8 | 7,2 | 1,5 |
| менеджер, бригадир, помічник, секретар, технолог, службовець (з вищою або середньо спеціальною освітою) тощо | 0 | 9,7 | 37,7 | 42,7 | 3,6 | 0 |
| висококваліфікований спеціаліст (з вищою освітою) | 54,3 | 71 | 27,8 | 14,6 | 2,9 | 0 |
| керівник (підприємства, установи, організації чи їх підрозділів), підприємець (в сфері виробництва, торгівлі тощо) | 45,7 | 16,1 | 7,5 | 2,9 | 0 | 0 |
| разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Таблиця К.2.2.

Розподіл прошарків за рівнем політичної влади, у %

| Політична позиція | Прошарки | | | | | |
|---|--------------------------------------|--|---------------------------------|--------------------------------------|--|-----------------|
| | Вищий та середній класичний прошарки | Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | Український серединний прошарок | Базовий економічно активний прошарок | Базовий економічно незайнятий прошарок | Нижчий прошарок |
| не маю виборчого права | 0 | 0 | 1,9 | 0,6 | 0 | 2 |
| є лише виборцем | 91,3 | 83,9 | 91 | 97,7 | 88,4 | 98 |
| є членом політичної партії, громадського руху | 8,7 | 12,9 | 5,7 | 1,8 | 5,1 | 0 |
| входжу в середню ланку (на рівні регіону) керівних органів політичної партії, громадського руху | 0 | 0 | 0,9 | 0 | 3,6 | 0 |
| входжу в керівні органи / є керівником політичної партії, громадського руху | 0 | 3,2 | 0,5 | 0 | 2,9 | 0 |
| разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Таблиця К.2.3.

Розподіл відповідей на запитання «Оцініть, будь ласка, загалом рівень Вашого авторитету, того наскільки інші люди (друзі, колеги по роботі, знайомі, родичі тощо) прислухаються до Вашої думки» (рівень духовної влади), у %

| Авторитет | Прошарки | | | | | |
|--|--------------------------------------|--|---------------------------------|--------------------------------------|--|-----------------|
| | Вищий та середній класичний прошарки | Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | Український серединний прошарок | Базовий економічно активний прошарок | Базовий економічно незайнятий прошарок | Нижчий прошарок |
| не маю жодного авторитету в інших людей, моя особиста думка не впливає на їхню діяльність, на рішення, які ними приймаються | 0 | 0 | 1,9 | 2,9 | 0 | 14,9 |
| в незначній мірі є авторитетом для інших людей, моя особиста думка дещо впливає на їхню діяльність, на рішення, які ними приймаються | 4,3 | 0 | 15,1 | 28,7 | 28,3 | 35,6 |
| мій авторитет для інших людей є посереднім | 30,4 | 16,1 | 49,5 | 46,8 | 37 | 29,7 |
| я маю значний авторитет для інших людей, мої поради в значній мірі впливають на їхню діяльність, на рішення, які ними приймаються | 54,3 | 58,1 | 28,8 | 18,1 | 27,5 | 11,9 |
| люди завжди прислухаються до моєї думки, будують у відповідності з цим свою діяльність та приймають рішення | 10,9 | 25,8 | 4,7 | 3,5 | 7,2 | 7,9 |
| разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

К.3. Розподіл ресурсів культурного капіталу по соціальних прошарках

Таблиця К.3.1.

Розподіл прошарків за рівнем освіти, у %

| Рівень освіти | Прошарки | | | | | |
|---|---|---|--------------------------------------|---|---|------------------------|
| | <i>Вищий та середній класичний прошарки</i> | <i>Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів</i> | <i>Український середній прошарок</i> | <i>Базовий економічно активний прошарок</i> | <i>Базовий економічно незайнятий прошарок</i> | <i>Нижчий прошарок</i> |
| початкова, неповна загальна середня | 0 | 0 | 0,9 | 0 | 0 | 18,8 |
| загальна середня | 0 | 0 | 6,6 | 9,4 | 8 | 18,3 |
| професійно технічна, середня спеціальна | 8,7 | 3,2 | 32,5 | 55 | 17,4 | 42,1 |
| незакінчена вища, вища | 82,6 | 80,6 | 54,2 | 33,9 | 70,3 | 16,8 |
| вчений ступінь | 8,7 | 16,1 | 5,7 | 1,8 | 4,3 | 4 |
| разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Таблиця К.3.2.

Розподіл прошарків за показником загального рівня поведінково-вербальної культури, у %

| Оцінка в поведінковому протоколі | | Прошарки | | | | | |
|----------------------------------|-------|---|---|--------------------------------------|---|---|------------------------|
| | | <i>Вищий та середній класичний прошарки</i> | <i>Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів</i> | <i>Український середній прошарок</i> | <i>Базовий економічно активний прошарок</i> | <i>Базовий економічно незайнятий прошарок</i> | <i>Нижчий прошарок</i> |
| Оціночна шкала | 1 | 0 | 0 | 0,5 | 1,2 | 0 | 4 |
| | 2 | 0 | 0 | 14,2 | 10,5 | 5,1 | 26,2 |
| | 3 | 10,9 | 3,2 | 25,5 | 35,1 | 25,4 | 44,1 |
| | 4 | 65,2 | 22,6 | 46,2 | 44,4 | 56,5 | 21,8 |
| | 5 | 23,9 | 74,2 | 13,7 | 8,8 | 13 | 4 |
| | разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Таблиця К.3.3.

Розподіл прошарків за рівнем узагальненого показника володіння спеціальними вміннями та досвідом роботи, у %

| Узагальнений показник володіння спеціальними вміннями та досвідом роботи | | Прошарки | | | | | |
|--|-------|---|---|--|---|---|------------------------|
| | | <i>Вищий та середній класичний прошарки</i> | <i>Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів</i> | <i>Український серединний прошарок</i> | <i>Базовий економічно активний прошарок</i> | <i>Базовий економічно незайнятий прошарок</i> | <i>Нижчий прошарок</i> |
| Оціночна шкала | 1 | 0 | 0 | 1,9 | 2,3 | 13,8 | 73,8 |
| | 2 | 2,2 | 9,7 | 24,1 | 44,4 | 49,3 | 24,3 |
| | 3 | 56,5 | 38,7 | 54,2 | 49,1 | 32,6 | 2 |
| | 4 | 41,3 | 51,6 | 18,4 | 3,5 | 4,3 | 0 |
| | 5 | 0 | 0 | 1,4 | 0,6 | 0 | 0 |
| | разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

К.4. Розподіл ресурсів соціального капіталу по соціальних прошарках

Таблиця К.4.1.

Розподіл прошарків за соціальним походженням, у %

| Соціальне походження | Прошарки | | | | | |
|--|---|---|--|---|---|------------------------|
| | <i>Вищий та середній класичний прошарки</i> | <i>Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів</i> | <i>Український серединний прошарок</i> | <i>Базовий економічно активний прошарок</i> | <i>Базовий економічно незайнятий прошарок</i> | <i>Нижчий прошарок</i> |
| сільська сім'я з низьким професійним та освітнім рівнем (сім'я колгоспників) | 4,3 | 0 | 4,7 | 13,5 | 4,3 | 29,2 |
| міська сім'я з низьким професійним та освітнім рівнем (робітничі сім'я) | 6,5 | 3,2 | 10,4 | 32,2 | 12,3 | 25,2 |
| сільська або міська сім'я з середнім професійним та освітнім рівнем (сім'я службовців), або змішана сім'я (один з батьків з високим освітнім та професійним рівнем, а інший з низьким) | 19,6 | 16,1 | 42,9 | 42,7 | 46,4 | 29,2 |
| сільська сім'я з високим професійним та освітнім рівнем (сільська інтелігенція) | 21,7 | 6,5 | 13,7 | 5,8 | 14,5 | 4,5 |
| міська сім'я з високим професійним та освітнім рівнем (міська інтелігенція) | 47,8 | 74,2 | 28,3 | 5,8 | 22,5 | 11,9 |
| разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Таблиця К.4.2.

Розподіл відповідей на запитання «Наскільки Ваші соціальні зв'язки, знайомства, допомагають вирішувати питання особистого чи професійного характеру?», у %

| Особистий соціальний капітал | Прошарки | | | | | |
|--|--------------------------------------|--|---------------------------------|--------------------------------------|--|-----------------|
| | Вищий та середній класичний прошарки | Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | Український серединний прошарок | Базовий економічно активний прошарок | Базовий економічно незайнятий прошарок | Нижчий прошарок |
| я не маю таких зв'язків, знайомств | 2,2 | 0 | 2,8 | 29,8 | 13,8 | 52,5 |
| лише в деяких окремих випадках я використовую / можу використати власні знайомства та зв'язки | 21,7 | 35,5 | 33,5 | 57,3 | 42 | 32,7 |
| при вирішенні приблизно половини питань я використовую / можу використати власні знайомства та зв'язки | 23,9 | 22,6 | 37,3 | 11,7 | 31,2 | 9,4 |
| я можу вирішувати / вирішую значну кількість питань, використовуючи власні знайомства та зв'язки | 32,6 | 38,7 | 19,3 | 1,2 | 10,1 | 3,5 |
| я можу вирішувати / вирішую будь-які питання, використовуючи власні зв'язки та знайомства | 19,6 | 3,2 | 7,1 | 0 | 2,9 | 2 |
| разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Таблиця К.4.3.

Розподіл відповідей на запитання: «Наскільки зв'язки, знайомства членів Вашої сім'ї / родини допомагають вирішувати Ваші особисті чи професійні питання?», у %

| Соціальний капітал сім'ї | Прошарки | | | | | |
|---|--------------------------------------|--|---------------------------------|--------------------------------------|--|-----------------|
| | Вищий та середній класичний прошарки | Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | Український серединний прошарок | Базовий економічно активний прошарок | Базовий економічно незайнятий прошарок | Нижчий прошарок |
| члени моєї сім'ї / родини не мають таких зв'язків, знайомств | 4,3 | 6,5 | 4,2 | 32,2 | 10,9 | 37,6 |
| лише в деяких окремих випадках я можу використати знайомства та зв'язки членів моєї сім'ї / родини | 39,1 | 41,9 | 40,6 | 60,8 | 48,6 | 41,6 |
| при вирішенні приблизно половини питань я можу використати знайомства та зв'язки членів моєї сім'ї / родини | 15,2 | 19,4 | 36,3 | 5,8 | 27,5 | 14,9 |
| я можу вирішити значну кількість питань, використовуючи знайомства та зв'язки членів моєї сім'ї / родини | 34,8 | 29 | 16 | 1,2 | 8,7 | 4,5 |
| я можу вирішити будь-які питання, використовуючи зв'язки та знайомства членів моєї сім'ї / родини | 6,5 | 3,2 | 2,8 | 0 | 4,3 | 1,5 |
| разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

К.5. Розподіл ресурсів символічного капіталу по соціальних прошарках

Таблиця К.5.1.

Розподіл рівня престижу соціально-професійного статусу представників прошарків, на рівні громадської думки, у %

| Престиж | | Прошарки | | | | | |
|----------------|-------|--------------------------------------|--|---------------------------------|--------------------------------------|--|-----------------|
| | | Вищий та середній класичний прошарки | Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | Український серединний прошарок | Базовий економічно активний прошарок | Базовий економічно незайнятий прошарок | Нижчий прошарок |
| Оціночна шкала | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 2 | 0 | 0 | 3,3 | 4,1 | 50,7 | 85,6 |
| | 3 | 0 | 3,2 | 13,7 | 18,7 | 44,2 | 10,9 |
| | 4 | 100 | 96,8 | 83 | 77,2 | 5,1 | 3,5 |
| | 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Таблиця К.5.2.

Пряма самооцінка рівня престижу власного соціально-професійного статусу представниками прошарків, у %

| Прошарки | Шкала самооцінки соціального престижу | | | | | |
|--|---------------------------------------|------|------|------|------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | разом |
| Вищий та середній класичний прошарки | 0 | 0 | 8,7 | 60,9 | 30,4 | 100 |
| Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | 0 | 0 | 12,9 | 35,5 | 51,6 | 100 |
| Український серединний прошарок | 0 | 7,1 | 50 | 32,1 | 10,8 | 100 |
| Базовий економічно активний прошарок | 2,9 | 28,7 | 38,6 | 15,8 | 14 | 100 |
| Базовий економічно незайнятий прошарок | 95,7 | 4,3 | 0 | 0 | 0 | 100 |
| Нижчий прошарок | 96,5 | 2 | 1,5 | 0 | 0 | 100 |

Таблиця К.5.3.

Пряма самооцінка рівня престижу організації за місцем зайнятості представниками прошарків, у %

| Прошарки | Шкала самооцінки соціального престижу організації | | | | | |
|--|---|------|------|------|------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | разом |
| Вищий та середній класичний прошарки | 0 | 2,2 | 6,5 | 71,7 | 19,6 | 100 |
| Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | 0 | 0 | 6,5 | 48,4 | 45,2 | 100 |
| Український серединний прошарок | 0,9 | 11,8 | 41 | 31,1 | 15,1 | 100 |
| Базовий економічно активний прошарок | 3,5 | 21,1 | 29,2 | 28,1 | 18,1 | 100 |
| Базовий економічно незайнятий прошарок | 95,7 | 4,3 | 0 | 0 | 0 | 100 |
| Нижчий прошарок | 96,5 | 2 | 1,5 | 0 | 0 | 100 |

К.6. Стратифікаційні профілі прошарків

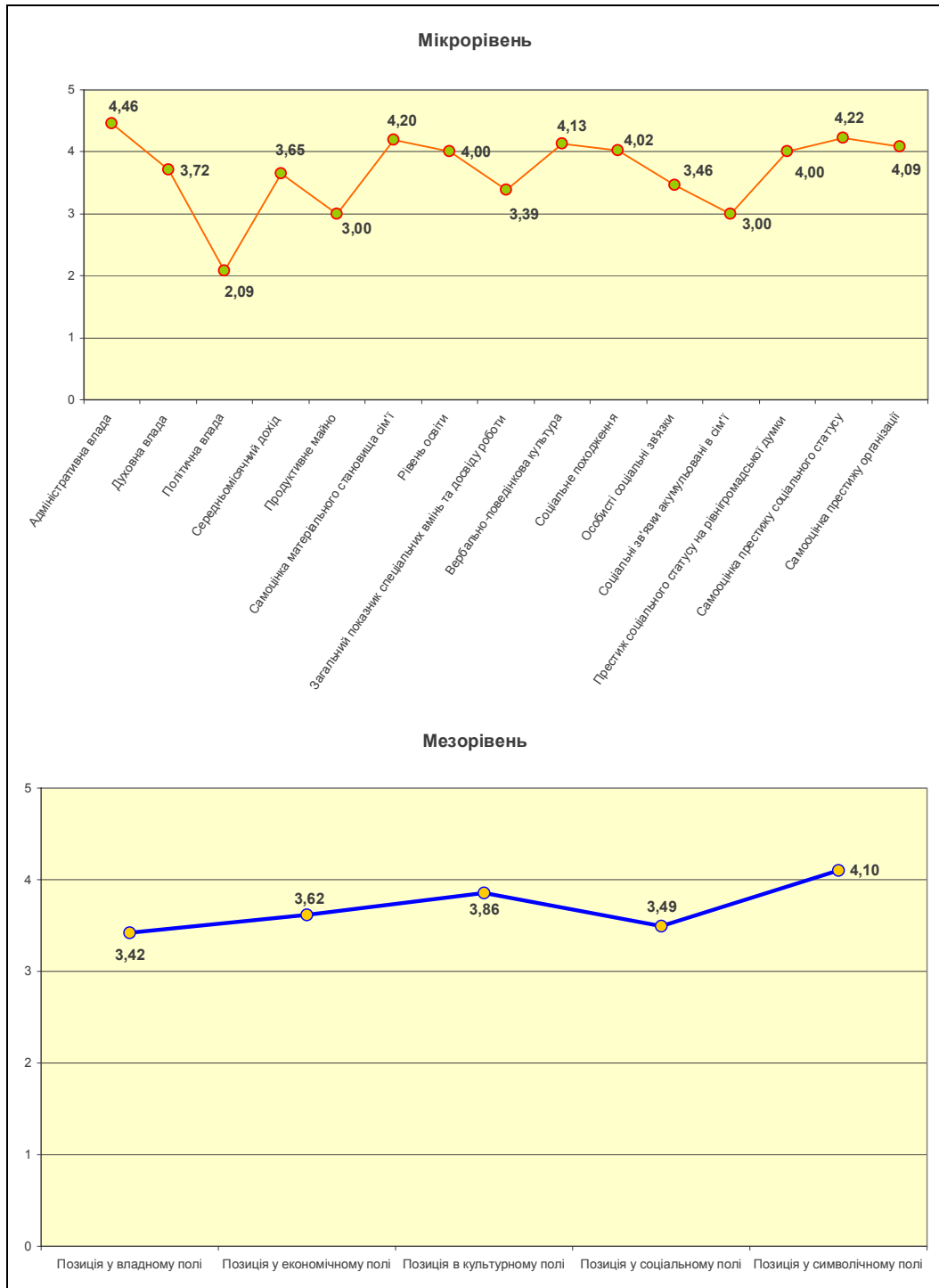


Рис. К.6.1. Стратифікаційні профілі «вищого та середнього класичного прошарків»

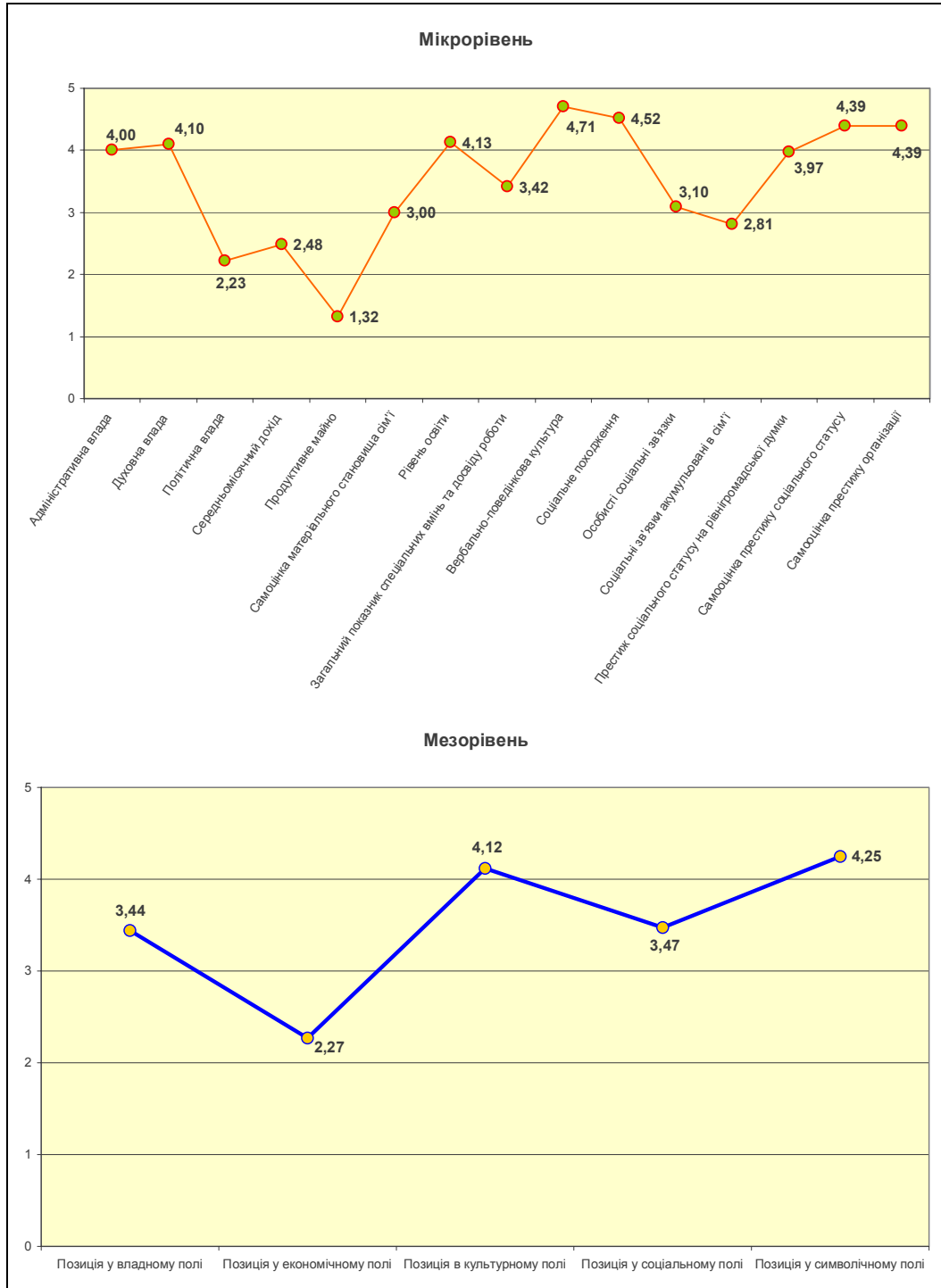


Рис. К.6.2. Стратифікаційні профілі «прошарку висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів»

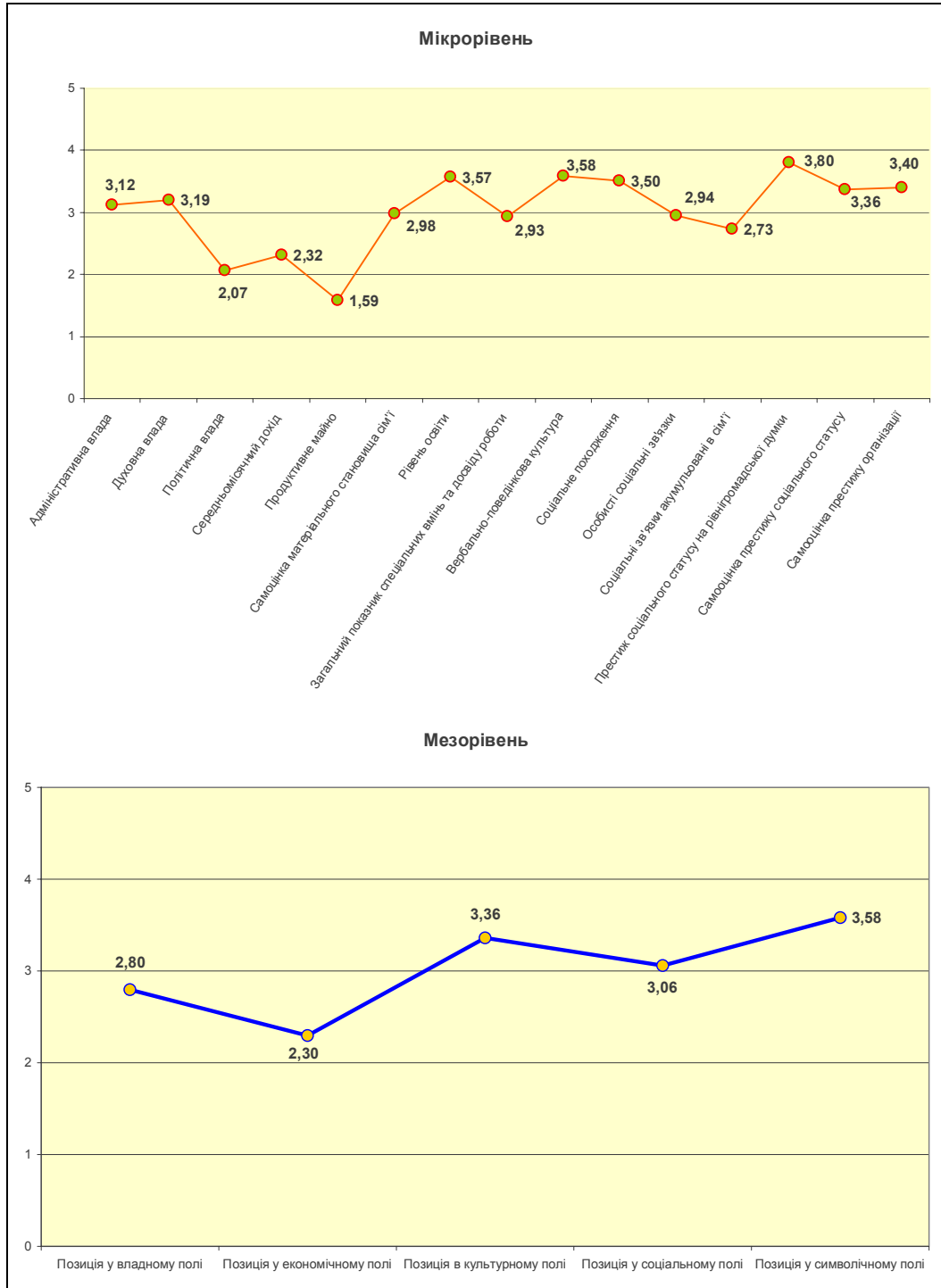


Рис. К.6.3. Стратифікаційні профілі «українського середнього прошарку»

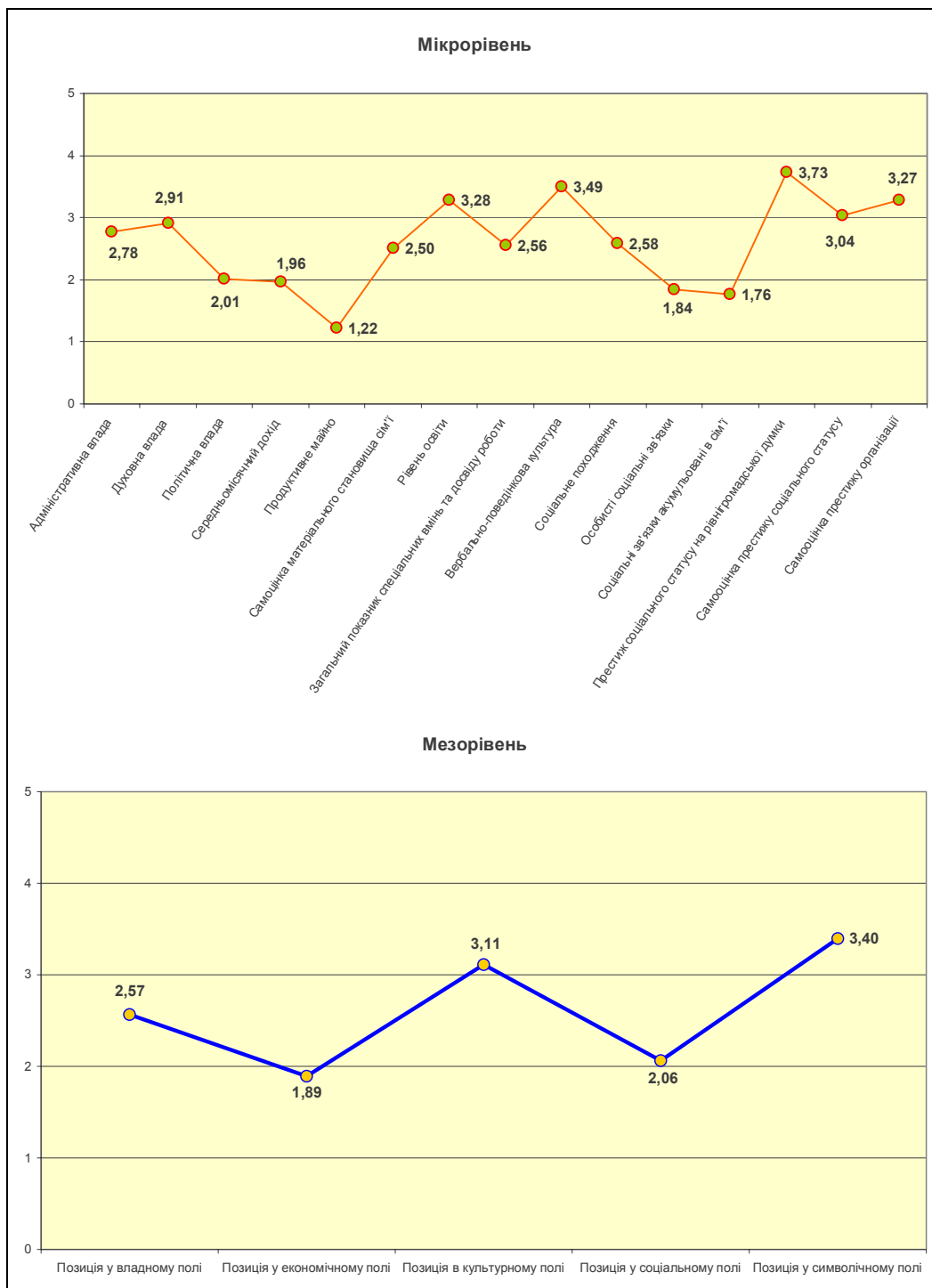


Рис. К.6.4. Стратифікаційні профілі «базового економічно активного прошарку»

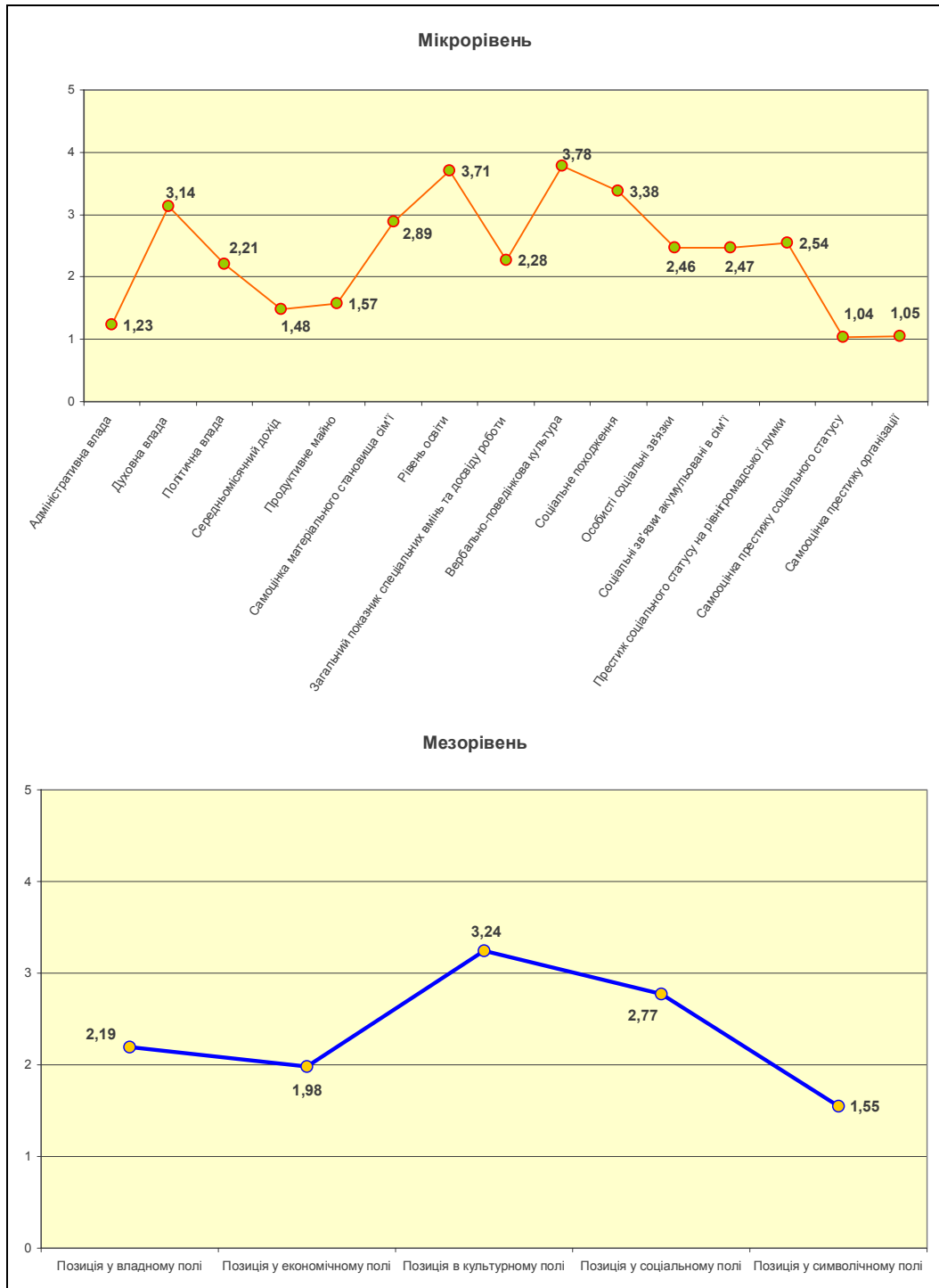


Рис. К.6.5. Стратифікаційні профілі «базового економічно незайнятого прошарку»

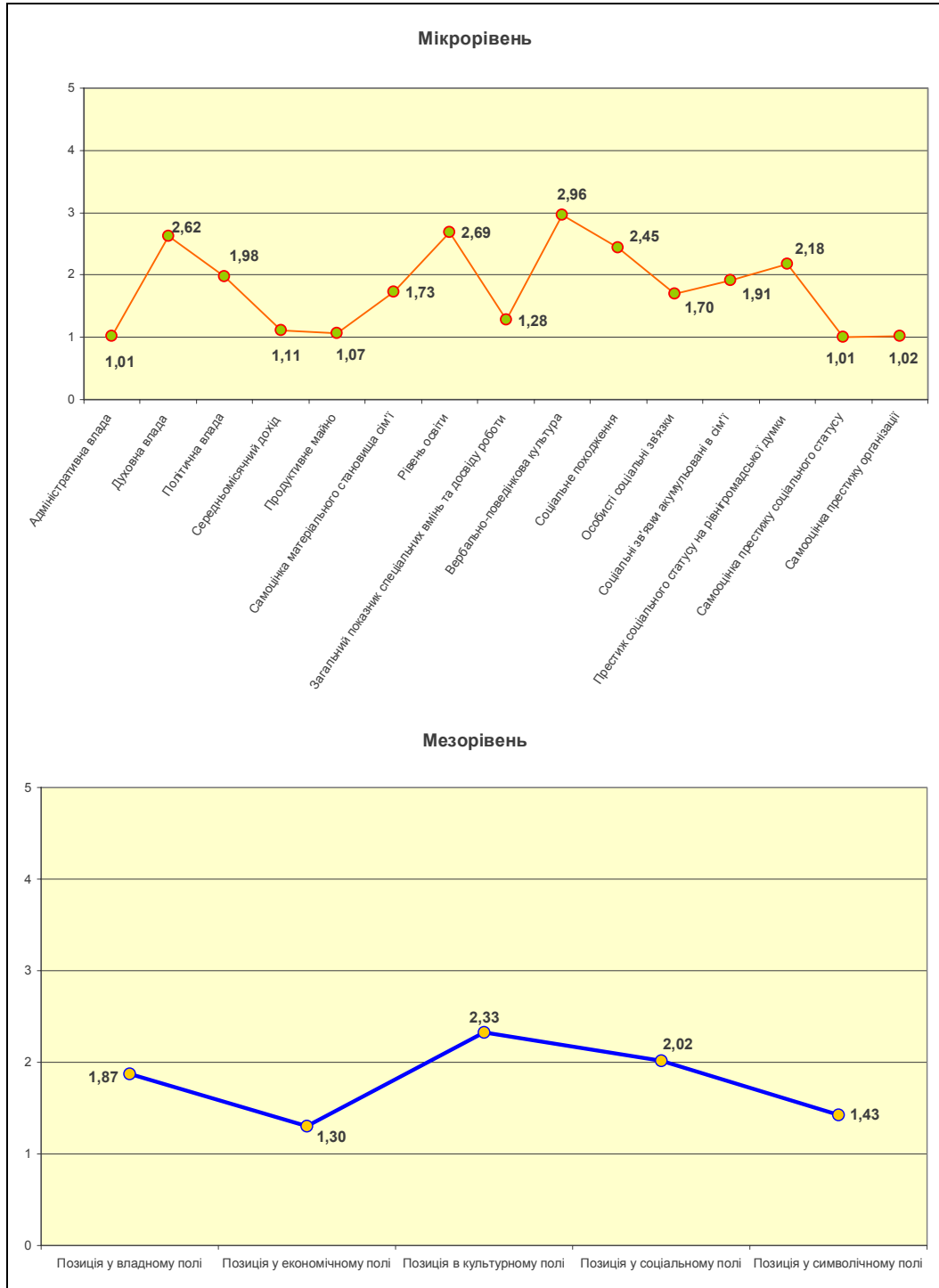


Рис. К.6.6. Стратифікаційні профілі «нижчого про шару»

К.7. Професійний склад прошарків

Таблиця К.7.1.

Статусно-професійний склад прошарків, у %

| Статусно-професійні групи | Прошарки | | | | | |
|--|---|---|--|---|---|------------------------|
| | <i>Вищий та середній класичний прошарки</i> | <i>Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів</i> | <i>Прошарок спеціалістів, службовців та менеджерів</i> | <i>Базовий економічно активний прошарок</i> | <i>Базовий економічно незайнятий прошарок</i> | <i>Нижчий прошарок</i> |
| найманий керівник підприємства, установи, організації | 8,7 | 3,2 | 5,7 | 6,4 | 0,7 | 0,5 |
| найманий керівник підрозділу підприємства, установи, організації | 6,5 | 6,5 | 8,5 | 4,7 | 0 | 0 |
| підприємець у сфері виробництва | 8,7 | 3,2 | 3,3 | 0,6 | 0 | 0 |
| підприємець у сфері торгівлі чи послуг | 41,3 | 6,5 | 9 | 4,1 | 0 | 0 |
| спеціаліст технічного профілю (інженерні спеціальності, спеціалісти з комп'ютерної техніки тощо) | 13 | 22,6 | 12,3 | 14 | 0,7 | 0,5 |
| спеціаліст гуманітарного профілю (у сфері медицини, освіти, економіки, юриспруденції тощо) | 17,4 | 45,2 | 18,9 | 12,9 | 1,4 | 0,5 |
| керівник держапарату, професійний політик | 0 | 0 | 0,5 | 0 | 0 | 0 |
| службовець держапарату | 2,2 | 3,2 | 0,5 | 4,7 | 0 | 1 |
| допоміжний та обслуговуючий персонал (секретарі, медсестри, помічники, дрібні службовці) | 0 | 3,2 | 13,7 | 18,7 | 0,7 | 1 |
| військовослужбовець, службовець МВС, СБУ | 0 | 0 | 0,9 | 0 | 1,4 | 0 |
| кваліфікований робітник | 2,2 | 6,5 | 23,6 | 29,8 | 0,7 | 1 |
| некваліфікований робітник | 0 | 0 | 1,9 | 4,1 | 6,5 | 1 |
| фермер | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1,5 |
| найманий робітник в сільському господарстві, КСП | 0 | 0 | 0,9 | 0 | 0 | 0 |
| домогосподарка | 0 | 0 | 0,5 | 0 | 5,8 | 5,9 |
| студент, учень | 0 | 0 | 0 | 0 | 43,5 | 8,4 |
| непрацездатний (в тому числі інваліди) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,5 |
| пенсіонер | 0 | 0 | 0 | 0 | 26,8 | 67,3 |
| офіційно зареєстрований безробітний | 0 | 0 | 0 | 0 | 2,9 | 6,4 |
| непрацюючий (але незареєстрований як безробітний) | 0 | 0 | 0 | 0 | 8,7 | 4,5 |
| разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

К.8. Соціальна та класова самоідентифікація прошарків

Таблиця К.8.1.

Соціальна самоідентифікація на сходах соціальної драбини, у %

| Прошарки | Сходи соціальної драбини | | | | | | | |
|--|--------------------------|------|------|------|------|------|-----|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | разом |
| Вищий та середній класичний прошарки | 2,2 | 0 | 15,2 | 41,3 | 26,1 | 15,2 | 0 | 100 |
| Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | 0 | 6,5 | 22,6 | 41,9 | 19,4 | 9,7 | 0 | 100 |
| Український серединний прошарок | 3,3 | 7,5 | 33,5 | 35,4 | 15,6 | 3,3 | 1,4 | 100 |
| Базовий економічно активний прошарок | 5,3 | 16,4 | 39,2 | 31 | 8,2 | 0 | 0 | 100 |
| Базовий економічно незайнятий прошарок | 4,3 | 10,1 | 32,6 | 39,9 | 11,6 | 1,4 | 0 | 100 |
| Нижчий прошарок | 24,3 | 22,3 | 29,2 | 20,3 | 3 | 1 | 0 | 100 |

Таблиця К.8.2.

Класова самоідентифікація прошарків, у %

| Прошарки | Класова самоідентифікація | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------------------|---------------|-------------|------------|-----------|------------|-----------------------|-----------------|--------|------------------|-------------|------------------|-------|
| | Вищий клас | Середній клас | Нижчий клас | Інтелекція | Службовці | Підприємці | Керівники (менеджери) | Робітничий клас | Селяни | До жодного класу | Ваш варіант | Важко відповісти | Разом |
| Вищий та середній класичний прошарки | 4,3 | 45,7 | 0 | 10,9 | 6,5 | 21,7 | 8,7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2,2 | 100 |
| Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | 3,2 | 29 | 0 | 41,9 | 9,7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6,5 | 0 | 9,7 | 100 |
| Український серединний прошарок | 0,5 | 51,9 | 1,4 | 9,9 | 10,4 | 4,7 | 4,7 | 6,1 | 0,5 | 1,9 | 0 | 8 | 100 |
| Базовий економічно активний прошарок | 2,3 | 39,2 | 4,1 | 7,6 | 9,9 | 1,8 | 1,2 | 24,6 | 0 | 1,8 | 0 | 7,6 | 100 |
| Базовий економічно незайнятий прошарок | 0 | 45,7 | 11,6 | 14,5 | 6,5 | 0,7 | 0,7 | 7,2 | 0 | 3,6 | 0,7 | 8,7 | 100 |
| Нижчий прошарок | 0,5 | 37,6 | 13,9 | 7,9 | 5,4 | 0 | 0 | 13,4 | 2,5 | 3,5 | 1 | 14,4 | 100 |

К.9. Динамічні та структурні аспекти простору нерівності регіону

Таблиця К.9.1.

Життєві стратегії соціальних прошарків, у %

| Прошарки | Життєві стратегії | | | | | |
|--|-------------------|-----------|-----------|-------------------------|---------------------|-------|
| | досягнення | адаптації | виживання | ізоляції (ексклюзії) | важко відповісти | разом |
| Вищий та середній класичний прошарки | 67,4 | 28,3 | 2,2 | 0 | 2,2 | 100 |
| Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | 51,6 | 35,5 | 6,5 | 3,2 | 3,2 | 100 |
| Український серединний прошарок | 50,5 | 33,5 | 10,4 | 2,8 | 2,8 | 100 |
| Базовий економічно активний прошарок | 42,7 | 29,8 | 22,8 | 2,9 | 1,8 | 100 |
| Базовий економічно незайнятий прошарок | 44,2 | 28,3 | 18,1 | 5,8 | 3,6 | 100 |
| Нижчий прошарок | 18,3 | 27,2 | 29,2 | 16,3 | 8,9 | 100 |

Таблиця К.9.2.

Індекси потенційної мобільності по прошарках

| Напрямки мобільної поведінки | Прошарки | | | | | |
|--|--------------------------------------|--|---------------------------------|--------------------------------------|--|-----------------|
| | Вищий та середній класичний прошарки | Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | Український серединний прошарок | Базовий економічно активний прошарок | Базовий економічно незайнятий прошарок | Нижчий прошарок |
| змінити місце роботи | 0,05 | 0,09 | 0,12 | 0,12 | 0,10 | 0,05 |
| зайнятись підприємницькою, посередницькою діяльністю | 0,27 | 0,10 | 0,08 | 0,05 | 0,06 | 0,02 |
| зайнятись індивідуально трудовою діяльністю | 0,13 | 0,11 | 0,09 | 0,08 | 0,10 | 0,06 |
| знайти додатковий заробіток | 0,09 | 0,15 | 0,16 | 0,17 | 0,15 | 0,09 |
| виїхати на роботу за кордон | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,01 |
| взяти кредит в банку (для відкриття власної справи, купівлі квартири, машини тощо) | 0,14 | 0,10 | 0,04 | 0,02 | 0,05 | 0,02 |
| одержати диплом про освіту, спеціальність, перекваліфікуватися на іншу спеціальність | 0,14 | 0,08 | 0,10 | 0,04 | 0,20 | 0,04 |
| підвищити кваліфікацію для професійного росту, зайнятись самоосвітою | 0,21 | 0,28 | 0,14 | 0,09 | 0,15 | 0,03 |
| Інтегральний індекс потенційної мобільності | 0,13 | 0,12 | 0,09 | 0,08 | 0,11 | 0,04 |

Таблиця К.9.3.

Розподіл соціальних прошарків за типом мобільної поведінки, у %

| Тип мобільної поведінки | Прошарки | | | | | |
|---|---|---|--|---|---|------------------------|
| | <i>Вищий та середній класичний прошарки</i> | <i>Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів</i> | <i>Український серединний прошарок</i> | <i>Базовий економічно активний прошарок</i> | <i>Базовий економічно незайнятий прошарок</i> | <i>Нижчий прошарок</i> |
| Активний, реально мобільний тип | 6,5 | 19,4 | 9,9 | 8,2 | 5,8 | 3 |
| Активний, потенційно мобільний тип | 13 | 16,1 | 29,7 | 34,5 | 38,4 | 12,9 |
| Пасивний, фактично стабільний тип | 76,1 | 61,3 | 54,2 | 46,8 | 39,9 | 43,6 |
| Активний, реально вимушений мобільний тип | 2,2 | 3,2 | 6,1 | 9,9 | 9,4 | 29,2 |
| Потенційно-пасивний мобільний тип | 2,2 | 0 | 0 | 0,6 | 6,5 | 11,4 |
| Разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Таблиця К.9.4.

Рівень наявної соціальної адаптації індивідів, що складають прошарки, у %

| Прошарки | Наявна соціальна адаптація | | | | | Разом |
|--|----------------------------|------------------------|----------------|-----------------------|---------------|-------|
| | <i>дуже низька</i> | <i>нижче середньої</i> | <i>середня</i> | <i>вище середньої</i> | <i>висока</i> | |
| Вищий та середній класичний прошарки | 4,3 | 43,5 | 43,5 | 4,3 | 4,3 | 100 |
| Прошарок висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів | 22,6 | 38,7 | 35,5 | 3,2 | - | 100 |
| Український серединний прошарок | 17,9 | 47,6 | 29,7 | 4,7 | - | 100 |
| Базовий економічно активний прошарок | 17 | 51,5 | 28,1 | 2,9 | 0,6 | 100 |
| Базовий економічно незайнятий прошарок | 13,8 | 47,8 | 33,3 | 5,1 | - | 100 |
| Нижчий прошарок | 31,2 | 51 | 15,8 | 2 | - | 100 |
| Разом | 19,8 | 48,8 | 27,5 | 3,6 | 0,4 | 100 |

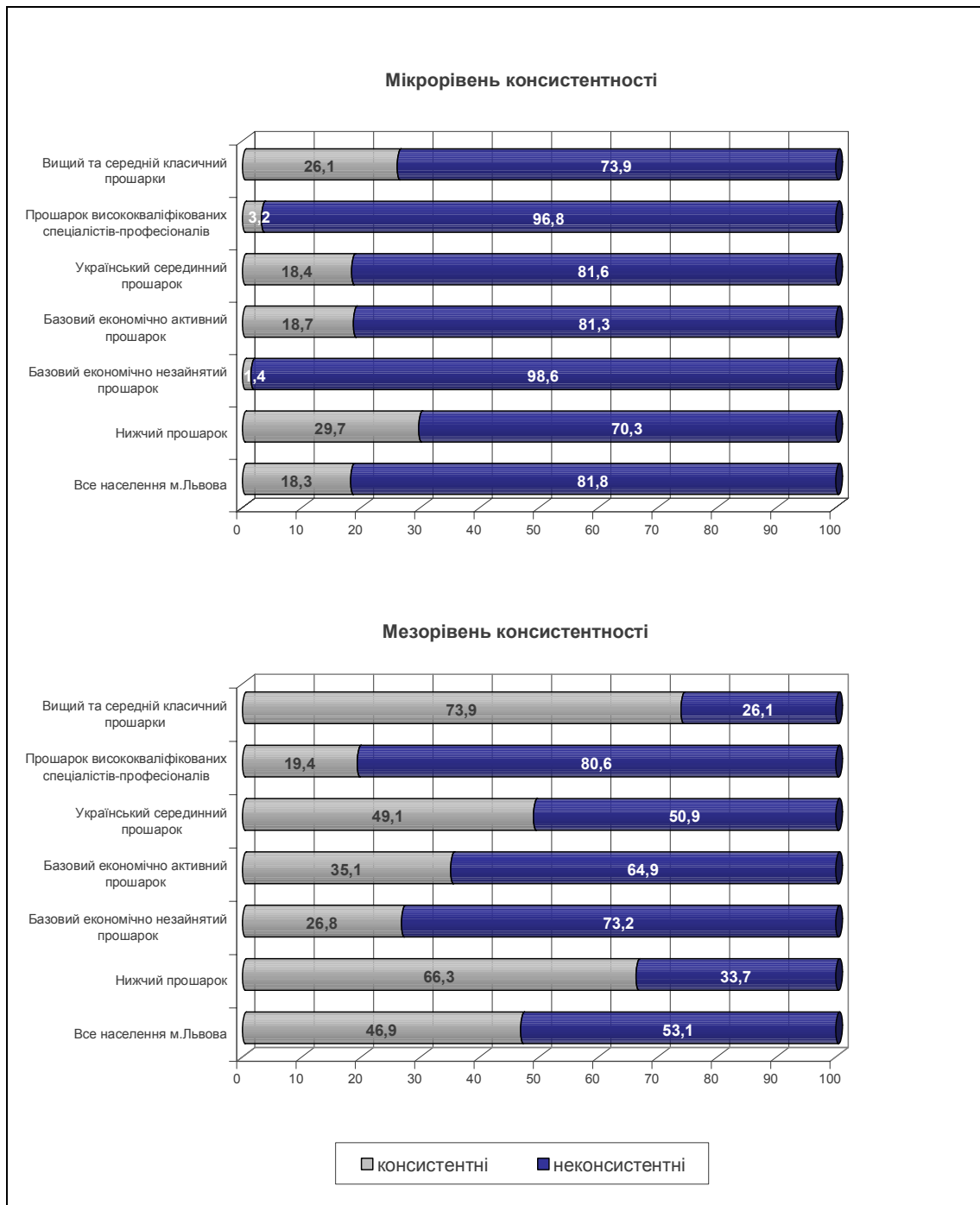


Рис. К.9.1. Консистентність статусних позицій індивідів по прошарках, у %

Таблиця К.9.5.

Таблиця кореляції становища індивідів у різних полях нерівності (ранговий коефіцієнт кореляції Спірмена).

| | Позиція у владному полі | Позиція у економічному полі | Позиція в культурному полі | Позиція у соціальному полі | Позиція у символічному полі |
|-----------------------------|-------------------------|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| Позиція у владному полі | 1,000 | 0,570 | 0,592 | 0,417 | 0,680 |
| Позиція у економічному полі | 0,570 | 1,000 | 0,511 | 0,452 | 0,570 |
| Позиція в культурному полі | 0,592 | 0,511 | 1,000 | 0,388 | 0,555 |
| Позиція у соціальному полі | 0,417 | 0,452 | 0,388 | 1,000 | 0,335 |
| Позиція у символічному полі | 0,680 | 0,570 | 0,555 | 0,335 | 1,000 |

Всі коефіцієнти кореляції (2-стороння) є значимими на рівні 0,01.

Таблиця К.9.6.

Таблиця кореляції позиції індивіда в різних полях нерівності з належністю до кластера (ранговий коефіцієнт кореляції Спірмена)

| | Належність до кластера |
|-----------------------------|------------------------|
| Позиція у владному полі | 0,752 |
| Позиція у економічному полі | 0,667 |
| Позиція в культурному полі | 0,644 |
| Позиція у соціальному полі | 0,521 |
| Позиція у символічному полі | 0,853 |

Всі коефіцієнти кореляції (2-стороння) є значимими на рівні 0,01.

Таблиця К.9.7.

Тест рівності групових середніх значень

| Критерії мікрорівня | Wilks' Lambda | Критерії мезорівня | Wilks' Lambda |
|--|---------------|-----------------------------|---------------|
| Адміністративна влада | 0,293 | Позиція у владному полі | 0,424 |
| Політична влада | 0,952 | | |
| Духовна влада | 0,869 | | |
| Особистий середньомісячний дохід | 0,496 | Позиція у економічному полі | 0,439 |
| Самооцінка матеріального становища сім'ї | 0,633 | | |
| Продуктивне майно | 0,729 | | |
| Освіта | 0,762 | Позиція у культурному полі | 0,472 |
| Спеціальні вміння та досвід роботи | 0,461 | | |
| Загальний рівень культури респондента | 0,804 | | |
| Соціальне походження | 0,786 | Позиція у соціальному полі | 0,578 |
| Особисті зв'язки | 0,698 | | |
| Соціальний капітал акумульований в сім'ї | 0,797 | | |
| Престиж статусу на рівні громадської думки | 0,299 | Позиція у символічному полі | 0,146 |
| Самооцінка престижу соціального статусу | 0,257 | | |
| Самооцінка престижу організації | 0,284 | | |

Всі коефіцієнти є значимими на рівні 0,001