

НАТАЛІЯ КОВАЛІСКО,

кандидат соціологічних наук, доцент кафедри соціології Львівського національного університету ім. Івана Франка

РУСЛАН САВЧИНСЬКИЙ,

асистент кафедри соціології та соціальної роботи Національного університету "Львівська політехніка"

Багатовимірний аналіз соціальної стратифікації сучасного українського суспільства (регіональний аспект)

Abstract

The paper summarizes the main principles of multidimensional social space analysis and their methodological potential as applied to Ukrainian society. The application of stratification model is considered on the basis of a multidimensional hierarchical approach with the use of various criteria, such as profit, educational attainment, position in the power structure, self-appraisal of financial status, self-identification, i.e. combination of both objective and subjective criteria is taken into account. The results of quantitative research of social strata at the regional level are analyzed as well.

Сучасне українське суспільство як об'єкт стратифікаційного аналізу має ряд особливостей. Перехід від командно-адміністративної до ринкової системи виявився у різкій зміні критеріїв стратифікації, рекомбінації елементів соціальної структури, сприяв появі нових соціальних верств і груп, позначився на соціальній самоідентифікації індивідів тощо. Процеси соціального структурування в сучасному українському суспільстві характеризуються певним рівнем хаотичності, браком інституціоналізації основ-

них чинників нерівності, що дається взнаки у відсутності домінантної системи стратифікації та консистентності соціальних статусів більшості індивідів. За таких умов традиційне бачення соціальної диференціації та стратифікації суспільства вже не відповідає потребам сучасної соціальної практики. Застосування різноманітних теоретичних парадигм та методологічних підходів нерідко дає суперечливі результати. На нашу думку, вкрай необхідно розроблення теоретико-методологічного підходу, який спирався би на аналіз та переосмислення конструктивних ідей відомих суспільствознавчих парадигм.

Специфіка структурування сучасного українського суспільства створює теоретико-методологічні проблеми, пов'язані з дослідженням стратифікації на основі об'єктивних показників. У процесі соціальних трансформацій об'єктивні соціальні позиції індивідів формуються на основі різноманітних комбінацій соціально значимих критеріїв нерівності, які часто є неконсистентними, але між ними існує залежність і здатність до взаємної компенсації. Одновимірні градаційні схеми часом неадекватно та неповно відображають стратифікаційні процеси, результати їх застосування є несумірними й можуть бути використані для розв'язання вузьких прикладних проблем. Тому, на нашу думку, використання множинних критеріїв стратифікації є однією з важливих методологічних підстав об'єктивного дослідження стратифікаційної структури суспільства.

Теоретичні витоки багатовимірного аналізу соціальної стратифікації

Теоретичними витоками багатовимірного стратифікаційного підходу вважаються праці М.Вебера і П.Сорокіна. Такий принцип аналізу спирався на уявлення про відносну незалежність основних вимірників (шкал) соціальної стратифікації та припускав множинність позицій суб'єкта в різних фрагментах системи нерівностей. Ця ідея об'єднує погляди основоположників стратифікаційного підходу попри певні відмінності в баченні системи стратифікаційних вимірювань.

М.Вебер у праці “Клас, статус і партія”, опублікованій на початку 20-х років минулого століття, наголошував “два головні аспекти багатовимірного підходу: а) що існує кілька площин стратифікації, які слід теоретично розрізняти; б) що позиція окремої особи в одній площині не обов'язково збігається з її позицією в іншій, часто тут виникає розбіжність” [1, с. 48]. Загалом Вебер вирізняє три основні форми нерівності — *економічну, владну та статусну*, наявність яких пов'язана з розподілом різних видів ресурсів.

П.Сорокін у своїх працях указував, що для оптимального визначення соціального становища людини необхідно знати про її сімейний стан, громадянство, національність, ставлення до релігії, професію, належність до політичних партій, економічний статус, походження тощо. Тільки так можна точно визначити її соціальне становище. Але оскільки всередині однієї групи існують різні позиції (наприклад, король і пересічний громадянин усередині однієї держави), то необхідно також знати становище людини в межах кожної з основних груп населення певної країни. Коли ж, зрештою, визначе-

но становище даного суспільства серед усього людства, тоді можна вважати, що соціальне становище індивіда є достатньою мірою визначеним [2, с. 297].

З початку ХХ століття спостерігається поширення багатовимірного підходу в стратифікаційних дослідженнях як найбільш адекватного інструменту аналізу системи нерівностей. Так, Л.Ворнер, аналізуючи класову структуру американського суспільства 1930–1940-х років, розробив стандартний індекс статусних характеристик, в якому враховував рівень освіти, місце проживання, особистий дохід та соціальне походження. Ці характеристики в сукупності мали б свідчити про престиж тієї чи тієї сім'ї з різних соціальних класів. За результатами своїх досліджень Ворнер виявив шість класів (статусних груп) в американському суспільстві: вищий-вищий клас, нижчий-вищий, вищий-середній, нижчий-середній, вищий-нижчий і нижчий-нижчий [3].

Значного розвитку багатовимірний підхід набув у середині ХХ століття у США, в межах концепції статусної неконсистентності як одного з “відгалужень” теорії соціальної стратифікації. Стаття Г.Ленські, опублікована в 1954 році [4], відкрила цей новий напрям у дослідженнях соціальної стратифікації. Автор дотримувався позицій багатовимірності стратифікації та пропонував розглядати чотири значимі критерії соціального статусу, пов'язані з системою цінностей американського суспільства: *величина доходу, професія, освіта й етнічна належність*. Для кожної характеристики конструювалася рангова шкала, а кожній одиниці спостереження у відповіднювалися чотири ранги, що відображають позиції респондента у вказаній стратифікаційній площині (рівень доходу, престиж професії, рівень освіти, статус етнічної групи).

Розвиток багатовимірного підходу знаходимо також у дослідженнях інших науковців. Американський дослідник В.Кенкел проаналізував чотири показники соціального статусу, які частково перетиналися з набором статусів Г.Ленські: *професія, освіта, житлові умови та престиж району проживання* [5].

У дослідженні американських соціологів Д.Келі та В.Чембліша (опублікованому 1966 року) автори розглядали три статусні характеристики індивіда — *дохід, освіта, престиж професії*, які аналізувалися попарно на предмет наявності невідповідностей [6].

Л.Ворнер і Л.Сроул вивчали становище восьми етнічних груп в одному з міст США. Позиція групи в соціальній структурі мала три складові: *соціальний клас (репутація); професія; житлові умови* [див.: 7].

З часом використання багатовимірного підходу набуло поширення в межах класового аналізу суспільства. У книзі “Робітник у піджаку” (1958) Дж.Локвуд пропонує теорію “класової позиції”, що базується на синтезі деяких ідей К.Маркса і М.Вебера з переважанням веберівської методології. Автор описує клас як соціально-економічну групу, а класову позицію як таку, що включає три компоненти:

- ринкова ситуація — економічна позиція, що визначається джерелами й розмірами доходу, мірою сталості та безпеки праці, можливістю висхідної професійної мобільності;

- трудова ситуація — комплекс соціальних відносин, до яких індивід залучається через власну позицію в поділі праці;
- статусна ситуація — позиція індивіда в ієрархії престижу в суспільстві.

Комбінація даних компонентів, за Д.Локвудом, стає основою для формування класової свідомості [8, с. 70–71].

Продовжуючи веберівський плюралістичний підхід до аналізу соціальної структури, В.Г.Рансимен критикує однокритеріальний спосіб поділу суспільства. В рамках власної класової теорії він стверджує, що ні професійно-посадове становище, ні розмір доходу не можуть бути достатньою умовою для виокремлення класів. Цей автор дотримується багатокритеріальної позиції та пропонує вирізняти класи на основі трьох критеріїв наявності або відсутності економічної влади: 1) можливість контролю (розпоряджання економічними ресурсами); 2) розмір власності (володіння ресурсами де-юре); 3) ринкові позиції (вміння та кваліфікація) [9, с. 247–248].

Від початку 1970-х років у соціології розвивається так званий реалістичний підхід до класового аналізу, намагання відійти від проблеми структури та сфокусуватися на процесах класоутворення на підставі їх факторної багатовимірності й випадковості.

Найглибшим і найпопулярнішим у цьому напрямі є підхід, що розвивається з 1976 року британським соціологом Е.О.Райтом, який здійснив спробу пояснити “нові явища”, передусім зростання середніх класів, через визнання необхідності багатовимірного вимірювання класу. Соціолог будує карту класових локалізацій, додаючи до фундаментального поділу відносини капіталістичного привласнення, позиції всередині владної ієрархії, а також ієрархії, пов’язаної з володінням дефіцитними вміннями та знаннями. При цьому Е.Райт дотримується думки, що “експлуатація” — це ключовий концепт для розуміння природи інтересів, відтворюваних у класових відносинах. Аналізуючи причини експлуатації, він робить висновок про роль чотирьох типів ресурсів, нерівність у володінні та контролі щодо яких 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 осі для виокремлення класів: володіння засобами виробництва, кількість робітників (підлеглих), володіння дефіцитними вміннями (кваліфікацією), володіння владою.

Отже, за відношенням до засобів виробництва при капіталізмі він визначає класові позиції груп:

- великі капіталісти;
- дрібні та середні працедавці;
- дрібні буржуа (підприємці), самозайняті без участі найманих робітників.

За виміром влади, впливу (як щодо фізичного капіталу, так і щодо праці) вирізняються такі суперечливі класові позиції:

- великі менеджери, керівники, залучені до ухвалення організаційних рішень;
- рядові керівники, майстри і бригадири, які мають владу над підлеглими, але не залучені в процес ухвалення організаційних рішень;
- фахівці-технократи, що мають контроль над фізичним капіталом.

За вимірюванням спеціальних умінь і знань:

- професії, що вимагають високої академічної кваліфікації;
- професії, що вимагають нижчого рівня спеціальної підготовки.

При розгляді критеріїв влади та впливу автор враховує те, що капіталісти не просто володіють засобами виробництва та найманою робочою силою, а й панують над працівниками в рамках виробничого процесу. Отже, менеджерів різного рівня можна визначити як таких, що здійснюють владу, делеговану їм капіталістом у процесі виробництва. Даний аспект створює суперечність їхнього становища в системі класових відносин, бо їх можна водночас розглядати як представників і класу капіталістів, і робітничого класу. Крім того, вимір влади як критерій диференціації класової позиції дає можливість зосередити увагу на співвідношеннях між заробітком і привласненням надлишку. Стратегічна позиція управлінців в організації виробництва дає їм змогу претендувати на суттєву частину суспільного доходу у формі високої заробітної платні, яка перевищує вартість витрачених трудових зусиль (включно з майстерністю і кваліфікацією).

Друга вісь вимірювання класу зайнятих — володіння спеціальними вміннями та знаннями — визначає специфічні види влади й, тим самим, різне становище всередині класових відносин [8, с. 176–177].

Отже, Е.Райт побудував свою класову схему навколо ресурсів контролю й експлуатації (власності, ресурсів організації та спеціальних знань/умінь). Такі очевидні відмінності в ресурсах здатні формувати дві альтернативні системи експлуатації: одна ґрунтована на “капіталі”, інша — на “кваліфікації”.

Ще одним впливовим представником “реалістичного” підходу є британський соціолог Дж.Голдторп, який теж дотримується позицій багатовимірності при виокремленні класових позицій. Як комплексні одиниці аналізу, що відображають і детермінують складність рухливої системи соціальних нерівностей у їхній економічній визначеності, автор використовує поняття ринкової та 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 та розміру доходу, рівня сталості службового становища, робочого місця і можливості висхідної професійної мобільності. Поняття “*трудова ситуація*” відображає комплекс соціальних відносин, в які людина залучається на роботі через свою позицію в поділі праці. Трудова ситуація детермінується як ступенем автономності, самоконтролю на робочому місці, так і ступенем кваліфікації.

Показник зайнятості є 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, має деяку владу та контроль над ними;
- самозайняті працівники, які не купують і не продають свою працю іншим;
- службовці — ті, хто продає свою працю працедавцям і, таким чином, приймає з їхнього боку деяку владу та контроль над собою.

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

Дж.Голдторп дійшов висновку, що наслідком відносин працедавець—службовець є виникнення різних трудових і ринкових ситуацій, серед яких значимі відмінності можна також описати в класових термінах. Окрім того, дослідник висновує, що термін “службові відносини” є точнішим, ніж “трудоий контракт”, і відображає реальний характер трудових відносин у сучасних організаціях, коли службовці використовують делеговану владу або спеціальні знання й уміння на користь організації-працедавця. Він вважає, що “службові відносини” як ідеальний тип конституюють основи нового класу в сучасному індустріальному суспільстві — “*службового класу*”, тоді як відносини трудового контракту як ідеальний тип визначають основи “*робітничого класу*”. Таким чином, проведений Дж.Голдторпом аналіз походження класових позицій дає змогу сконструювати класову схему, в якій класи групуються у три основні:

- службовий клас — професіонали, менеджери, адміністратори;
- проміжний клас — “білі комірці”, дрібні власники, управлінці середнього і нижчого рівнів;
- робітничий клас — працівники ручної праці, що не мають стосунку до функцій влади, контролю.

Класова схема Дж.Голдторпа дістала перевірку і переконливі підтвердження в численних соціологічних дослідженнях останніх років. До них належать, зокрема, масштабний дослідницький проект з вивчення класової структури сучасної Британії, який був реалізований у середині 1980-х років дослідницькою групою Есекського університету за участю Г.Маршала і Д.Роуза; вивчення політичної свідомості та поведінки різних соціальних класів, проведене дослідницькими групами Дж.Еванса та С.Брінта; аналіз групою Е.Хелсі можливостей класів щодо здобуття освіти і т. ін. Нарешті, в основу міжнародного проекту з вивчення соціальних нерівностей, що реалізовується з 1987 року в рамках Міжнародної програми соціального обстеження (ISSP), також була покладена методологія Дж.Голдторпа. Результати досліджень уможливили подальше розроблення даної стратегії класового аналізу: виділення соціальних і політичних характеристик класів, визначення ступеня відмінностей в їхніх життєвих шансах, моделях асоціацій і поведінки [8, с. 189–195].

“Реалістичний” підхід виявився найгнучкішим із запропонованих за останні десятиліття теоретичних конструктів. З його використанням були проведені масштабні соціологічні дослідження класової структури сучасних суспільств, що дали змогу одержати багатий емпіричний матеріал і проаналізувати низку нових явищ у змінюваних класових відносинах [8, с. 73].

Один із напрямів соціологічних досліджень класових нерівностей, що розвивається з початку 1970-х років, базується на використанні шкал професійного престижу. Він, за своєю сутністю, є прямим продовженням запроваджених раніше градаційних схем і враховує багатовимірність класових утворень, наголошувану в працях П.Сорокіна і Г.Ленські. Разом із тим у цьому напрямі з’явилося й принципово нове в процедурі вимірювань. Стимулом до методологічних змін послугував зроблений у результаті аналізу емпіричних даних висновок про суттєву дискретність і неконсистентність соціальних класів, а отже — *неадекватність лінійних моделей соціальної ієрархії*. На цій основі соціологи стали активно розвивати багатовимірні лог-лінійні моделі стратифікації [8, с. 157–158].

У ХХ столітті було проведено кілька досліджень із використанням професії як головного стратифікаційного чинника. Е.М.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 з кінця 1940-х років активно використовувалися в переписах населення США, Канади, Великої Британії та інших країн. Підхід демонстрував функціональну і статусну визначеність, доцільність і несуперечність кожної категорії зайнятих.

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

П.Блау та О.Данкен у другій половині 1960-х років розробили ідею інтегрального соціально-економічного індексу професійного статусу (SEI шкали). При побудові даного індексу рейтинг престижу розраховувався на основі даних статистики перепису населення під кутом зору відсоткового розподілу зайнятих чоловіків за рівнем освіти й доходу. В основі списку професій лежали критерії доступності та поширеності конкретних професій у суспільстві. На підставі цих даних розраховувалася множинна регресія відсоткового розподілу “дуже високого” і “високого” рейтингів престижу за освітою і доходом. Коефіцієнт множинної кореляції професій як одиниць спостереження на рівні 0,91 свідчив про те, що використання лише двох показників — рівня освіти і доходу — є цілком достатнім для вимірювання рейтингу професій і характеристики соціального становища представників відповідного професійного цеху.

Ці автори побудували двозначну рангову шкалу (від 0 до 96), на якій розмістилися 446 спеціалізованих назв професій (наприклад, інженери-

хіміки отримали ранг за шкалою престижу 90–96, авіаційні та промислові інженери — 85–89, а інженери-електрики — 80–84; професори і викладачі ВНЗ дістали ранг 80–84, тоді як учителі — лише 70–74). Із них 176 назв були підгрупами класу промислових робітників. Головним досягненням даної праці стало відкриття того, що розподіл професій значною мірою збігається з відповідним розподілом рівнів доходу, освіти, витрат на споживання, відмінностями за здібностями, політичними орієнтаціями, місцем проживання.

Праця Р.Блау і О.Данкена “Американська професійна структура” [29] надихнула багатьох соціологів на конструювання методик вимірювання престижу і статусу, а також на проведення на цій підставі порівняльних досліджень. Д.Дж.Трейман створив міжнародну шкалу престижу професій у громадській думці. Водночас Д.Фрезерман і Р.Хаузер висловили сумніви щодо використання престижу як міри професійного статусу при вивченні соціальної мобільності, оскільки вимірювання престижу веде до підвищення рівня спадковості професійного статусу.

Від 1970-х років починається справжній соціологічний бум у порівняльному вивченні соціальних статусів за шкалою професійного престижу. Одним із найважливіших результатів стає розроблення стандартних міжнародних шкал престижу професій (ISCO), які вможливають досить надійне вимірювання престижів професій у порівняльних дослідженнях. Із початку 1980-х років дослідники, беручи до уваги зміни у професійній структурі західних суспільств, дещо трансформують шкалу (ISKO) [30].

Г.Гензбум, Д.Трейман, П.Де Грааф, дотримуючись континуального (ієрархічного) підходу до професійної стратифікації, зробили успішну спробу вдосконалити шкалу соціально-економічних індексів (SEI) через усунення впливу на неї в основному чинника престижу професій. Автори зазначають, що є й інші змінні, які також важливі для розрахунку такого індексу, і вважають багатокритеріальні підходи оптимальними дослідницькими інструментами. Для отримання нової шкали дослідники використовували кілька змінних, а саме: *статус зайнятості (шкала ISCO), рівень освіти, особистий (або сімейний) дохід*. Як “контрольні” 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 й доходом. Тобто стратифікація професій з переходом від нижчих щаблів до вищих враховувала такі 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 соціально-економічних індексів (ISEI) була апробована на великому емпіричному масиві, що охоплював 16 країн у різні роки — з 1968-го до 1982 року, і зрештою довела свою надійність [10, с. 9–18].

Американський дослідник Дж.Л.Спеф [див.: 11, с. 103–104] зазначав, що вирішальним моментом у стратифікації є поділ праці. У зв'язку з цим він запропонував покласти в основу вимірювання стратифікації вертикальну диференціацію професій, ґрунтовану на рольовій активності професійних обов'язків. Сама ж диференціація професій пов'язана з трьома групами чин-

ників: *участь в управлінні (“влада”), складність праці, престиж*. До кожної з цих трьох груп чинників дослідник відносив кілька емпіричних показників. Він виявив тісну кореляцію між цими трьома чинниками, довівши тим самим переваги багатофакторного підходу до професійного статусу.

Загалом усі ці дослідження сприяли інституціоналізації багатовимірних та лог-лінійних моделей стратифікації. За їхніми результатами розроблені міжнародні системи класових категорій та шкали професій, які утвердили багатовимірні стандарти вимірювання.

Використання в дослідженнях багатовимірного стратифікаційного підходу знаходимо й у працях східноєвропейських соціологів. Більшість із їхніх досліджень також спрямовані на вивчення неконсистентності страт. Проте у застосуванні даної концепції тут спостерігається зсув акценту: від вивчення неконсистентності за умов стабільного ринкового суспільства до аналізу неузгоджень статусів як феномена неринкової системи. Останній напрям і відповідний соціальний контекст становлять особливий інтерес, попри відносно невелику кількість таких розвідок на тлі загального обсягу публікацій.

Перше дослідження у цій галузі, результати якого віддзеркалилися у багатьох публікаціях, проведене у 60-ті роки ХХ століття під керівництвом В.Весоловського [12]. Аналізуючи теорію марксизму, автор указує, що стосовно класу буржуазії та робітничого класу, виокремлених на підставі такого критерію диференціації, як “володіння чи не володіння засобами виробництва”, надбудовується низка інших ознак соціального становища індивіда [13, с. 146].

Весоловський зазначає, що з ліквідацією капіталістичних відносин у соціалістичних суспільствах усувається основний критерій відмінності пролетаріату (відношення до засобів виробництва), проте зберігаються інші ознаки соціального становища робітничого класу. Вони зберігаються впродовж значного періоду та визначають відмінності робітничого класу тепер уже не від капіталістів, а від інших класів, верств та соціальних груп. Найважливішими з них, за умов тогочасної Польщі, він вважав інтелігенцію та дрібнотоварних виробників [13, с. 148].

Отже, Весоловський робить висновок, що еволюція соціальної структури в соціалістичних суспільствах полягає у вирівнюванні відношення різноманітних груп населення до засобів виробництва і в той же час у зменшенні його ролі як детермінанти інших ознак соціального становища індивіда чи групи. Роль чинників диференціації в суспільстві дедалі більшою мірою виконують інші ознаки соціального становища: характер праці, доходи, освіта, престиж професії та ін. В соціалістичному суспільстві ці ознаки продовжують існувати автономно від загальної для них бази (відношення до засобів виробництва).

Весоловський бачить два основні 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 він вважає багатофакторним і пропонує вирізняти соціальні групи за континуумом “фіксованих рівнів стратифікації”, тобто розглядати розшарування, враховуючи

одночасно різні критерії стратифікації. Такий підхід дає можливість виявити найважливіші з теоретичного та практичного погляду соціальні процеси [13, с. 159–160].

У своїх дослідженнях, спираючись на уявлення про фундаментальність професійної стратифікації в сучасних суспільствах, учені сконцентрували увагу на проблемі кристалізації в цьому фрагменті системи нерівностей. Зафіксувавши три складники загального статусу (*характер праці, розмір доходу і ступінь престижу*), вони вивчали явище їхньої декомпозиції. На думку Весоловського, в перерозподільному суспільстві статусні невідповідності набувають значного поширення. Це обумовлене так званими перетвореннями в економіці й особливостями соціалістичної ідеології. Так, доктрина соціальної рівності, реалізована в різних сферах, мала суттєвий вплив на декомпозицію статусів. У системі матеріальних нерівностей вона “матеріалізувалася” у відповідних механізмах розподілу доходів. У тоталітарній системі правляча еліта могла визначати принципи винагороди тих чи тих соціальних позицій. Реалізація доктрини вела до вирівнювання становища суб’єктів у цьому фрагменті соціального простору, наслідком чого є відсутність значної диференціації доходів за збереження відмінностей в інших ієрархіях. Фактично представники різних професійних середовищ одержували приблизно однаковий рівень заробітної платні.

На основі даних опитування населення Польщі упродовж 1960-х років Весоловський продемонстрував масштабність невідповідностей між характером праці, розміром доходу і престижем. Респондентам пропонували оцінити позиції професійних груп, що відрізняються за характером праці (підприємці, фахівці, кваліфіковані наймані робітники, некваліфіковані робітники) в ієрархіях матеріальної (дохід) і соціальної (престиж) винагород за п’ятибальною шкалою. Результати дослідження свідчать про розбіжності значущих соціальних ієрархій у масовій свідомості [12, с. 471]. Респонденти вказали на різні напрями декомпозиції статусів:

- неконсистентність двох видів винагороди (матеріальної та соціальної): тільки дві із п’яти професійних позицій мали однакові ранги доходу та престижу;
- невідповідності характеру праці та винагороди у двох основних формах. Якщо професії розділити на дві групи (фізичної та розумової праці), то, згідно із функціональною концепцією стратифікації та меритократичними принципами, можна очікувати більшого престижу і доходу зайнятих нефізичною працею [14, с. 176–177]. Проте кваліфіковані робітники мали вищі позиції у зіставленні зі службовцями як в ієрархії доходу, так і щодо престижу. У довоєнній Польщі спостерігалася зворотна ситуація: “білі комірці” мали заробіток, що вдвічі перевищував дохід зайнятих фізичною працею.

Подібне за задумом дослідження провів В.Майковський [15]. На підставі опитування польського населення у 1960–1970-х роках він проаналізував становище 18 професійних груп в ієрархіях *доходу і престижу*. Автор продемонстрував масштабність декомпозиції двох видів винагороди (матеріальної й соціальної), яка віддзеркалилася у масовій свідомості. Майковський виявив тільки три професійні групи зі схожими рівнями доходу і

престижу: лікар, бухгалтер і фермер. Решта професій поділилася на дві категорії: “переоплачувані” з доходом, що перевищує престиж (слюсар-приватник, міністр уряду та ін.), і “недооплачувані” (вчитель, медсестра та ін.).

У 80–90-х роках минулого століття в польській соціології спостерігався сплеск інтересу до вивчення статусних невідповідностей, а отже, до використання багатовимірних методик. Дослідники стратифікації зафіксували тенденцію до рекомпозиції статусних характеристик мірою трансформації суспільства в ринкове. Так, Г.Доманьський на основі даних п’яти національних опитувань (1982, 1987, 1991, 1992, 1993) виявив збільшення міри узгодженості складових загального статусу: освіти, доходу та престижу [16]. Цей висновок було зроблено в результаті всебічного вивчення трансформації соціальної структури. Зокрема, автор проаналізував динаміку коефіцієнтів кореляції між складовими загального статусу [16, с. 337].

На базі регресійного аналізу чинників диференціації доходів Г.Доманьський зробив висновок про посилення впливу освіти на рівень винагороди в трансформаційному польському суспільстві. Значення коефіцієнтів при змінній вищої освіти збільшилося і становило в 1982 — 0,16, в 1991 — 0,19, в 1993 — 0,27 [16, с. 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 від 2000 року Г.Доманьський значно розширює перелік критеріїв стратифікації, використовуваних у його дослідженнях соціальних ієрархій у Польщі: стать, вік, освіта, адміністративна влада, місце проживання, сектор зайнятості, особистий дохід, професія, матеріальне становище тощо [17].

Польський соціолог Е.Внук-Липинський, аналізуючи стратифікаційні процеси в суспільствах Східної Європи, зазначає, що на противагу релятивно-стабільним стратифікаційним системам західних суспільств логіка стратифікаційного структурування в колишніх країнах соціалістичного табору характеризувалася частими змінами. Так, більшість країн перебували в “передкомуністичній” системі, в системі “сталінізму”, в умовах постсталінського державного соціалізму, а з 1989 року (Україна і Росія з 1991-го) — в посткомуністичній системі. Ці зміни призвели до трансформації соціальної структури, позначилися на зміні критеріїв та капіталів, що визначали суспільний успіх індивідів. Е.Внук-Липинський вважає оптимальним інструментом аналізу соціальної структури східноєвропейських країн теорію класів П.Бурдьє, яка розглядає суспільство як багатовимірний соціальний простір.

Сам Бурдьє описував сучасну йому Францію як суспільство, структуроване першою чергою економічним та культурним капіталами. Економічний вид капіталу має більшу вагу. Так, вищі верстви французького суспільства володіють достатнім обсягом економічного капіталу. Середні ж класи мають достатній культурний капітал, проте недостатній економічний. Е.Внук-Липинський вважає, що в країнах Східної Європи в “докомуністичній фазі” стратифікаційні процеси також визначалися переважно розподілом економічного та культурного капіталів. Перехід у фазу “сталінізму” висунув на перший план політичний капітал. Культурний був радше додат-

ковим (субпідлеглим) щодо політичного, але не основним і не обов'язковим. У 60–70 роки ХХ століття, в період державного соціалізму, політичний капітал і надалі залишався основним, але зросла роль культурного та економічного капіталів, професійної підготовки тощо. Проте розвал системи соціалізму в 1989–1991 роках призвів до процесів девальвації та деінституціоналізації політичного капіталу.

Загалом польський соціолог вважає, що стратифікований простір посткомуністичних країн можна розглядати як дзеркальне відображення структур, що склались у західних суспільствах. Так, у колишніх соціалістичних країнах обсяг володіння економічним капіталом відіграє другорядну роль, а основним чинником позиції в соціальному просторі та в боротьбі за привілеї, тобто за політичну владу, стає володіння культурним капіталом. Такий висновок автор робить на основі аналізу складу політичного класу в східноєвропейських країнах, де політична влада контролювана переважно інтелектуалами та спеціалістами. Натомість у капіталістичних західних країнах важливішу роль у цьому плані відіграє спеціалізація — при владі перебувають переважно економісти та юристи. Гуманітарна інтелігенція рідко піднімається вгору політичною драбиною.

Теорія П.Бурдьє у версії Е.Внука-Липинського піддається певній реконструкції. По-перше, він воліє радше говорити про ресурси та про трансформацію їх у 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 має бути певний рівень інституціоналізації капіталу.

По-друге, в східноєвропейських суспільствах найважливішою формою соціального капіталу є капітал політичний. Під політичним капіталом Внук-Липинський розуміє не лише належність до партії, а й лояльність з боку дирекції або зв'язки із владними особами [18, с. 10–19].

Загалом Е.Внук-Липинський, досліджуючи еліти, оперує такими видами капіталів: економічний (майновий стан), політичний (участь у партіях та владі), культурний (освіта), соціальний (товариські контакти та корисні знайомства). Зокрема, він виявив, що сучасна польська еліта володіє всіма видами капіталів на найвищому рівні.

Багатовимірне, кластерне бачення суспільства було використане також чеськими дослідниками, які аналізували трансформацію соціальної структури Чехії в 80–90-ті роки ХХ століття [19]. У проекті, що його очолювали П.Махонін і М.Тучек, був реалізований традиційний для чеської соціології підхід у вивченні системи соціальних нерівностей.

Інформаційною базою дослідження слугували результати трьох національних опитувань, проведених у 1984 році. Махонін і Тучек використовували методологічні принципи й методичні процедури, відомі з їхніх праць 1960-х років [20]. У просторі п'яти показників загального статусу (*складність праці, позиція у структурі влади, культурна або дозвілєва діяльність, освіта і дохід*) конструювалася стратифікаційна модель із використанням кластерного аналізу. З десяти виявлених страт відносно консистентними виявилися чотири: 1984 року до них належали 48,2% населення, у 1993-му —

51,4% (для порівняння: 1968 року консистентні страти охоплювали 80% населення).

Аналізуючи чинники диференціації доходів, Махонін і Тучек виявили посилення впливу меритократичних чинників (освіта і складність праці) та зменшення значимості демографічних характеристик (стать і вік), які відігравали важливу роль у перерозподільному суспільстві [19, с. 157]. Значення коефіцієнтів рівняння множинної регресії свідчили про збільшення спільного впливу двох меритократичних чинників — освіти та складності праці, які разом відображають вплив диференціації кваліфікації на розподіл доходів.

Утім, гіпотеза про посилення процесу кристалізації статусу мірою посткомуністичної трансформації не була спростована. Це явище в чеських дослідженнях дістало назву рестратифікації на протигагу дестратифікації, яка спостерігалася в перерозподільному суспільстві. На думку авторів, значний масштаб неконсистентності виступив одним із вирішальних чинників колапсу комуністичного режиму у 1980-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 соціальним порядком. На основі отриманих результатів Махонін і Тучек стверджували, що рестратифікація в чеському суспільстві перебуває на початковій стадії й багато в чому є зумовленою посиленням процесів меритократизації.

Використання багатовимірної методики знаходимо в дослідженнях соціальної структури російського суспільства, що їх здійснили свого часу О.Шкаратан і Н.Сергеєв. 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 й рівня культурного споживання*. В основу методики було покладено статусний індекс соціальних груп, розраховуваний для кожного респондента шляхом підсумовування індексів влади, матеріального становища і характеру позавиробничої діяльності.

Далі за допомогою кластерного аналізу були виокремлені сукупності респондентів, які мають близькі значення статусних індексів. Були проведені випробування з різною кількістю кластерів (прогнозованих реальних груп = верств). У результаті оптимальним виявилось число 10, оскільки при аналізі результатів кластерного аналізу із більшим числом кластерів виявилось, що багато з них фактично представляють ту саму групу респондентів з характеристиками, які мало чим відрізняються, до того ж у багатьох із таких груп немає достатньої для аналізу кількості респондентів, а при розгляді менше як десяти кластерів був ризик злиття деяких важливих груп в одну. Автори визначили 10 груп, причому, на їхню думку, групи 1, 2 утворюють нижчі верстви суспільства, 3–5 — проміжні, 6–9 — середні, а група 10 — вищі середні верстви.

Автори дійшли висновку про реальність таких кластерів, оскільки між цими групами існують суттєві відмінності за критеріальними характеристиками. Спільність таких характеристик для більшості представників кожного кластера свідчить також про існування так званого “ядра” групи в кож-

ному з них. Реальність виокремлених соціальних груп підтверджує також збіг життєвих цінностей представників одного кластера. Аналіз складу їхньої зайнятості за кластерами показав, що в перехідному суспільстві спроби вирізнення реальних соціальних груп на основі лише професійної належності індивіда не мають сенсу — автори не виявили чіткого розподілу статусно-професійних груп за обраними кластерами [21, с. 39–45].

Російський соціолог Т.Заславська запропонувала теоретичний аналіз соціальної структури і сформулювала принцип обліку сукупного капіталу, яким володіють індивіди та групи, як основний критерій соціальної диференціації російського суспільства. При цьому складовими сукупного капіталу є:

- політичний (адміністративний, бюрократичний) капітал, що виражається в обсязі та значимості владних і управлінських повноважень, у рівні рішень, які приймає індивід;
- економічний капітал, який вимірюється масштабами власності, володіння та розпорядження матеріальними ресурсами, контролем над фінансовими потоками, рівнем особистих доходів та сімейного добробуту;
- соціальний капітал, який вимірюється широтою, міцністю та престижністю соціальних зв'язків суб'єктів, рівнем їхньої включеності в суспільні структури, соціальні та інформаційні мережі, багатством і насиченістю способу життя;
- культурний капітал, який відображає якість виховання, рівень освіти, професіоналізму, ерудиції, цінність життєвого досвіду суб'єктів [22, с. 150].

Дослідження економічної стратифікації з використанням багатовимірного підходу, проведене російськими соціологами Н.Тихоною, Н.Давидовою та І.Поповою, виходило з веберіанської/неовеберіанської традиції, для якої стратотвірними ознаками економічної стратифікації 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, розмістити на ній росіян відповідно до різниці в їхніх життєвих шансах у царині споживання.

На хвилі критики 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 та певні суб'єктивні оцінки матеріальної забезпеченості.

Спробу сконструювати подібний інтегральний індикатор було здійснено на основі емпіричного матеріалу, одержаного у двох масштабних дослідженнях ІКСД РАН, проведених 2003 року: “Багаті й бідні в сучасній Росії” і “Російський середній клас: динаміка змін”, а також в опитуванні,

проведеному в рамках роботи над проектом “Росія, що змінюється: формування нової системи стратифікації”.

Підставою побудови індексу рівня життя спочатку була гіпотеза про те, що розгляд реального рівня життя включає не тільки оцінку рівня добробуту, а й оцінку рівня депривації, тобто характерних для частини населення вимушених обмежень щодо загальноприйнятого набору споживчих благ. Ознаки депривації при розрахунку індексу оцінювалися зі знаком “мінус”, тоді як наявність тих чи інших ресурсів (майна, нерухомості, заощаджень, можливостей використовувати ті чи ті послуги, практикувати ті чи ті форми дозвілля й відпочинку) — зі знаком “плюс”, що дало змогу математично відобразити той факт, що відсутні та наявні блага в житті кожної людини можуть взаємокомпенсуватися.

Загальна кількість індикаторів, що їх враховували при побудові індексу рівня життя, становила 46 одиниць. Для кожного чинника приписувався ваговий коефіцієнт, що відображав його важливість. З урахуванням різної кількості балів, присвоєваних 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 після розрахунку показників індексу рівня життя для кожного окремо взятого респондента його показники коливалися від -18 до $+54$.

Для розрахунку індексу добробуту і рівня життя, як зазначалося, було використано багатовимірний підхід. Змістове наповнення індексу було таким:

- суб’єктивні оцінки наявності найбільш значимих форм депривації;
- майнова забезпеченість;
- наявність нерухомості, якою можна користуватися в повсякденному житті, але яку можна й продати, скориставшись як додатковим економічним ресурсом;
- якість житлових умов;
- наявність заощаджень, зокрема у формі таких інвестицій, які можна швидко перевести у грошову форму і використовувати як додатковий економічний ресурс;
- можливість використання платних соціальних послуг;
- можливості в царині дозвілля, пов’язані з додатковими витратами [23, с. 120–123].

За розрахованими рівнями індексу було побудовано модель стратифікації російського суспільства, на основі якої дослідники зробили такі висновки:

- рівень життя майже третини росіян нижчий за стандарт, який вважається нехай і скромним, але прийнятним для більшості населення, причому далеко не завжди йдеться про найменш забезпечену, з огляду на офіційний рівень доходів, частину 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 20–27 балів є граничними [23, с. 127–129].

Порівнюючи результати досліджень соціальної структури сучасної Росії, проведених авторським колективом на підставі ідентичних масивів емпіричних даних у 2003–2006 роках, а також на основі різних теоретичних парадигм, було зроблено висновок, що найбільші евристичні можливості має порівняно нова для стратифікаційних досліджень “ресурсна” парадигма, розроблена якої пов’язане першою чергою з іменами П.Бурдьє, Е.Соренсена, М.Кастельса та У.Бека. Фактично зазначена парадигма тяжіє до марксистського підходу, проте враховує нові соціальні умови. Вона виходить з того, що за сучасних умов поняття капіталу має включати його нові види, зокрема “інкорпоровані”, такі як людський, культурний, соціальний тощо, а отже, використовувати багатокритеріальну базу для локалізації соціальної позиції індивіда.

Російський соціолог Н.Тихонова у своїх дослідженнях виокремлює такі основні види ресурсів:

- *кваліфікаційний* (освіта й навички, тобто “людський капітал”);
- *фізіологічний* (здоров’я, працездатність тощо);
- *культурний* (рівень соціалізації, стиль життя тощо);
- *економічний* (майно, дохід тощо);
- *соціальний* (включеність у мережі соціальних зв’язків людей, які, своєю чергою, володіють різним за обсягом і структурою капіталом);
- *владний* (політичний і адміністративний ресурси);
- *символічний* (престижність певних характеристик у спільноті, суспільстві);
- *особистий* (психологічні особливості, що визначають поведінку — трудові мотивації, ініціативність, старанність тощо) [24].

Початковою гіпотезою дослідження було припущення, що різні групи населення мають у своєму розпорядженні різний обсяг ресурсів, а сукупні ресурси кожного з індивідів різняться за структурою, 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 їх було враховано при побудові індексу ресурсної забезпеченості, становила 77 одиниць, які відображають 8 видів ресурсів, визначених вище [25].

Загалом Н.Тихонова виокремила у російському суспільстві п’ять головних кластерів (груп), які відрізнялися за обсягом та структурою наявних у них ресурсів (див. рис. 1) і зробила основні висновки щодо показників ресурсозабезпеченості:

- загальний рівень ресурсозабезпеченості населення Росії досить низький, і тому отримана модель дуже близька за своїм типом до піраміди;
- у Росії модель соціальної структури характеризується високою мірою кристалізації статусів і відповідністю рівня життя й економічного ресурсу загальному обсягу ресурсів індивідів, включно з ресурсами неекономічного характеру;

- кваліфікаційний і культурний ресурси, як і в цілому людський капітал, сильно корелюють у сучасній Росії із загальним рівнем життя індивіда та з обсягом його економічного ресурсу;
- соціальна нерівність у сучасній Росії — логічний наслідок наявності різного обсягу ресурсів (що накопичувалися від покоління до покоління) у різних груп населення на момент початку реформ 1990-х років;
- різні види капіталу концентруються хоча й у різних комбінаціях, але переважно в тих самих людей, які становлять особливу групу “нових капіталістів” [24].

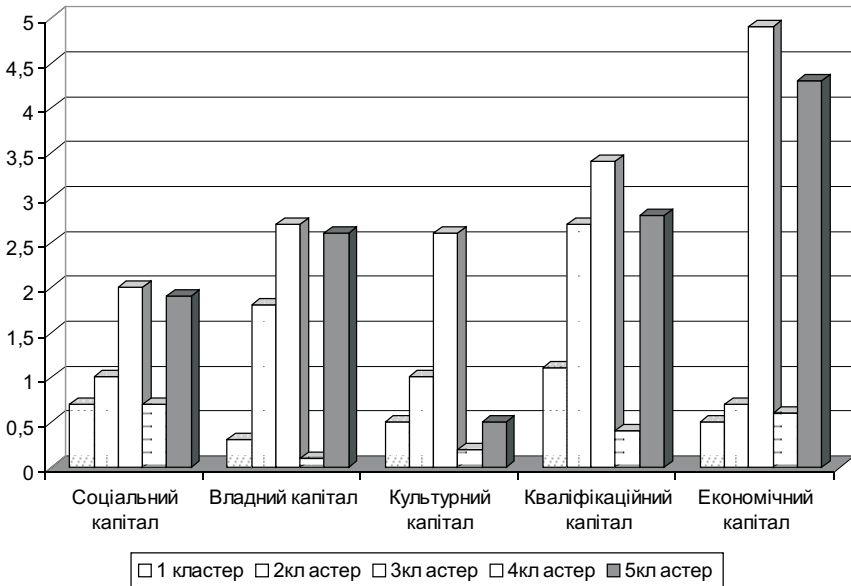


Рис. 1. Ресурсний профіль кластерів, що утворюють соціальну структуру Росії

Отже, суспільство як об’єкт стратифікаційного аналізу характеризується складною структурою та наявністю великої кількості критеріїв стратифікації. Слід зазначити, що в різні історичні моменти в різних суспільствах кожен окремий критерій стратифікації має певну міру вагомості у соціальному структуруванні. Крім того, між критеріями стратифікації можуть утворюватися складні взаємозалежності. В сучасних суспільствах значно зросла тенденція до ускладнення процесів структурування та розподілу ресурсів. Тому із середини ХХ століття багатовимірні методика набули поширення в теорії соціальної стратифікації в межах різноманітних напрямів і успішно застосовуються на практиці. Використання їх дає нові можливості аналізу соціальної структури, зокрема аналізу консистентності страт, взаємовпливу різних видів ресурсів та їхньої ролі у процесах соціальної мобільності. Зрештою використання кількох критеріїв стратифікації дозволяє більш точно визначати статусну позицію індивідів та соціальних груп.

Позиціонування населення у багатовимірному стратифікаційному просторі міста

Традиційно в суспільстві перехідного типу весь простір соціальної стратифікації заведено визначати практично одним показником, а саме матеріальним (капітал, дохід, власність) за різкого зменшення компенсаторних функцій інших критеріїв соціальної диференціації. Тому виокремлення об'єктивних соціальних верств та аналіз тенденцій у змінах стратифікаційної структури 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 вдалимими, хоча виникає чимало невідповідностей унаслідок різної міри узгодженості соціально-статусних характеристик тих самих позицій зайнятості.

Український соціолог О.Куценко зазначає, що в трансформаційному суспільстві переважає стан декомпозиції. Ця декомпозиція, як ми вже зазначали, істотною мірою виявляється у стратифікаційній структурі суспільства, тому в методології досліджень важливого значення набуває кластерне бачення суспільства [26, с. 22].

На нашу думку, за умов трансформації суспільства не слід відкидати компенсаторні функції різноманітних критеріїв стратифікації, визначаючи елементи соціальної структури. Кожен критерій має свою міру важливості щодо збільшення життєвих шансів індивідів у досягненні певної соціальної позиції. Тому оптимальними для вивчення об'єктивної стратифікаційної структури трансформаційного суспільства слід визнати багатовимірні методики.

Багатовимірний стратифікаційний підхід ми використали у проведених 2002 та 2003 роках у Львові соціологічних дослідженнях, які слід розглядати як попередню апробацію, що передувала розробленню методології та реалізації нашого основного дослідження.

Одним із головних завдань досліджень 2002 та 2003 років було виокремлення стратифікаційних верств населення міста із застосуванням багатовимірного принципу побудови стратифікаційної ієрархії. Для виявлення верств ми розглядали соціальну стратифікацію, що відповідає концепціям П.Сорокіна та П.Бурдьє, 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 у такому просторі означає їхню належність до однієї стратифікаційної групи. У зазначених дослідженнях ми оперували тривимірним простором нерівності, осями якого є: особистий середньомісячний дохід індивіда, його владний адміністративний статус та рівень освіти. Респонденти визначали своє місце на кожній з осей даного простору нерівності на запропонованій 5-щаблевій шкалі. Вирізнення основних стратифікаційних верств здійснювалося за допомогою ієрархічного кластерного аналізу [27].

У лютому–березні 2006 року на базі соціологічної лабораторії кафедри соціології Львівського національного університету ім. І.Франка та Львівської обласної громадської організації “Агенція “Освітня” ми провели соціологічне дослідження з виокремлення стратифікаційних верств населення Львова та подальшого соціологічного аналізу їх¹. Дослідження було реалізоване завдяки багатовимірній методології.

Як і в дослідженнях 2002 та 2003 років, ми розглядали стратифікацію як нерівномірне розміщення індивідів у багатовимірному просторі нерівності. Але в зіставленні з попередніми дослідженнями було використано складнішу структуру самого простору нерівності. Загалом виявлення основних верств населення Львова базувалося на п'ятнадцяти об'єктивних та суб'єктивних критеріях, операціоналізованих у відповідні емпіричні показники. Простір нерівності має складну структуру і складається з полів нерівності, утворюваних розподілом певного виду капіталу (економічного, владного, соціального, символічного, культурного). Поля нерівності є теж багатовимірними і складаються зі стратифікаційних площин нерівності, утворюваних розподілами конкретних ресурсів, що виступають як критерії нерівності певного виду (наприклад, рівень доходу, обсяг продуктивного майна, обсяг непродуктивного майна можна розглядати як площини нерівності економічного поля тощо). Запропонована модель характеризується трирівневою структурою аналізу стратифікації соціуму: макрорівень (рівень простору нерівності), мезорівень (рівень поля нерівності), мікрорівень (рівень площини нерівності) (див. рис. 2).

Виокремлення верств здійснювалося на основі кластерного аналізу. Оскільки для надто великої кількості показників процедура такого аналізу дає ненадійні результати, потрібно було певним чином скоротити кількість показників, за якими виділялися кластери. Це скорочення здійснювалося через “трансформацію” кожного тривимірного поля нерівності в одновимірну вісь обчисленням середнього арифметичного (індексу) з позицій, що їх посідає індивід за певним критерієм для кожного соціального поля нерівності. Розраховане середньоарифметичне значення (індекс) фактично є показником рівня капіталу, яким володіє індивід у кожному соціальному полі нерівності. Таким чином, було отримано п'ятивимірний простір нерівності, що визначається осями таких капіталів, як владний, економічний, культурний, соціальний та символічний.

Отже, виявлення основних верств населення міста здійснювалося за допомогою ієрархічного кластерного аналізу в сконструйованому п'ятивимірному просторі нерівності. Як дистанційну міру було використано формулу квадрата евклідової відстані між точками x та y :

¹ Дослідження проводилися методом особистого інтерв'ю по домогосподарствах. Обсяг вибіркової сукупності становив 800 осіб працездатного віку. Тип вибірки – багатощаблева, ймовірна, районована вибірка з використанням маршрутного методу та квот на останньому щаблі добору респондентів. Вибірка є репрезентативною; помилка репрезентативності $\pm 3,5\%$. Інформацію, отриману в перебігу дослідження, опрацьовано за допомогою пакетів прикладних програм OCA, SPSS 11.0 та MS Excel.

$$dist = \sum_{i=1}^5 (x_i - y_i)^2 .$$

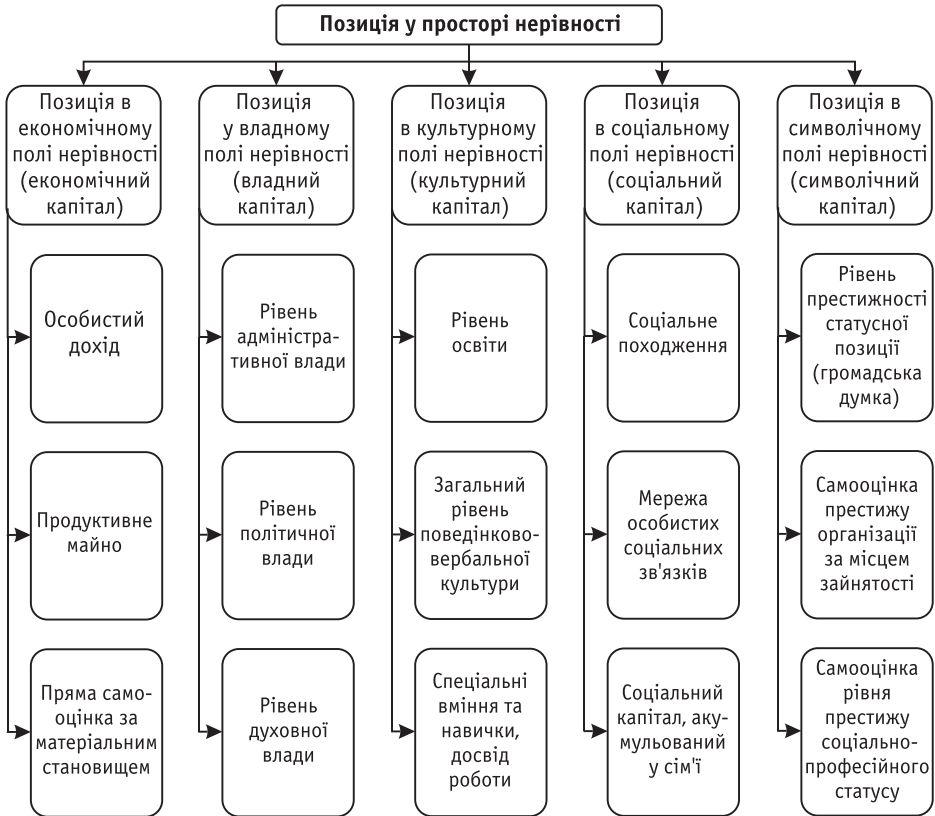


Рис. 2. Структура простору нерівності

Об'єднання всіх випадків у кластери здійснювалося 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 до обох кластерів; при цьому враховуються також пари випадків, утворюваних усередині кластерів.

На основі отриманих даних було проведено розрахунки з різною кількістю кластерів, а також здійснено оцінку оптимального розбиття на основі аналізу ряду агломерації. Оптимальним виявилось розбиття сукупності на шість кластерів, за якого отримані групи виявилися найбільш відмінними за досліджуваними характеристиками.

Для розміщення кластерів в ієрархічному порядку було використано інтегральний стратифікаційний індекс. Вагові коефіцієнти, що застосовуються при розрахунку інтегрального стратифікаційного індексу, були обчислені на підставі оцінок, отриманих в експертному дослідженні.

дженні¹. У межах запропонованої анкети експерти здійснювали оцінку вагомості у розшируванні українського суспільства кожного критерію стратифікації², які пізніше були використані у кількісному дослідженні 2006 року. З отриманих оцінок для кожного критерію стратифікації було розраховано інтегральний індекс важливості як середнє зважене й перетворено його у вагові коефіцієнти за відповідною формулою. За результатами кластерного аналізу ми отримали шість основних кластерів, верств, що утворюють стратифікаційну ієрархію на основі інтегрального стратифікаційного індексу (див. табл.).

Таблиця

Стратифікаційні верстви населення м. Львова, 2006

Верстви	Владний індекс*	Економічний індекс*	Культурний індекс*	Соціальний індекс*	Символічний індекс*	Інтегральний зважений стратифікаційний індекс	Частка верстви у структурі населення м. Львова, %
I. Вища та середня класична верства	3,42	3,62	3,86	3,49	4,10	2,83	5,8
II. Верства висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів	3,44	2,27	4,12	3,47	4,25	2,62	3,9
III. Верства спеціалістів, службовців та менеджерів	2,80	2,30	3,36	3,06	3,58	2,28	26,5
IV. Базова економічно активна верства	2,57	1,89	3,11	2,06	3,40	1,95	21,4
V. Базова економічно незайнята верства	2,19	1,98	3,24	2,77	1,55	1,77	17,3
VI. Нижча верства	1,87	1,30	2,33	2,02	1,43	1,34	25,3

* Середній показник

Важливим є питання, наскільки вирізнені нами верстви відображають реальні стратифікаційні групи в структурі населення міста. У дослідженнях 2002–2003 років реальність верств потверджувалася у повторному вимірюванні, за допомогою якого ми обґрунтовували наявність мінімум шести ста-

¹ Експертне опитування проведене 11–12 листопада 2005 року під час роботи XI Міжнародної наукової конференції “Харківські соціологічні читання” у Харкові. Дослідження проводилося методом анкетування. Загалом було опитано 50 експертів із різних міст України, зокрема 17 докторів наук, 26 кандидатів наук та 7 експертів без ученого ступеня.

² Оцінка здійснювалася за 5-бальною шкалою Лайкерта, пунктам якої були присвоєні відповідні вагові коефіцієнти (“5” – дуже важливий, “4” – радше важливий, “3” – важко сказати, “2” – радше не важливий, “1” – зовсім не важливий).

лих кластерів. А в дослідженні 2006 року ми мали справу з одноразовим вимірюванням і як критерій реальності виокремлених верств застосували показник сталості статистичного результату при використанні різних методів кластеризації. Як зазначалося, такий показник також є достатнім приводом, щоб вважати отримане розбиття таким, що відображає реальність. Відповідно до цього на тій самій сукупності були реалізовані процедури ієрархічного кластерного аналізу за допомогою методу “Дальнього сусіда” (Complete Linkage) та методу Варда (Ward method). У результаті аналізу отриманих даних 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 виокремлені ті самі кластери. Проте спостерігається певна відмінність у 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, метод Варда тяжіє до створення кластерів малого розміру); по-третє, як зазначалося, стратифікаційна структура сучасного українського суспільства характеризується розмитістю меж між стратами, 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” верстви, як показують попередні дослідження в Україні, є найбільш неконсистентними та неоднорідними.

Статусно-стратифікаційний профіль соціальних верств

Загалом усі верстви розташовані у п’ятивимірному просторі нерівності, кожна вісь якого відображає володіння капіталом певного виду. Проаналізуємо соціальний портрет кожної верстви на підставі доступу до ресурсів, що утворюють різні види капіталу.

Вища та середня класична верства. Як і в попередніх дослідженнях, у 2006 році було виділено цю верству, яка за своїми статусними характеристиками може вважатися аналогом західних вищої та середньої верств. Назва цієї верстви пояснюється першою чергою тим, що більшість індивідів, які її утворюють, характеризуються високими економічними показниками.

Економічний капітал. Майже 11% представників верстви мають особистий середньомісячний дохід більш як 5000 грн, 47,8% мають доходи в межах 2001–5000 грн, і т.д. Відповідно високою є й самооцінка матеріального становища сім’ї. Придбати все, що завгодно, можуть 21,7% сімей тих осіб, що увійшли до цієї верстви. Проте більшість (76,1%) дають таку суб’єктивну оцінку матеріального становища: “живемо забезпечено, але здійснити деякі покупки поки ми не в змозі (квартиру, автомобіль)”.

Ця верства акумулює у своїй власності найбільшу частку продуктивного майна, якщо порівняти з іншими верствами, адже володіють переважно майном, характерним для сфери малого та середнього бізнесу.

Сім’ї представників вищої та середньої класичної верстви володіють на високому рівні й непродуктивним багатством (дорогий та модний одяг, не-

обхідна побутова техніка високого класу тощо). Що ж до нерухомості, то більшість із них мають добре облаштоване, з достатньою площею житло. Майже всі мають у власності автомобіль (близько 76%) переважно іноземного виробництва. Джерелом доходу для більшості (76,1%) є заробітна плата. Доходи від підприємницької діяльності отримує 41,3%, дивіденди від цінних паперів — 15,2% тощо.

Деякі невідповідності в економічних характеристиках верстви можна пояснити тим, що, відповідаючи на запитання про майнову та дохідну забезпеченість, респонденти схильні давати нещирі відповіді.

Владний капітал. Якщо говорити про позиціонування верстви у владному полі нерівності, то і в ньому вона має високі статусні показники. За рівнем адміністративної влади 45,7% індивідів посідають найвищі позиції (керівник установи, організації чи їхніх підрозділів), а решта 54,3% ідентифікуються у владній адміністративній ієрархії з позицією “висококваліфікований спеціаліст з вищою освітою”. На рівні владного капіталу для даної верстви вираженою є й характеристика духовної влади (рівня неофіційного, харизматичного впливу на інших людей). Владні позиції у вимірі політичної влади для цієї страти є невисокими: 91,3% є лише виборцями, близько 9% — рядовими членами політичних партій чи громадських рухів.

Культурний капітал. За рівнем освіти верства володіє потужним культурним ресурсом — 82,6% здобули вищу та неповну вищу освіту, а близько 9% мають учений ступінь. За узагальненим показником володіння спеціальними вміннями та досвідом роботи¹ більшість респондентів із цієї верстви мають високі показники. За оцінками в поведінково-вербальних протоколах², заповнюваних інтерв'юєрами для кожного респондента, представники верстви характеризуються високим рівнем вербально-поведінкової культури. Так, кожен четвертий респондент в перебігу інтерв'ю демонстрував ерудицію, володіння “правильною” мовою, спілкувався і поведився на належному культурному рівні. Для переважної частки індивідів (65,2%) цієї верстви характерна вербально-поведінкова культура на рівні, вищому за середній.

Соціальний капітал. За соціальним походженням верства є досить однорідною. Майже половину становлять вихідці з міських сімей із високим соціальним та культурним капіталом. Кожен п'ятий виховувався у сільській родині з високим професійним та освітнім рівнем. Що стосується соціальних зв'язків, то понад половину представників вищої та середньої

¹ Показник обчислено на основі відповідей респондентів на запитання, пов'язані із самооцінкою стосовно володіння важливими на ринку праці спеціальними вміннями (знанням іноземної мови та комп'ютера), і вимірено за п'ятиступеневими шкалами та на основі трансформованого в п'ятиступеневу порядкову шкалу трудового досвіду респондентів у сфері їхньої зайнятості, який вимірювався у роках. Усі ці характеристики шляхом розрахунку середнього арифметичного були перетворені у зазначений показник культурного капіталу.

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

класичної верстви використовують мережу особистих контактів як соціальний капітал. За рівнем соціального капіталу, акумульованого в сім'ї (соціальних зв'язків, що можуть бути активізовані), верства теж є неоднорідною.

Символічний капітал. У цьому зрізі стратифікаційної структури ми вимірювали різноманітні об'єктивні та суб'єктивні показники соціального престижу за допомогою п'ятибальних шкал. Об'єктивним показником у нашому дослідженні ми обрали престижність соціальної позиції індивіда на рівні громадської думки¹. Соціальні статуси всіх представників даної верстви 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 в їхніх оцінках також мав високі показники.

Загалом, аналізуючи стратифікаційний профіль у площині видів капіталу, якими тою чи тою мірою володіють ці люди, слід зазначити, що дана верства є досить консистентною, а позиції її представників у кожному з полів нерівності є достатньо високими (див. рис. 3).

Верства висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів має найменшу частку (3,9%) у нашій стратифікаційній моделі. Проте статусні характеристики чітко виокремлюють її як соціальну групу у стратифікаційному просторі нерівності.

Економічний капітал. За рівнем доходів верству можна вважати середньодохідною за умов сучасної України. Доходи цих людей тяжіють до середнього рівня заробітної плати в Україні на період дослідження. Так, 45,2% мають особистий середньомісячний дохід 901–2000 грн, 48,4% отримують 451–900 грн на місяць тощо. Аналіз самооцінки сімейних статків теж дає підстави вважати цю верству такою, що посідає середні позиції в економічній ієрархії, оскільки більшість таких самооцінок тяжіють до середини суб'єктивної шкали матеріального становища — “в основному вистачає грошей, але придбання товарів тривалого користування (телевізор, холодильник, меблі тощо) для нас становить певні труднощі”.

Три чверті даної стратифікаційної групи мають низькі показники володіння продуктивним майном. За цією характеристикою верства наближається до західного нового середнього класу, оскільки практично не володіє капіталом в його класичному розумінні, а використовує переважно культурний капітал. Для 74,2% верстви характерна відсутність будь-яких матеріальних активів. Загалом показники економічного капіталу є тут найнижчими порівняно з іншими ресурсами.

¹ Під час опитування респондентам пропонували оцінити престиж основних статусних груп суспільства. За результатами оцінювання було обчислено середньоарифметичні показники престижу для кожного статусу і заокруглено до цілих чисел. Позиція респондента на осі престижу у вимірі громадської думки визначалася через присвоєння отриманих показників престижу відповідно до вказаного ним власного соціально-професійного статусу.

Майнове становище сімей є близьким до характеристики середньозабезпечених груп. Для більшості є характерним володіння сучасною побутовою та електротехнікою здебільше середньої цінової категорії (мікрохвильова піч, пральна машина, холодильник, телевізор, кухонний комбайн, відеокамера, комп'ютер) або ж усією необхідною побутовою технікою, проте старого виробництва. Дуже незначна частка сімей є матеріально малоабезпеченими. Більшість володіють звичайними квартирами, хоча чверть має житло з ремонтом високої якості. Деяко більш як 40% користуються власним автомобілем, який переважно є вітчизняного виробництва або виробництва країн СНД.

Основним джерелом доходу всіх представників верстви є заробітна плата. Дехто поряд із зарплатою вказав на інші джерела. Так, 16,1% отримують дохід від випадкових разових заробітків; 12,9% — від індивідуально-трудової діяльності; така сама частка припадає на тих, хто отримує ще й пенсію; майже кожен десятий працює за сумісництвом тощо.

Владний капітал. Деяко більш як 70% представників цієї верстви посідають за місцем зайнятості позицію висококваліфікованого спеціаліста з вищою освітою; 16,1% виконують функції керівників установ, організацій, фірм або їхніх підрозділів. Рівень духовної влади цих людей можна вважати в цілому вищим за середній, оскільки 58,1% із них мають значний авторитет в очах інших і їхні поради істотно впливають на рішення, які ті приймають, тощо. Політичний капітал верстви є незначним — 83,9% є виборцями, а 12,9% — рядовими членами партій та суспільно-політичних рухів.

Культурний капітал. Попередній аналіз показує, що верства розташована у верхній частині стратифікаційної ієрархії завдяки високому рівню культурного та символічного типу ресурсів. За рівнем освіти верства вирізняється найбільшою часткою осіб з вищою освітою — 96,7% (із них 16,1% — з ученим ступенем). За рівнем узагальненого показника спеціальних умінь, досвіду роботи та за рівнем вербально-поведінкової культури ця верства теж є лідером.

Соціальний капітал. За соціальним походженням 74,2% представників верстви є вихідцями із сімей міської інтелігенції. Майже дві третини мають соціальні зв'язки (різної інтенсивності), які допомагають розв'язувати різноманітні особисті проблеми.

Символічний капітал. Як ми вже зазначили, ця верства володіє значними символічними ресурсами. Рівень престижу її соціальної позиції 96,8% верстви громадська думка оцінює четвіркою за п'ятибальною шкалою. Ці показники поступаються лише показникам представників вищої та середньої класичної верстви. Самооцінки престижу власної статусної позиції та соціального престижу організацій, в яких ці люди зайняті, теж є доволі високими й зосереджуються переважно вище за середину шкали престижу.

Проаналізувавши стратифікаційний профіль верстви за різними видами капіталу, можна дійти висновку про її неконсистентність (див. рис. 3). За доволі високого рівня культурного та символічного капіталу позиції осіб цієї категорії в соціальному та владному полях є деяко вищими за середній рівень, а от економічний капітал переважно належить до рівня нижчого за середній.

Верства спеціалістів, службовців та менеджерів (або, як ми ще її умовно називаємо, “українська серединна верства”). Це ще одна верства, що посідає середні щаблі в соціальній ієрархії міста. Варто зазначити, що за композицією статусних характеристик, а відповідно і статусних груп, що її формують, — це найрізномірніша верства.

Економічний капітал даної верстви є вищим за середній. Особисті доходи: 52,8% представників верстви отримують у межах між офіційно встановленим прожитковим мінімумом і середньою зарплатою по Україні (451–900 грн). Відносно високий середньомісячний дохід розміром 901–2000 грн мають 31,6% осіб цієї категорії. Рівень концентрації продуктивного економічного майна для цієї верстви 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 використовують 19,3% із цих людей. За прямою самооцінкою матеріального статку сім’ї більшості із них (42,9%) в основному вистачає грошей, але придбання товарів тривалого користування (телевізор, холодильник, меблі тощо) пов’язане із певними труднощами, а 27,8% вважають себе забезпеченими, але здійснити високозатратні покупки (квартиру, автомобіль тощо) не в змозі.

Майнове становище сімей дуже схоже зі станом сімей “верстви висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів” і відповідає радше середньому рівню життя. Хоча нерухомість (житло), яке є у власності сімей представників верстви, характеризує радше середні позиції у майновій стратифікаційній ієрархії. Так, 36,5% сімей володіють звичайними 1–2-кімнатними квартирами із звичайним ремонтом, 35,1% — такого кшталту 3–5-кімнатними квартирами. Менше третини мають у власності переважно автомобілі, “старші” за 5 років. Основним джерелом доходів є заробітна плата (86,8%), хоча є й інші джерела, серед яких випадкові заробітки становлять 18,4%.

Владний капітал. У владно-адміністративній ієрархії переважають позиції менеджерів, управлінців середньої ланки, обслуговувального адміністративного персоналу й т. ін. Що ж до рівня духовної влади, то 49,5% із них визначають рівень свого авторитету серед навколишніх людей як середній. У площині політичної влади дану верству утворюють переважно прості виборці — 91%. Але є й індивіди, які посідають інші позиції за рівнем політичної влади — майже 2% взагалі не мають виборчого права, 5,7% є членами політичних партій та організацій, 1,5% належать до середньої ланки (на рівні регіону) керівних органів політичних партій та громадських рухів.

Культурний капітал. Освітній ценз верстви теж є неоднорідним, хоча більш як половина (54,2%) здобули вищу або неповну вищу освіту. Характеристики вербально-поведінкової культури розподіляються нерівномірно, але для майже 47% верстви цей показник був оцінений як вищий за середній. За розподілом узагальненого показника рівня володіння спеціальними вміннями та досвідом роботи можна зробити висновок, що більш як половина верстви має значний досвід роботи та задовільно володіє іноземними мовами та комп’ютерною технікою.

Соціальний капітал. За соціальним походженням 42,9% є вихідцями із сімей з середнього освітньо-професійного рівня та із змішаних сімей (один

із батьків має високий освітньо-професійний рівень, а інший — низький). За показниками особистих та сімейних соціальних зв'язків, використовуваних або здатних бути задіяними для розв'язання особистих проблем, верства характеризується радше середніми позиціями в полі соціального капіталу.

Символічний капітал. Символічні показники за оцінками на рівні громадської думки є досить високими — 83% представників верстви посіли четверту позицію на об'єктивній шкалі соціального престижу. Решта розмістилися на третьому та другому щаблях. Самооцінки власного соціального, втім, є дещо нижчими, бо половина представників верстви оцінюють престиж свого соціально-професійного статусу як середній. Характеристика престижу відповідних 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% — радше престижною, ніж ні.

За обсягом усіх видів капіталів профіль верстви є відносно рівним (див. рис. 3). Рівень культурного, символічного, владного та соціального капіталів можна вважати середнім, оскільки вони локалізуються близько до середини застосованих шкал.

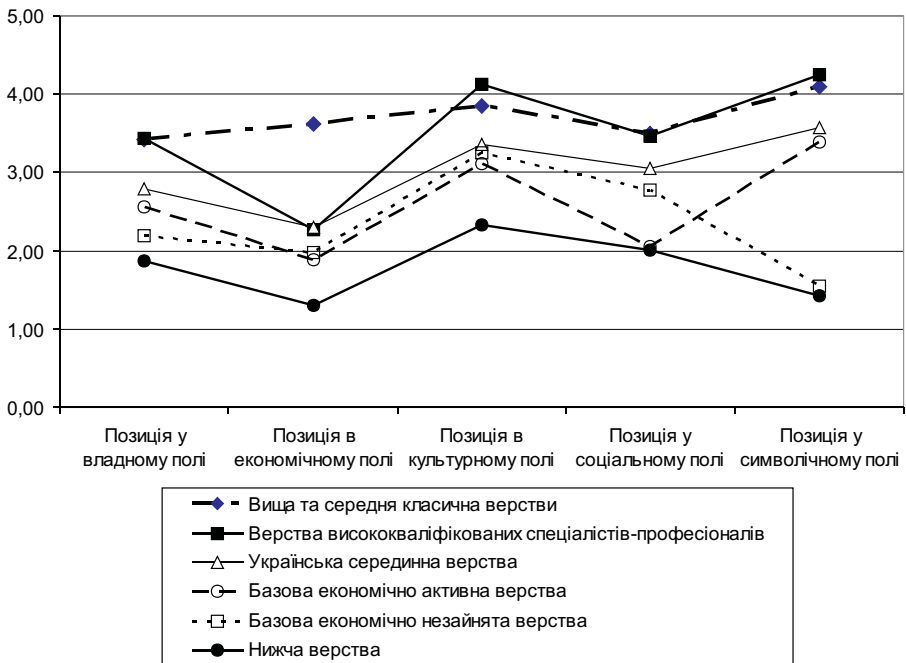


Рис. 3. Стратифікаційні профілі верств міста Львова

Базова економічно активна верства. Базовою цю верству ми назвали відповідно до термінології, запропонованої російським соціологом Т.Заславською при визначенні стратифікаційних груп російського суспільства [28]. Але відмінність полягає в тому, що ми ще вирізняємо тут економічно активну та економічно незайняту (пенсіонери, учні, студенти, домогоспо-

дарки тощо) верстви. Базова верства утворює основу стратифікаційної структури міста, її частка в цілому становить 38,7%.

Економічний капітал. Ця верства дістала назву “базова економічно активна верства”, оскільки її утворюють активні на ринку праці індивіди. Проте аналіз економічного становища верстви показує, що, незважаючи на зайнятість її представників у різних сферах, в цілому вона посідає позицію, нижчу за середину економічної стратифікаційної ієрархії. Майже 60% верстви мають середньомісячний дохід 451–900 грн; другою за величиною — 22,8% — є частка осіб, що заробляють менше за офіційно встановлений прожитковий мінімум, який дорівнює 450 грн. Деякі більше за половину оцінили матеріальне становище власних сімей як середнє за сучасних умов в Україні, вказавши, що сімейного бюджету вистачає, але придбання товарів тривалого користування пов’язане з труднощами. Зовсім не мають майна, яке б приносило прибуток, 82,5% із цих людей. Використовують переважно як капітал речі, що відповідають переліку “комп’ютер, побутова техніка, електроінструменти і т.п., цінні папери, які приносять незначний прибуток, невеликі депозитні вклади в банку” лише 14% індивідів із цієї верстви.

Люди даної категорії володіють незначним обсягом непродуктивного майна. Близько 77% мають у власності квартири зі звичайним ремонтом; лише 24,6% респондентів можуть стверджувати, що їхня сім’я має у власності автомобіль вітчизняного виробництва або виробництва країн СНД.

Для основної маси верстви основним джерелом доходів є заробітна плата. Наступними за значимістю є такі джерела, як випадкові разові заробітки (18,7%) та фінансова допомога родичів, друзів, знайомих (14,6%).

Владний капітал. Для цієї категорії характерні різноманітні статусні позиції на осі адміністративної влади, переважно належні до середини адміністративної ієрархії (менеджер, бригадир, помічник, секретар, технолог, службовець із вищою або середньою спеціальною освітою), а також позиції кваліфікованих і некваліфікованих робітників. Рівень неофіційної (духовної) влади для 46,8% індивідів із даної верстви можна вважати середнім — вони не мають значного рівня авторитету для навколишніх людей. У політичному вимірі всю верству становлять виборці; 1,8% є членами політичних партій, рухів та громадських об’єднань; 0,6% не мають виборчого права.

Культурний капітал. За рівнем освіти 55% представників верстви мають середню спеціальну та професійно-технічну освіту. Майже 40% здобули вищу та неповну вищу освіту. Конкурентоспроможність верстви на ринку праці загалом є середньою та нижчою за середню, оскільки за показником спеціальних умінь та досвіду роботи більшість посідають третю та другу позиції за п’ятиступеневою шкалою. Загальний рівень вербально-поведінкової культури верстви можна вважати вищим за середній, для більшості її представників характерне вживання простої побутової мови, а поведінка та манера спілкування характеризуються узвичаєним серед загалу рівнем культури.

Соціальний капітал. Із сільських та міських сімей із середнім професійним та освітнім рівнем (сім’ї службовців), а також змішаних сімей (один із батьків із високим освітнім та професійним рівнем, а інший — із низьким)

походять 42,7% індивідів. Майже третину верстви становлять вихідці із сімей робітників. Рівень соціально значимих контактів є доволі низьким. Використати власні соціальні зв'язки для розв'язання окремих проблем має можливість 57,3%, а 29,8% не мають таких зв'язків. Соціальні зв'язки, акумуляовані в родині, також є незначними. Так, 60,8% лише в окремих випадках можуть задіяти особисті зв'язки членів родини для залагодження особистих питань.

Символічний капітал. У символічному полі нерівності за об'єктивними оцінками особистих статусів представників верстви за шкалою соціального престижу виявляються доволі високі позиції представників верстви. На четвертому щаблі (із п'яти) перебувають 77,2% із них. Самооцінка престижності власного соціально-професійного статусу є неоднозначною — спостерігаються як високі, так і низькі оцінки. Проте найбільша частка цих людей оцінюють престижність свого статусу як середню. Картина самооцінок престижності установ, в яких вони працюють, є також нерівною. Дуже престижною свою організацію вважають 18,1%, радше престижною, ніж ні, — 28,1%, посередині шкали престижу розміщують своє місце зайнятості 29,2%, на другому — 21,1%, а 3,5% вважають його непрестижним.

Загалом верства має значний ступінь неконсистентності (див. рис. 3). Її представники володіють середніми показниками культурного капіталу, позиція в символічному полі є дещо вищою за середню, а у владному — навпаки, дещо нижчою. Окрім того, для “базової економічно активної верстви” характерний низький рівень економічного та соціального капіталів.

Базова економічно незайнята верства. Якщо попередня верства — це економічно активне, зайняте населення, то представниками базової економічно незайнятої верстви є переважно люди, які не працюють — пенсіонери, домогосподарки, студенти, учні, безробітні тощо. Відповідно ця верства характеризується відносно низькими позиціями в полях нерівності, які значною мірою залежать від економічної зайнятості індивіда.

Економічний капітал. Незайнятість людей цієї категорії позначилася на їхніх позиціях в економічній стратифікаційній ієрархії. Більшість (66,7%) отримують дохід, менший за 450 грн, тобто за прожитковий мінімум. Щодо прямої самооцінки за матеріальним статком сімей, то більшість визнають, що їм загалом вистачає грошей на продукти та необхідні речі. Майже 27% вважають свої сім'ї забезпеченими. Ця тенденція підкріплюється локалізацією незначної частини верстви (близько 3%) на шкалі продуктивного майна, що вказує на володіння середнім та малим бізнесом тощо. Проте закономірно, що більш як половина (64,5%) не мають продуктивного майна (виробничого капіталу).

Вивчаючи соціальні позиції індивідів, слід зважати на опосередкований вплив становища сім'ї індивіда в суспільстві. Наприклад, у разі цієї верстви ми можемо спостерігати ситуацію, коли, попри незайнятість, значна кількість сімей мають середній матеріальний статок. Загалом позиції сімей даної верстви на шкалі непродуктивного майна засвідчують володіння всією необхідною побутовою технікою, добротним одягом тощо. Житло, яке є у власності цих сімей, — це переважно звичайні квартири із звичайним ремон-

том (33,3% — 3–5-кімнатні квартири, 37,7% — 1–2-кімнатні). Більш як половина сімей представників верстви мають у власності автомобіль, проте переважно “старший” за 5 років.

Характерні різні джерела особистих доходів, проте, з огляду на незайнятність представників верстви — це передусім стипендії; фінансова допомога родичів, друзів, знайомих; пенсії; випадкові, разові заробітки; соціальна допомога (субсидії, соціальні виплати) тощо.

Владний капітал. Владно-адміністративного ресурсу зовсім позбавлені 86,2% людей цієї категорії. Що ж до рівня політичної влади, то 88,4% є простими виборцями, 5,1% — рядовими членами політичних партій та громадських рухів, 3,6% належать до середньої ланки (на рівні регіону) керівних органів політичних організацій, 2,9% — до керівного складу політичних сил України. За рівнем духовної влади та авторитету третина верстви характеризується значним авторитетом, така сама кількість є незначною мірою авторитетом для інших людей, а близько 37% оцінюють рівень своєї духовної влади як середній.

Культурний капітал. За рівнем освіти основу верстви утворюють люди з вищою та неповною вищою освітою — 70,3%. За характеристиками спеціальних умінь та досвіду роботи рівень верстви нижчий за середній (переважно другий щабель за п’ятибальною шкалою). Але рівень вербально-поведінкової культури є вищим за середній — більш як половина представників верстви правильно розмовляють та ввічливо поводяться, зрідка вживаючи побутову лексику, тощо.

Соціальний капітал. За соціальним походженням і ця верства є досить неоднорідною. Проте основу її утворюють вихідці із сільських та міських сімей із середнім професійним та освітнім рівнем (сім’ї службовців) або зі змішаних сімей (один із батьків із високим освітнім та професійним рівнем, а інший — із низьким). Рівень особистих та соціальних зв’язків, зосереджений у їхніх сім’ях, доволі низький. На рівні особистих контактів та сімейних зв’язків більшість можуть розв’язувати незначну частину власних проблем.

Символічний капітал. Верства характеризується дуже низьким рівнем символічних ресурсів, оскільки її основою є економічно незайняті індивіди; на об’єктивній шкалі соціального престижу більшість із них перебувають на нижніх щаблях. За самооцінкою престижності власного соціального статусу 95,7% зовсім позбавлені престижу. Оскільки практично всі представники верстви не працюють, у “поле престижності організації за місцем зайнятості” вони не потрапляють.

Загалом верству можна схарактеризувати як таку, що має середні позиції в культурному та соціальному полі нерівності (див. рис. 3); незначним є обсяг владного та економічного капіталу і дуже малим — символічних ресурсів.

Нижча верства перебуває внизу стратифікаційної ієрархії, тож традиційно визначається як нижча. Така назва, на нашу думку, є виправданою, оскільки низькі позиції верстви в стратифікаційному просторі нерівності визначаються дуже низькими позиціями майже за всіма показниками.

Економічний капітал. Значна частка верстви відзначається низькими особистими середньомісячними доходами. Майже 90% її представників отримують особисті доходи, нижчі за рівень офіційно встановленого прожиткового мінімуму. За критерієм продуктивного майна ситуація практично така сама: 95,5% не мають майна, яке б приносило їм прибуток. Самооцінка матеріального становища їхніх сімей є дещо вищою, але теж переважно свідчить про низькі життєві стандарти. Близько 49% визнають, що грошей їм вистачає лише на найнеобхідніші продукти.

Практично повністю верства утворена з людей, чії сім'ї є малозабезпеченими. За показниками непродуктивного майна більшість становлять ті, хто має у власності лише найнеобхідніші й вельми застарілі речі. Майже 70% верстви проживають разом із сім'єю в 1–2-кімнатних квартирах із звичайним ремонтом. Переважно не мають у власності автомобілів (87,1%), а ті, хто має, володіють авто вітчизняного виробництва, “старше” за 5 років. Оскільки верству становлять головню пенсіонери, то основним джерелом доходу для більшості є пенсії (69,8%), соціальна допомога та субсидії (15,8%); трапляються й випадкові разові заробітки (9,9%), фінансова допомога родичів, друзів, знайомих (30,2%) тощо.

Владний капітал. У владно-адміністративній ієрархії нижча верства подібна до базової економічно незайнятої верстви й майже повністю утворюється з економічно незайнятих верств населення (98,5%). У політичному полі повністю посідає низькі позиції: 98% є виборцями, а 2% взагалі не мають виборчого права. За рівнем духовної влади у зіставленні з рештою верств ця також має найнижчі показники.

Культурний капітал. За рівнем освіти верства є досить неоднорідною. Початкову неповну середню освіту мають 18,8% її представників, загальну середню — 18,3%, середню спеціальну — 42,1%, вищу та неповну вищу — 16,8%, учений ступінь — 4%. Оскільки більшість є незайнятими, то за узагальненим показником спеціальних умінь та досвіду роботи вони посідають низькі позиції. Рівень вербально-поведінкової культури представників верстви, хоча й найнижчий порівняно з іншими верствами, все одно тяжіє до середнього.

Соціальний капітал. За соціальним походженням більш як половина верстви походить із простих сільських сімей (29,2%) та із сімей робітників (25,2%). Щодо особистих та сімейних соціальних зв'язків, які можуть бути використані як капітал, то 52,5% верстви їх зовсім позбавлені. Більшість або лише в окремих випадках можуть використати зв'язки членів родини в особистих цілях або не мають чи не використовують таких зв'язків.

Символічний капітал. Незайнятість цих людей значною мірою позначається на їхніх позиціях у символічному полі нерівності. За об'єктивним показником престижності соціального статусу в очах широкого загалу 85,6% представників верстви посідають другий щабель за п'ятибальною шкалою престижу. Майже 97% оцінюють престиж власного соціального статусу як дуже низький.

Верства є відносно консистентною (див. рис. 3) й характеризується низькими рівнями володіння владним, культурним та соціальним типами капіталів і дуже низьким, коли йдеться про такі ресурси, як економічні та символічні.

Висновки

Підсумовуючи, можна зазначити, що геометрія отриманої структури подібна до трикутника з більш-менш консистентною й однорідною верхньою та нижньою частиною, але неконсистентною середньою зоною з розмитими межами між групами, що її утворюють.

Основу стратифікаційної структури міста утворює базова страта (базова економічно активна та базова економічно незайнята верстви); узагальнені статусні характеристики її представників належать до нижчого за середній рівень.

Найвища та дві найнижчі верстви стратифікаційної ієрархії міста за соціально-професійним статусом є більш гомогенними, а для решти більшою мірою характерна гетерогенність.

Що ж до гендерного розподілу, то більша частка чоловіків характерна для вищої верстви, а жінок — для нижчої. Віковий склад верств є відносно рівномірним, за винятком двох нижчих, у яких переважають старші та молодші вікові групи.

Слід зазначити, що статусні характеристики верств є достатньо відмінними. Досить рівномірне володіння капіталами різних видів характерне для “вищої та середньої класичної верств”. Розподіл ресурсів та капіталів різних видів в інших верствах є нерівномірним й утворює ламані стратифікаційні профілі.

Порівняльний аналіз суб’єктивних та об’єктивних позицій представників різних верств засвідчує наявність певної невідповідності між об’єктивними статусами та самоідентифікацією, причому така невідповідність є більш характерною для нижчої та базових верств. На рівні самоідентифікації для вищих верств характерна “психологія серединності” (тяжіння до середини стратифікаційної ієрархії, ідентифікація з середнім класом тощо).

Результати соціологічних досліджень, проведених на регіональному рівні з використанням кількісних методів, засвідчують, що стратифікаційний простір міста перебуває в стадії становлення та переструктурування, у процесі соціальної трансформації основних його складових.

Література

1. Вебер М. Класс, статус и партия // Социальная стратификация. — М., 1992. — Вып. 1. — С. 19–38.
2. Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество / Под ред. А.Ю.Согомонова. — М., 1992.
3. Уорнер Л. Социальный класс и социальная структура // Рубеж. — 1997. — № 10–11. — С. 42–57.
4. Lenski G. Status Crystallization: A Non-Vertical Dimension of Social Status // American Sociological Review. — 1954. — Vol. 19. — P. 405–413.
5. Kenkel W.F. Relationship Between Status Consistency and Politico-Economic Attitudes // American Sociological Review. — 1956. — Vol. 21. — P. 365–378.
6. Kelly K.D., Chambliss W.J. Status Consistency and Political Attitudes // American Sociological Review. — 1966. — Vol. 31. — P. 375–382.
7. Брум Л. Социальная дифференциация и стратификация // Социология сегодня. — М., 1965. — С. 477–492.

8. Куценко О.Д. Общество неравных. Классовый анализ неравенств в современном обществе: Попытки западной социологии. — Харьков, 2000.
9. Радаев В. Экономическая социология : Курс лекций. — М., 1997.
10. 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.
11. Радаев В., Шкаратан О. Социальная стратификация : Учебное пособие. — М., 1996.
12. Wesolowski W. Strata and Strata Interests in Socialist Society // Structured Social Inequality / Ed. by C.S.Heller. — Harmondsworth, 1969. — P. 127–145.
13. Весоловский В. Классы, слои и власть. — М., 1981.
14. Słomczynski M. Class and Status in East-European Perspective // The Transformation of Europe. Social Conditions and Consequences. — Warszawa, 1994.
15. Majkowski W. People's Poland: Patterns of Social Inequality and Conflict. — N.Y., 1985.
16. Domanski H. The Recomposition of Social Stratification in Poland // Polish Sociological Review. — 1994. — № 4. — P. 335–357.
17. Domański H. Hierarchie i bariery społeczne w latach dziewięćdziesiątych. — Warszawa, 2000.
18. Elity w Polsce, w Rosji i na Węgrzech. Wymiana czy reprodukcja? / E.Wnuk-Lipiński (red.) — Warszawa, 1995.
19. Machonin P., Tuček 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.
20. Machonin P. Social Stratification in Contemporary Czechoslovakia // American Journal of Sociology. — 1970. — Vol. 75. — № 5. — P. 725–741.
21. Шкаратан О.И., Сергеев Н.В. Реальные группы: концептуальный подход, эмпирическое исследование // Общественные науки и современность. — 2000. — № 5. — С. 33–45.
22. Заславская Т.И. Современное российское общество: Социальный механизм трансформации : Учебное пособие. — М., 2004.
23. Тихонова Н.Е., Давыдова Н.М., Попова И.П. Индекс уровня жизни и модель стратификации российского общества // Социологические исследования. — 2004. — № 6. — С. 120–130.
24. Тихонова Н.Е. Социальная стратификация российского общества: ресурсный подход. — <http://hse.ru/temp/2006/04_04-06_conf_texts.shtml> (05.11.2006).
25. Давыдова Н.М., Тихонова Н.Е. Методика расчета ресурсной обеспеченности при анализе социальной стратификации // Социологические исследования. — 2006. — № 2. — С. 29–41.
26. Куценко О.Д. Фазы и пути системных трансформаций: подобия и различия в бывших странах государственного социализма // Посткоммунистические трансформации: векторы, направления, содержание / Под ред. О.Д.Куценко, С.С.Бабенко. — Харьков, 2004. — С. 11–82.
27. Коваліско Н.В. Соціальна стратифікація: теоретичні та методичні засади дослідження на регіональному рівні // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2006. — № 3. — С. 137–153.
28. Заславская Т.И. Социальная структура современного российского общества // Общественные науки и современность. — 1997. — № 2. — С. 2–23.
29. Blau P.M., Duncan O.D. The American Occupational Structure. — N.Y., 1967.
30. 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. — N.Y., 2003. — P. 159–193.