



НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«КИЄВО-МОГИЛЯНСЬКА АКАДЕМІЯ»

Ліна Малиш

**ПРИНЦИПИ ТА ПРАВИЛА ВИМІРЮВАННЯ
СТРУКТУРНИХ НЕРІВНОСТЕЙ
У СОЦІОЛОГІЇ**

**Київ
2019**

УДК 303.22:316.34
М 18

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Національного університету «Києво-Могилянська академія»
(протокол № 11 від 20 грудня 2018 року)*

Рецензенти:

*О. І. Вишняк, доктор соціологічних наук
(Інститут соціології НАН України)*

*Н. В. Коваліско, доктор соціологічних наук, професор
(Львівський національний університет імені Івана Франка)*

Малиш Л.

М 18 Принципи та правила вимірювання структурних нерівностей у соціології : монографія / Ліна Малиш. – Київ : НаУКМА, 2019. – 370 с.
ISBN 978-617-7668-07-6

У монографії висвітлено методологічні засади вимірювання структурних нерівностей у соціології. Розглянуто основні загальнонаукові концепції алгоритму дослідження та особливості соціологічної методології, зокрема застосовуваної в студіях соціальної стратифікації. На матеріалах масивів даних вітчизняних і міжнародних емпіричних досліджень визначено поширеність різних форм структурних нерівностей, чинники нерівномірного доступу до основних соціальних ресурсів та уявлення населення про властиві соціуму стратифікаційні порядки та їхню легітимність. За висновками авторських розвідок розроблено узагальнювальну концепцію вимірювання структурних нерівностей у соціологічних дослідженнях, основні положення якої подано у формі принципів і правил.

Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, хто цікавиться дослідженнями соціальної нерівності та методологією її вимірювання.

УДК 303.22:316.34

ISBN 978-617-7668-07-6

© Малиш Л., 2019
© НаУКМА, 2019

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ НЕРІВНОСТЕЙ	12
1.1. Загальнонаукові концепції алгоритму дослідження	13
1.2. Принципи та правила соціологічного методу	21
1.2.1. Класичні принципи та правила соціологічного методу	21
1.2.2. Сучасні принципи та правила соціологічного аналізу ..	25
1.3. Принципи та правила соціологічного дослідження нерівностей.....	40
1.3.1. Класичні принципи та правила соціологічного дослідження нерівностей	40
1.3.2. Сучасні принципи та правила соціологічного дослідження нерівностей	56
1.3.3. Новітні правила соціологічного дослідження нерівностей.....	78
Висновки до розділу 1	94
РОЗДІЛ 2. ОСНОВНІ ФОРМИ СТРУКТУРНИХ НЕРІВНОСТЕЙ	99
2.1. Економічний вимір нерівності.....	102
2.2. Освітній вимір нерівності	127
2.3. Класовий вимір нерівності.....	144
2.4. Нерівність за соціальним престижем.....	158
2.5. Нерівність у можливостях.....	175
2.6. Стратифікація за повсякденними практиками	190
2.7. Нерівна відкритість групових меж.....	203
Висновки до розділу 2	211
РОЗДІЛ 3. СПРИЙНЯТТЯ НАСЕЛЕННЯМ СТРУКТУРНИХ НЕРІВНОСТЕЙ	219
3.1. Самооцінка індивідами позицій у просторі нерівностей	220

3.2. Уявлення індивідів про стани нерівностей, властивих соціуму	240
3.3. Оцінки індивідами легітимності станів нерівностей, властивих соціуму	272
Висновки до розділу 3	296
РОЗДІЛ 4. УЗАГАЛЬНЕНІ ПРИНЦИПИ ТА ПРАВИЛА ВИМІРЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ НЕРІВНОСТЕЙ.....	
4.1. Принципи вимірювання структурних нерівностей	300
4.2. Правила вимірювання структурних нерівностей.....	307
4.3. Перелік змінних для комплексного вимірювання структурних нерівностей.....	316
Висновки до розділу 4	325
ВИСНОВКИ	327
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	334

ПЕРЕДМОВА

Визначення особливостей певної галузі пізнання передбачає звернення до її методології, позаяк саме вона є тією оптикою, крізь призму якої здійснюється рефлексія щодо різних аспектів досліджуваної реальності. Соціологічні методи, застосовані до тих чи тих соціальних явищ і процесів, формують предметне поле соціології, а відповідно і конституюють її як незалежну науку.

Еволюція соціології як дисципліни супроводжується зміною методів, вживаних для вивчення окремих соціальних підсистем, процесів та явищ, зокрема соціальних нерівностей, які є традиційним об'єктом уваги дослідників. Розроблення та вдосконалення інструментарію для здобуття достовірного знання про їхні стани, притаманні сучасним суспільствам, зокрема й українському, передбачає розуміння засадничих положень основних підходів до вивчення стратифікації, їхніх переваг та обмежень. Однак основні директиви стратифікаційного аналізу та соціологічних досліджень в інших галузях автори далеко не завжди формулюють у своїх працях у явній формі, частина з них є результатом усталених наукових практик, застосування яких видається само собою зрозумілим. Саме опису цих «постулатів, що мовчазно приймаються», за влучним висловом Р. Мертон, і присвячено цю роботу, у якій здійснено спробу визначення теоретико-методологічного підґрунтя студій стратифікації та нерівності у вигляді цілісної концепції.

У процесі її розроблення авторка спиралася на висновки не лише численних розвідок вітчизняних та закордонних учених, але й власних студій, у яких було опрацьовано дані моніторингу Інституту соціології НАН України за 2013–2016 рр., Міжнародної програми соціальних досліджень (International Social Survey Programme, ISSP) за 1987, 1992, 1999, 2009, 2016 рр., Європейського соціального дослідження (European Social Survey, ESS) за 2010, 2012, 2016 рр., Дослідження соціальної ексклюзії (The Social Exclusion Survey, SES) за 2009 р., опитувань «Перехід від освіти до праці» (Transition from School to Work, TSW) за 2007 р. та «Соціальна довіра, влада та реформи» за 2011 р.

Наукові тексти зазвичай є продуктом взаємодії людей, коло яких є ширшим за формальний перелік прізвищ на обкладинці, – ця книга не є винятком. Насамперед авторка висловлює щиру подяку Сергію Олексійовичу Макеєву, завідувачу відділу соціальних структур Інституту соціології Національної академії наук України, за приклад справжньої наукової роботи, яка є покликанням, а не просто професією, за те, що вчив самостійно знаходити суть складних речей, за допомогу в пошуку власного творчого шляху.

Авторка дякує Світлані Миколаївні Оксамитній, деканові факультету соціальних наук і соціальних технологій Національного університету «Кієво-Могилянська академія», своїй улюбленій університетській викладачці, за те, що ввела до світу досліджень соціальних структур та долучила до їхнього емпіричного вивчення.

Також авторка безмежно вдячна своїм близьким за терпіння, турботу й постійну підтримку як у процесі написання монографії, так і поза ним.

Викладені результати дослідницьких пошуків, звісно, дають змогу відповісти лише на деякі стрижневі питання, що стосуються методології стратифікаційного аналізу. Подальший суспільний розвиток та спричинені ним зміни соціальної структури неминуче зумовлюватимуть удосконалення інструментів їхнього соціологічного вивчення.

ВСТУП

За всю історію феномену людського суспільства не існувало такої його форми, за якої б у ньому панувала рівність усіх його членів, завжди були та відтворювалися в часі ієрархічно впорядковані структури, позиції в яких мали різну кількість обов'язків і повноважень та неоднакову досяжність для різних категорій індивідів. Спроби пояснити відмінності в доступності тих чи тих позицій, або обґрунтовуючи їхню справедливість і доцільність, або піддаючи її сумніву, дали поштовх розробленню низки спочатку протонаукових, а згодом і наукових підходів до вивчення соціальної стратифікації. Одночасно вдосконалювалися методи вимірювання соціального розшарування, розширювалися застосовувані набори показників та самі вони набували складнішої будови. Проте зростання кількості теоретико-методологічних здобутків у галузі студій нерівностей, пов'язане з її розгалуженням на тематичні напрями, мало своїм наслідком не лише поглиблення розуміння функціонування стратифікаційних порядків, а й певну фрагментарність накопиченої інформації, пов'язану з браком синтетичних підходів до його тлумачення.

Інтенсивні наукові пошуки в царині соціальної нерівності, передусім емпіричні, вимагають рефлексії стосовно того, як співвідносити їхні результати. Вона має бути спрямована, з одного боку, на розроблення узагальнювальних теоретичних підходів, які б слугували концептуальним каркасом для опису нерівностей та механізму їхнього відтворення, а з іншого – на визначення методології вивчення соціальної стратифікації, яка б дала змогу систематизувати інформацію, зібрану за допомогою різних показників, у вигляді цілісного алгоритму дослідження станів нерівностей у сучасних суспільствах, зокрема в українському.

Вдосконалення методологічних засад стратифікаційного аналізу є важливою передумовою для подальшої розбудови системи соціологічного знання про форми соціальних нерівностей та механізм їхнього відтворення, дозволяючи здобути надійне емпіричне знання, на основі якого можна простежити закономірності еволюції

стратифікаційних порядків. Водночас ідеться не лише про конструювання альтернативних стратифікованих класифікацій, але й про обґрунтування методології їхньої побудови.

Окресленню методологічних настанов не лише стратифікаційних, але й соціологічних досліджень загалом присвячено не так багато розвідок. Часто вони містяться в соціологічних працях в імпліцитній формі, не набуваючи чіткого артикулювання або й взагалі лишаючись за лаштунками.

Авторами перших класичних праць із методології соціологічних досліджень є Е. Дюркгейм (E. Durkheim), який зосереджувався на окресленні алгоритму пізнавального процесу, та М. Вебер (M. Weber), який розглядав перешкоди для достовірності його результатів. Подальше накопичення соціологічного знання спонукало вчених до пошуку шляхів його впорядкування – формулювання методологічних положень, які б дали змогу його систематизувати, на що були спрямовані концепти кодифікації Р. К. Мертона (R. K. Merton) та соціологічної уяви Ч. Р. Міллса (Ch. W. Mills). Опис методології соціологічного пізнання на тлі розгортання глобалізації та викликаного нею ускладнення суспільних відносин здійснили Е. Гідденс (A. Giddens) та Дж. Уррі (J. Urry).

Розробляючи підвалини стратифікаційного аналізу, соціологи також зверталися до вирішення загальних методологічних питань, зокрема до з'ясування низки основних ресурсів, нерівний розподіл яких породжує розшарування в суспільстві. К. Маркс (K. Marx) описав класовий поділ як базований на нерівності у володінні одним із таких ресурсів – власністю на засоби виробництва. Згодом М. Вебер, П. Сорокін (П. Сорокин), К. Девіс (K. Davis), Т. Парсонс (T. Parsons) та П. Блау (P. Blau) розширили перелік дефіцитних благ, вживаних для побудови стратифікаційних моделей, однак їхні набори в концепціях різних науковців були неоднаковими.

Задля точнішого опису розшарування в розвинених індустріальних суспільствах положення авторів класичних праць були суттєво модифіковані та доповнені. Зокрема, Дж. Голдторп (J. Goldthorpe), спираючись на ідеї М. Вебера та К. Маркса, разом із Р. Еріксоном (R. Erikson) та Л. Портокаро (L. Portocarero) сконструювали класову схему EGP. Ідеї Маркса дали поштовх побудові й іншої класової схеми, автором якої був Е. О. Райт (E. O. Wright).

Структурно-функціоналістські ідеї Е. Дюркгейма та Т. Парсонса стали теоретичним підґрунтям Стандартної міжнародної шкали престижу професій (Standard International Occupational Prestige Scale, SIOPS) Д. Треймана (D. Treiman). Поєднавши принцип причинності Е. Дюркгейма з веберівськими думками щодо соціальних порядків та з концептом капіталу Маркса, П. Бурдьє (P. Bourdieu) розробив власний оригінальний підхід до розгляду простору нерівностей.

Зміни в стратифікаційних системах постіндустріальних суспільств потребували особливої дослідницької оптики для свого виявлення, яку й запровадив у соціологічний обіг Г. Еспін-Андерсен (G. Esping-Andersen). Ідеї переорієнтації стратифікаційних досліджень з макро- на мікрорівень втілили в класовій схемі, базованій на ідеях Дюркгейма щодо розподілу праці, К. Уіден (K. Weeden) та Д. Граскі (D. Grusky).

Вдосконалення методології вимірювання нерівностей у сучасній соціології ведеться в межах декількох основних тематичних напрямів: студіях культурного споживання, соціальної ексклюзії, статусної гомогамії та суб'єктивних оцінок нерівностей. Представники першого з них, найвідомішими серед яких є М. Севідж (M. Savage) та Р. Петерсон (R. Peterson), звертаються до споживчих практик індивідів як додаткового джерела інформації про розшарування в соціумі. Науковці, які належать до другого напрямку, зокрема Р. Левітас (R. Levitas), Х. Сільвер (H. Silver), Е. Аtkінсон (A. Atkinson) та А. Сен (A. Sen), акцентують увагу на соціальному залученні індивідів. Третій напрям розробляли Р. Маре (R. Mare), К. Шварц (C. Schwartz), М. Калмін (M. Kalmijn) та П. Блосфелд (P. Blossfeld), які у своїх працях зосереджуються на відкритості соціогрупових меж. Найяскравішими представниками четвертого напрямку є В. Гімпельсон (V. Gimpelson) та Д. Трейсман (D. Treisman), які розглядали уявлення індивідів про властиві соціуму стани нерівностей та їхній вплив на оцінювання їхньої легітимності.

Вітчизняні соціологи також вдавалися до вимірювання соціальної стратифікації та нерівності, зокрема класової структури українського суспільства, розшарування за економічними ознаками та освітнім рівнем, соціальної ексклюзії та культурного споживання, що знайшло відбиття в працях С. Бабенко, А. Домаранської, О. Івашенко, Н. Коваліско, О. Куценко, Н. Лавріненко, С. Макеєва,

Т. Нікітіної, С. Оксамитної, О. Симончук, Л. Скокової, В. Паніотто, І. Прибиткової, Ю. Савельєва, Н. Толстих, Н. Харченко, В. Хмелька.

Попри значну кількість праць, присвячених соціальному розширванню, та різноманітність підходів до його вимірювання, автори акцентують увагу лише на окремих стратифікаційних ознаках та специфічних прийомах, придатних для вловлення відмінностей у розподілах їхніх значень в окремих категорій населення. Тобто методологія стратифікаційного аналізу пропонує засоби для поглибленого вивчення окремих виявів нерівностей, не переходячи на рівень створення широких методологічних концепцій, як це відбувалося в загальній методології соціологічних досліджень. Найвні лише окремі праці, спрямовані на подолання браку знань такого штибу. Наприклад, Н. Коваліско на основі емпіричних даних зафіксувала зв'язок між практиками індивідів, їхніми позиціями в соціальному просторі та уявленнями про них, що стало підґрунтям для розроблення концептуальної моделі «позиції & диспозиції & практики». Механізм трансляції в часі стратифікаційних порядків описано в концептуальній схемі інституційного відтворення множинних нерівностей С. Оксамитної. А. Домаранська обґрунтувала методіку побудови стратифікаційної класифікації, яка спиралася на декілька різновидів ознак, зокрема й культурні.

Однак суспільні зміни (зокрема розширення меж соціальних взаємодій), зауважені Е. Гідденсом та Дж. Уррі, вимагають розроблення саме таких нових узагальнювальних пояснювальних моделей, спроможних їх максимально достовірно описати. Їхньою основою має стати нова дослідницька методологія, яка, частково базуючись на напрацюваннях попередніх етапів еволюції соціологічної думки, буде їхньою вдосконаленою версією, що дасть змогу охопити максимально широке поле аспектів соціальної реальності.

Отже, наукова проблема, на розв'язання якої спрямоване це дослідження, полягає у виявленій у процесі аналізу сучасної наукової літератури асиметрії між високою значущістю знання щодо процесів відтворення соціальної нерівності й недостатньою методологічною обґрунтованістю відповідних стратифікаційних розвідок. Ефективним способом зняття зазначеної асиметрії стала б узагальнювальна концепція вимірювання ієрархій та відмінностей у вигляді чіткого переліку принципів та правил, зміст яких був би

коректно задокументованим надійними емпіричними даними. Це методологічний алгоритм, який дасть змогу здійснювати комплексний опис стратифікації, притаманної різним суспільствам, створить підґрунтя для систематизації та доповнення розрізненої інформації про основні форми нерівностей, сприйняття їх індивідами та оцінку ними наявних стратифікаційних порядків, а також для їхнього коректного крос-культурного порівняння.

Мета цієї роботи полягає в розбудові узагальнювальної концепції вимірювання структурних нерівностей, властивих сучасним суспільствам, та висвітленні особливостей їхніх виявів в українському соціумі.

Одержані дослідницькі висновки мають чотири основні напрями подальшого застосування. По-перше, вони можуть слугувати підґрунтям для вдосконалення методів вимірювання як нерівностей, властивих розвиненим індустріальним суспільствам, зокрема економічної, освітньої, за престижем заняття, класової, за рівнем соціального залучення, культурним споживанням та відкритістю групових меж, так і їхнього сприйняття населенням і визнання ним легітимності наявних стратифікаційних порядків. По-друге, одержані емпіричні дані в узагальненій формі можуть бути використані для розроблення концепцій багатовимірних ієрархічних нерівностей. По-третє, матеріалами дослідження можна послуговуватися під час викладання у вищій школі курсів з методології кількісних соціологічних досліджень, соціальних структур, соціології освіти, соціології праці та інших галузевих соціологічних дисциплін. По-четверте, на викладені в роботі емпіричні дані варто зважати в процесі розроблення результативної соціальної політики, передусім, для подолання різкого розшарування за рівнем доходів.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ НЕРІВНОСТЕЙ

Сучасна система наукового знання пройшла тривалий шлях розвитку від своєї синкретичної форми, представленої філософією, до розгалуженої мережі дисциплін, кожна з яких, своєю чергою, має власну структуру. Її складність зумовлює необхідність розділення сфер компетенції різних наук, визначення їхньої унікальності, обґрунтування якої здійснюється через звернення до таких категорій, як предмет і метод. Становлення соціології як автономної галузі наукового знання та її подальша еволюція також супроводжувалися рефлексією щодо її предметної області та особливостей її дослідницьких підходів.

Навіть поверховий аналіз соціологічних текстів дає змогу помітити, що найпродуктивнішим шляхом пошуку демаркаційної лінії, яка б відмежувала соціологію від не-соціології та не-науки взагалі, є опис специфіки її методів, оскільки серед учених немає єдності в розумінні предмета цієї науки, його основоположних рис, які б і визначали фокус аналізу. Невипадково автори популярних посібників із соціології – Е. Гідденс (A. Giddens) [18] і П. Л. Бергер (P. L. Berger) [5] – відповідають на запитання «Що таке соціологія?», звертаючись до характеристики її пізнавальних методів. Саме вони, застосовані до тих чи тих соціальних явищ та процесів, формують предметне поле соціології, а отже і конституують її як незалежну науку (грунтовний розгляд уявлень науковців про те, якими мають бути методи соціологічного пізнання для набуття останнім статусу наукового, міститься в праці С. Макеева [63]).

Методи соціологічного пізнання не є раз і назавжди створеними евристичними алгоритмами: постаючи інструментом вивчення мінливої соціальної реальності, вони еволюціонують разом з нею, є відповіддю соціології на епістемологічні виклики нових соціальних умов. По-перше, запропонований науковцем підхід є придатним для

опису актуального на момент його розроблення стану соціуму. По-друге, сама наука як відносно автономна соціальна підсистема також розвивається, з прирошенням масиву накопиченого нею знання, зокрема й методологічної спрямованості.

1.1. Загальнонаукові концепції алгоритму дослідження

Питання, пов'язані з розбудовою алгоритму пізнавального процесу, цікавили науковців ще за доби античності, яскравим свідченням чого є праці *Аристотеля* (Αριστοτέλης), передусім з логіки [79]. Характеризуючи наукове знання, вчений звертає увагу на його максимальну абстрактність та логічну доведеність порівняно з іншими формами знань [2].

Зародження промислового виробництва супроводжувалося утвердженням емпіристської орієнтації науки. *Френсіс Бекон* (F. Bacon) у своєму «Новому Органоні» [11], названому на противагу «Органону» Аристотеля, вказує на хибність попередньої моделі пізнання, базованої на умоглядних узагальненнях, відірваних від досвіду. Її використання не дає змоги усунути низку загроз істинності здобутого знання, яких науковець назвав ідолами. Це хибні установки у свідомості суб'єкта пізнання, які призводять до одержання ним хибних, викривлених уявлень про реальність. Бекон виділяє чотири різновиди таких ідолів: ідоли роду (породжені особливостями людської природи), ідоли печери (омани людини, зумовлені її власним досвідом чи індивідуальними особливостями), ідоли площі (породжені міжособистісною комунікацією, зокрема неправильними визначеннями понять під час її здійснення) та ідоли театру (пов'язані з догматами філософії та хибними доказами, які в них містяться).

Скерувати розум дослідника в правильному напрямку, за Беконом, має використання індуктивного методу. Він полягає в поступовому неперервному русі від емпіричних фактів до узагальнень дедалі більш високого порядку, за якого зменшуватиметься загроза одержання хибних висновків щодо природи певних процесів чи явищ. Водночас учений зауважує, що повна індукція, за якої будуть ґрунтовно розглянуті всі властивості певного предмета, є лише орієнтиром для подальшого розвитку науки, ідеалом, до якого вона має прагнути, тоді як сучасні

йому науковці використовують її неповну форму. Звідси випливає, що твердження, які фіксують ті чи ті риси явищ, мають вважатися істинними доти, доки не з'являться факти, які їх спростовують, і саме до пошуку їх і має вдаватися сумлінний дослідник.

Виклад чіткого набору правил, якими варто керуватися вченому, здійснює невдовзі після Бекона *Рене Декарт* (R. Descartes). Бекон написав «Новий Органон» у 1620 р., а у 1637 р. з'явилося «Міркування про метод, щоб правильно спрямовувати розум і відшукувати істину в науках» Декарта [25]. Цей філософський трактат є розвитком та узагальненням ідей, викладених у «Правилах для керівництва розуму» [24] – масштабній праці, яка за задумом автора мала складатися з трьох книг (по дванадцять таких правил у кожній з них). Однак, визначивши у 1628 р. двадцять одне правило, науковець так і не закінчив свій рукопис [24].

Згодом, після написання природознавчих праць «Діоптрика», «Метеори» та «Геометрія», Декарт знову повертається до розроблення власного наукового методу [24]. Новий перелік його правил є значно лаконічнішим: зауважуючи перевагу малої кількості настанов перед великою, оскільки їхній надлишок тільки заплутує науковця під час дослідження, Декарт обмежується лише чотирма правилами. Перше – послуговуватися у своїх судженнях лише тим, що не викликає сумнівів; друге – розділяти труднощі на частини, щоб найефективніше з ними впоратися; третє – впорядковувати думки від найпростіших до найскладніших; четверте – розробляти такі переліки та описи, щоб нічого не пропустити й не залишити без уваги (докладний аналіз особливостей декартового методу здійснив С. Макеєв [63]).

На додачу до перелічених правил Декарт виводить зі свого методу також три тимчасові правила моральності, які становлять опис етики дослідника. Перше з них орієнтує на дотримання законів, релігійних догматів та максимально поміркованих поглядів, друге – на збереження твердості та рішучості у всіх діях, а третє – на те, що особисті зміни мають передувати намаганням втрутитись у наявний порядок речей.

Подальший поступ індустріалізації, супроводжуваний значними успіхами в природничому пізнанні, зумовлює активний розвиток позитивістських ідей суспільствознавчими науками. Один із членів

Віденського гуртка, Ернст Мах (E. Mach), обґрунтовує необхідність перевірки наукових суджень, вказуючи на те, що ті з них, які не можуть бути спростовані або підтверджені, мають бути вилученими з наукового обігу. Згодом його послідовники оформили ці думки як *принцип верифікаціонізму*, згідно з яким наукові судження мали бути потенційно придатними для безпосередньої чи опосередкованої перевірки чуттєвим шляхом або за допомогою логічних умовиводів, ґрунтованих на дедукції чи індукції, які б дали змогу підтвердити їхню істинність [385].

Принцип верифікаціонізму, своєю чергою, розкритикував Карл Поппер (K. Popper), який як основний критерій науковості знання запропонував його фальсифікованість. Сформульований ним *принцип фальсифікації* полягав у тому, що певна емпірична система має дозволяти спростування досвідом, і саме на пошук таких фактів і має бути зорієнтованим дослідник. Здатність теорії бути спростованою, принаймні потенційна наявність такої можливості, на думку Поппера, є обов'язковим критерієм її науковості [121].

Наведені вище приклади демонструють розвиток методологічних орієнтирів соціальних досліджень, який супроводжувався науковою рефлексією стосовно еволюції пізнавального процесу. Найвідоміші підходи до опису її перебігу, в межах яких увага зверталася і на зміни в дослідницькій методології, створили Томас Кун (T. Kuhn), Мішель Фуко (M. Foucault) та Імре Лакатос (I. Lakatos), які розробили концепти парадигми, епістеми та дослідницької програми відповідно.

Поняття «*парадигма*», яке Т. Кун активно використовує в праці «Структура наукових революцій» [48], є похідним від грецького *παράδειγμα*, що перекладається як зразок, модель, приклад. За Куном, наукова діяльність у певний період часу базується на низці попередніх здобутків, визнаних широкою науковою спільнотою підґрунтям для її провадження – парадигмі. Визначальна роль запасу такого наукового знання для розвитку науки зумовлена тим, що, з одного боку, воно дозволяє об'єднати прибічників різних підходів, а з іншого – окреслює наступним поколінням науковців поле для пошуків дослідницької теми.

Існування парадигм суттєво спрощує діяльність учених, позбавляючи їх необхідності пояснювати засадничі положення теорії чи обґрунтовувати певні поняття. Також на основі парадигми

здійснюється відбір релевантних наукових проблем, визначається алгоритм їхнього розв'язання та обмежується коло їхніх рішень.

Кун зазначає, що парадигми доволі легко реконструювати за повторюваними в літературних джерелах ілюстраціями теорій у концептуальному, дослідницькому та інструментальному вимірах, а також за зразками вирішення наукових проблем, через які їх засвоюють члени наукової спільноти в процесі професійної підготовки.

З парадигми випливає низка правил, які, втім, спостерігачеві помітити доволі важко, позаяк науковці зазвичай не зупиняються на їхньому детальному розгляді. До того ж їхній перелік не є стандартним для всіх учених, належних до певної галузі, оскільки формується безпосередньо в процесі наукової діяльності та є результатом їхнього унікального дослідницького досвіду.

Сукупність правил, що їх використовують науковці, належні до певної галузі, утворює дисциплінарну матрицю, складниками якої є такі їхні різновиди, як символічні узагальнення (компоненти дисциплінарної матриці на кшталт понять, які легко формалізуються), метафізичні частини парадигми (загальновизнані приписи, які вказують на те, що є розв'язанням проблеми), цінності (установки, які визначають якість наукових передбачень і дають змогу оцінити певну теорію) та зразки (визнані приклади розв'язання проблем).

Співвідносячи вплив правил та парадигми на логіку розгортання наукового дослідження, Кун відзначає чільну роль парадигми в цьому процесі, тоді як правила є допоміжними, чи й взагалі їх може не бути. Однак у періоди, коли сила парадигми втрачається, саме правила набувають принципового значення регуляторів наукової діяльності.

Дещо інакше окреслює поєднання засадничих для наукової діяльності положень М. Фуко [148], даючи їм назву *епістем* (від грецького ἐπιστήμη – знання). Він протиставляє низку властивих культурі схем сприйняття та кодів, що надають визначеності емпіричним порядкам, з якими людина стикається в повсякденному житті, науковим теоріям та інтерпретаціям, що пояснюють виникнення цих порядків і висвітлюють їхні основні принципи та закони функціонування, вказуючи на те, що між цими двома полюсами розташовані латентні структури, які є свідченням існування порядку

в самій його суті. Тож завдання науковця – виявити ті конфігурації в історії знання, які уможливають виникнення певних форм пізнавального процесу на різних його етапах. Епістемі і є такими історичними а рїорї – мінливими структурами, які спричиняють зародження пояснень і теорій та розвиток науки загалом.

Виділяючи три основні епістемі – ренесансну, класичну та сучасну, Фуко саме з останньою з них пов'язує розвиток гуманітарних наук, базований на перетворенні людини на об'єкт пізнання в західній культурі. Вони не є однорідними за своїми методологічними підвалинами, маючи три епістемічні області – моделі пізнання, кожній з яких притаманна пара стрижневих понять. Перша діада – функції та норми – зумовлена зв'язком гуманітарних наук з біологією, друга – конфлікти та правила – запозичена з економіки (саме цю пару, за Фуко, використовують соціологи), а третя – сенс та система – з філології. Означені моделі можуть перетинатися, породжуючи полеміку щодо методів наукового пізнання, але загалом еволюція гуманітарних наук підпорядкована логіці руху від біологічної моделі до філологічної.

І. Лакатос виокремлює як складову одиницю науки *дослідницьку програму* [54; 55]. Вона охоплює методологічні правила двох типів: ті, які стосуються уникнення певних дослідницьких шляхів (негативна евристика), та ті, що базуються на вказівках напрямів поступу науковців та того, як саме він має відбуватися (позитивна евристика). З негативною евристикою пов'язане тверде ядро програми – сукупність її основних положень, які мають залишатися незмінними, а з позитивною – захисний пояс дослідницької програми, який стосується висування допоміжних гіпотез та уточнення вже наявних і пошуку напрямку подальших розвідок.

Захисний пояс є доволі гнучким та здатним реагувати на контр-прикладі, які не підпадають під запропоновану програмою пояснювальну схему, поступово надаючи їм тлумачення засобами моделей – низки граничних умов, які постулюються такими, що будуть змінені в перебігу подальших студій і висуваються аж до досягнення програмою несуперечливості або її витіснення конкуруючою сильнішою програмою. На кожному етапі розвитку програми моделі є цілісним описом реальності, який відповідає приписам позитивної евристики.

Основними елементами методології, за Лакатосом, є правила – саме їм приділено найбільшу увагу в його текстах. Водночас науковець побіжно згадує й інший тип регулятивів дослідницької діяльності – метафізичні принципи, які є найзагальнішими правилами дослідницької програми, що зумовлюють напрям її розвитку. У цьому сенсі принципи є наближеними до позитивної евристики, оскільки є гнучкішими припущеннями щодо характеру певних об'єктів, аніж ті, що містяться у твердому ядрі, перебуваючи між ним та захисним поясом.

Концептуальна основа аналізу методологічного підґрунтя соціологічних досліджень. З-поміж трьох наведених концептів – парадигма, епістема та дослідницька програма – найпліднішим для опису методологічних підвалин соціологічного дослідження видається останній.

Саме в підході І. Лакатоса найбільшу увагу приділено розгляду структурних елементів методології, використовуваної представниками дослідницької програми, та чітко сформульовано їхні відмітні риси й роль у процесі одержання достовірного наукового знання.

Цей підхід передбачає можливість одночасного існування декількох дослідницьких програм, а отже і визнання релевантною методології, на якій вони базуються, та її використання в емпіричних студіях.

Ієрархічне впорядкування структурних елементів методології за їхньою важливістю для одержання достовірного знання спрощує опис підходів різних авторів до вивчення соціальних процесів та явищ, зокрема соціальної нерівності.

Водночас використання підходу як концептуального підґрунтя для вивчення здобутків методології соціологічних досліджень вимагає внесення в нього низки коректив.

По-перше, визначенню принципів дослідження, з одного боку, як найзагальніших правил дослідницької програми, а з іншого – таких, що є наближеними до позитивної евристики, а тому спроможними лише окреслити певні орієнтири дослідницької діяльності, властива суперечливість. Крім того, наближення принципів до позитивної евристики робить виділення їх як самостійного елемента дослідницької програми недоцільним, оскільки стає незрозумілою їхня специфіка. Отже, з евристичного погляду, корисніше надати принципам сенсу засадничих постулатів програми дослідження.

По-друге, у своїх працях автори далеко не завжди детально висвітлюють їхнє методологічне підґрунтя та викладають міркування

щодо вибору певних прийомів, вжитих під час збирання чи аналізу даних. Дж. Н. Гілберт (J. N. Gilbert) та М. Малкей (M. Mulkey) [19] довели, що науковці у своїх публікаціях послуговуються так званим емпіричним репертуаром – специфічним дискурсом, де наголос робиться на викладі фактів, зумовлених об'єктивними властивостями досліджуваних явищ. Т. Кун також наголошує на тому, що правила можуть і не складати чітко сформульованого переліку в тексті. Отже, висвітлення методологічного підґрунтя праць окремих авторів буде здійснено через реконструкцію його структурних елементів, наявних у них у латентній формі.

По-третє, всі перелічені структурні елементи методології – принципи та правила – необов'язково мають бути властиві програмі на всіх етапах її існування. Т. Кун вказує на те, що основні методологічні орієнтири дослідницького процесу містяться в парадигмі, яка може й не підкріплюватися правилами, однак у разі втрати нею сили саме правила скеровують науковий поступ. Тому визначення основних методологічних орієнтирів дослідження лише у формі правил вважатиметься релевантним для окремих періодів розвитку дослідницьких напрямів, зокрема для їхнього становлення.

По-четверте, концепт дослідницької програми розроблений для опису еволюції напрямів досліджень, базованих на спільному теоретико-методологічному підґрунті. Проте, оскільки під час формулювання приписів дослідження певних феноменів автори претендують на те, що їхнє використання дасть змогу й іншим ученим здобути достовірне наукове знання про соціальну реальність, то підхід Лака-тоса може бути екстрапольованим і на окремі праці методологічного спрямування як такі, що закладають фундамент для утворення дослідницьких програм.

Отже, з огляду на зазначене вище було сформульовано концептуальну рамку для аналізу методологічних засад соціологічних досліджень та подальшого визначення положень авторської концепції вимірювання структурних нерівностей.

Стрижневими елементами методології є положення, які регламентують процес наукового пізнання, що, своєю чергою, представлені двома основними різновидами: принципами – твердженнями, у яких сформульовано головні постулати методології дослідника, та правилами – менш важливими директивами щодо здійснення наукової

розвідки, які за своєю модальністю поділяються на негативну (мають форму заборон) та позитивну (мають форму приписів) евристику.

Головні постулати дослідницької методології зосереджені саме в принципах. Вони наявні в методології сформованого підходу, тоді як протягом його становлення їх може не бути, і тоді основні директиви для проведення наукових розвідок будуть викладені в негативній та позитивній евристиці на пряму студій.

Негативна евристика наближається до принципів за своїм змістом, вказуючи на ті способи проведення діяльності зі збору даних, які матимуть своїм наслідком різноманітні похибки, та забороняючи їх. Натомість позитивна евристика має значно менший тиск на перебіг наукових студій та є доволі варіативною, уточнюючись від розвідки до розвідки. Вона дає опис набору можливостей, які можна використати в дослідженні залежно від його мети.

Принципи і правила можуть бути подані як у формі чітких методологічних настанов, що подекуди набувають вигляду переліку, так і бути доволі розлогими та неструктурованими. Схематично загальну будову дослідницької методології наведено на рис. 1.1.

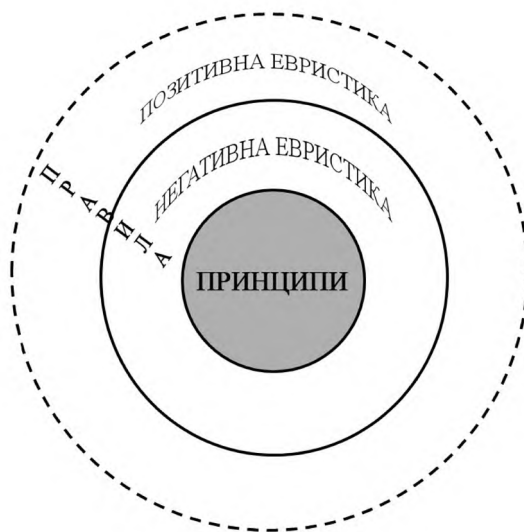


Рис. 1.1. Структура дослідницької методології

Зазначені різновиди методологічних імперативів – принципи та правила у формі позитивної і негативної евристики – виділятимуться надалі і в хронологічно впорядкованих працях авторів, які описують як процес соціологічного дослідження загалом, так і підвалини вивчення соціальної стратифікації.

1.2. Принципи та правила соціологічного методу

1.2.1. Класичні принципи та правила соціологічного методу

Вперше в соціологічній науці ґрунтовний розгляд особливостей методології соціологічного дослідження здійснив *Еміль Дюркгейм* (É. Durkheim), який, як і О. Конт (A. Comte), вважав соціологію однією з позитивних наук, покликаною виявити такі ж непорушні, як і закони природи, соціальні закони [82]. Міркування про відмітні риси соціологічного методу є в багатьох працях Дюркгейма, але в найконцентрованішій формі вони зосереджені в його фундаментальній праці «Правила соціологічного методу» [36], складаючи стрункий перелік із чотирнадцяти правил (перше з них доповнено ще трьома додатковими, так званими короларіями) та одного принципу.

Фокус соціологічних досліджень у Дюркгейма намічений вже у вступній лекції до «Курсу соціальної науки» [35]. Науковець акцентує увагу на соціальних фактах, які вважає елементарною одиницею аналізу в соціології. За Дюркгеймом, термін «соціальний факт» позначає особливі надіндивідуальні способи мислення, дій та почуттів, яким властива здатність у разі протистояння їм застосовувати примусову владу у вигляді різноманітних санкцій. Позаяк ті чи ті форми соціального контролю, пов'язані з соціальними фактами, не завжди доступні для споглядання спостерігача, Дюркгейм виділяє й іншу їхню ознаку – поширеність певних спільних форм поведінки індивідів, які не є зумовленими їхньою індивідуальною свідомістю.

У своїй сукупності соціальні факти становлять дві групи: до першої з них належать ті, які є різними способами дій – вони репрезентують царину студій фізіології, до другої – форми колективного буття, які є соціальними фактами морфологічного порядку. За аналогією з біологією вчений пропонує два головні напрями їх розгляду: функцію і структуру. Функція відповідає фізіології,

а структура – морфології, і саме дослідженню функцій слід приділяти найбільшу увагу, оскільки структури є похідними від них.

Загалом, підходу як самого Дюркгейма, так і його послідовників, серед яких Марсель Мосс (M. Mauss), Моріс Альбвакс (M. Halbwachs) та інші, властиве звернення до колективного на протигагу індивідуальному, об'єктивізм на відміну від конструктивізму, соціологізм та позитивізм (докладніше про дюркгеймівський дослідницький підхід у [45, с. 10; 115]). Він реалізовується завдяки методологічним принципам та правилам, які Дюркгейм апробував у масштабній роботі «Про розподіл суспільної праці» [37], а згодом уточнив та узагальнив у «Правилах соціологічного методу» [36].

Засадничі положення соціального дослідження у Дюркгейма стосуються, по-перше, фіксації соціальних фактів, які є референтами усталених соціальних практик; по-друге, способу виявлення функцій цих фактів та, по-третє, визначення взаємозв'язків між фактами. Саме вони і становлять підґрунтя його методологічного підходу, його *принципи*.

Першим принципом є наявність надіндивідуальних референтів певних явищ – соціальних фактів, які й мають вивчати соціологи. Цей принцип дає змогу висвітлити відмінності соціологічного підходу до вивчення соціальних явищ порівняно з іншими науками, передусім із психологією. Полеміку з цього питання Дюркгейм продовжив і в праці, що вийшла у 1903 р., «Соціологія і соціальні науки (суперечка з Тардом)» [38].

Другий принцип полягає в тому, що соціальні факти існують у певному контексті. Факт, як наголошує Дюркгейм, не може бути зрозумілим сам по собі, що найяскравіше унаочнюється під час аналізу морфологічних фактів. Для його пояснення потрібно звернутися до тієї підсистеми, в якій він виник, з'ясувати його значення для неї.

Третім принципом є відмінність між причинами виникнення певних явищ та функцій, виконуваних ними, які слід мати на увазі досліднику. Дюркгейм обґрунтовує необхідність його застосування на прикладі соціальних інститутів: інститут може як виконувати деякі функції, так і перестати це робити або ж змінити ці функції на інші, що, своєю чергою, зумовлюється певними обставинами.

Негативна евристика дюркгеймівського підходу має вияв у правилах, тісно пов'язаних з окресленими вище принципами.

У процесі дослідження соціальні факти не повинні підмінятися поняттями, які є їхніми референтами (так зване вивчення фактів як речей). Визначення соціального факту, його йменування мають бути результатом ґрунтовних емпіричних розвідок.

Факт не може бути описаним без визначення стану та етапу розвитку соціальної системи або підсистеми на момент його виявлення. Тільки через призму типових рис цих останніх можливо зрозуміти роль і місце досліджуваного факту в соціальному цілому.

Під час пошуку спостережуваних ознак соціальних фактів слід уникати тих із них, яким властиві вияви індивідуальної свідомості індивідів. Колективне у Дюркгейма існує поза індивідуальним, завдяки цьому соціальний факт набуває статусу незалежного буття, а отже і здатності чинити тиск на індивідів.

Пояснення причин соціальних фактів не повинно здійснюватись через звернення до інтересів індивідів. Їх слід шукати в потребах соціальної системи як цілого, яке є особливою формою реальності, породженою індивідуальною взаємодією. Отже, соціальні явища мають тлумачитись через соціальні явища, позаяк лише за таких умов пояснення оперує категоріями одного порядку.

Функції соціальних фактів не слід розглядати без вивчення причин виникнення самих фактів та без співвіднесення їх із соціальними цілями, актуальними в досліджуваній проміжок часу, оскільки ефективність того чи того соціального інституту зумовлена його соціальним контекстом.

Позитивна евристика підходу, окреслена в менш строгій формі, ніж негативна, представлена наведеними далі правилами.

Соціальні факти слід вивчати як чуттєво-надчуттєві феномени. Якщо сам по собі соціальний факт, за Дюркгеймом, – це більш-менш стала форма дії, то дослідник може зафіксувати її певні зовнішні вияви. Тут не йдеться про існування деяких матеріальних артефактів, які б створювалися під час її здійснення, – Дюркгейм рішуче відхрещується від того, що його вчення можна подати як матеріалістичне. Мається на увазі лише відображення соціальних фактів у доступній виміру формі, яка може мати і надчуттєвий характер. Баланс чуттєвих і надчуттєвих компонентів соціальних фактів може різнитися і відповідає їхнім функціям у соціальному цілому.

У процесі дослідження слід встановлювати нормальність або патологічність соціального факту. Показником нормальності соціальних фактів є їхня поширеність і неминучість у межах цієї соціальної системи. Своєю чергою, виділення нормальних фактів дає підстави вести мову про механізм злагодженого функціонування соціального цілого.

Макс Вебер (M. Weber), на відміну від Дюркгейма, ґрунтувався на ідеях німецького ідеалізму та мав антипозитивістські орієнтації, що знайшло віддзеркалення в його концепції розуміючої соціології, основним завданням якої мав бути пошук суб'єктивних сенсів, які індивіди закладають у свої дії. Під час формулювання вимог до проведення наукового дослідження він зосереджував значну увагу на тому, щоб його результатом стало одержання достовірного знання про ті чи ті аспекти соціальної реальності, не викривленого їхніми хибними інтерпретаціями. Головна вимога – славнозвісний *принцип* свободи від оцінних суджень [12; 14], який полягає в тому, що власна думка науковця стосовно певного явища жодним чином не відбивається на його інтерпретації, позаяк це ставить під загрозу одержання істинного знання про нього.

Негативна евристика веберівського підходу полягає в забороні змішування констатацій фактів та оцінок, а підміни перших останніми і поготів. До того ж об'єктивний виклад фактів, на думку Вебера, має здійснюватись за допомогою ідеальних типів, які є несуперечливими теоретичними конструкціями, що відбивають найсуттєвіші характеристики процесів та явищ чи їхніх зв'язків, акцентуючи їх [13].

Позитивна евристика містить вказівку щодо напрямку аналізу оцінок, пропонуючи здійснювати пояснення ідей, на яких вони ґрунтуються, для уможливлення критичного їх сприйняття [13].

Класичні праці Е. Дюркгейма та М. Вебера створені в добу, з одного боку, становлення соціології, а з іншого – розгортання індустріалізації, поступу науково-технічного прогресу та розвитку національної держави. Е. Дюркгейм, спираючись на позитивістські ідеї, зосереджується на детальному розробленні алгоритму дій науковця: його методологічні правила є одним із перших кроків на шляху визначення специфіки соціологічного дослідження. Окреслюючи поле соціологічних розвідок, науковець пропонує вивчати соціальні явища на основі їхніх надіндивідуальних референтів – соціальних

фактів, надаючи детальні рекомендації щодо їхньої фіксації та коректного пояснення.

М. Вебер порушує питання достовірності соціологічного знання, зокрема уникнення спотворень інформації про процеси та явища в процесі самого дослідження та подальшої презентації його результатів. Вважаючи основним їхнім джерелом суб'єктивні оцінки науковця, Вебер наголошує на їхньому відділенні від опису фактів, який доцільно робити засобами конструювання ідеальних типів.

1.2.2. Сучасні принципи та правила соціологічного аналізу

Протягом розвитку соціологічної дисципліни перелік основних методологічних імперативів дослідження зазнавав уточнень. Зокрема, Роберт Кінг Мертон (R. K. Merton) розробив науковий *етос*, який він розумів як «афективно забарвлений комплекс цінностей та норм, що вважається обов'язковим для кожної людини науки» [104, с. 769], хоча міра інтерналізації таких норм у різних учених може бути відмінною. Науковий етос склався з чотирьох *інституціональних імперативів*: універсалізму, колективізму, незацікавленості та організованого скептицизму, які у своїй сукупності мають забезпечити здобуття достовірного та надійного знання про досліджувані об'єкти [104, с. 767–781].

Універсалізм означає наявність наперед визначених безособових критеріїв встановлення науковості знання. Колективізм передбачає, що наукові відкриття є продуктом співпраці та базуються на розробках попередників, а мають бути доступними для використання всієї спільноті. Незацікавленість стосується постійного уточнення та перевірки здобутого знання сторонніми експертами. Організований скептицизм пов'язаний з прагненням віднаходити причини навіть звичайних, рутинних практик, не сприймати суджень на віру без їхнього доказу.

Отже, у Мертона інституціональні імперативи – це набір констатацій щодо поведінки науковця, методологічних принципів, пов'язаних із процедурою здобуття достовірного знання про соціальну реальність.

Водночас мертонівський внесок у розбудову методології соціальних наук не обмежується визначенням наукового етосу. Вчений звертає увагу також і на те, що соціальним наукам притаманне слабке артикулювання власної дослідницької методології, звернення до

низки загальноприйнятих правил, які, однак, зазвичай не викладаються під час презентації дослідницьких результатів, що призводить до порушення логічних зв'язків між окремими елементами матеріалу. Вирішення цієї проблеми Мертон вбачає в процедурі *кодифікації* – впорядкуванні та класифікації дослідницьких процедур та зроблених з їхнім застосуванням суттєвих висновків.

Основою кодифікації є *парадигма*, де зосереджені припущення, поняття та базові положення, якими має послуговуватися соціальний аналіз. Вона виконує такі п'ять функцій у соціальному пізнанні: введення системи умовних позначень; зменшення ймовірності мимовільного використання прихованих припущень та понять; розбудову засад для подальшого накопичення теоретичних інтерпретацій; уможливлення перехресного зведення в таблиці найважливіших понять та виокремлення аналітиком на її основі емпіричних та теоретичних проблем, які він випустив з уваги; кодифікацію якісного дослідницького апарату, що зробить його логічно впорядкованим. Парадигма не є сталою, вона мінлива та існує лише в певний часовий проміжок [104, с. 100–104].

Процедуру кодифікації Мертон вжив для ревізії методології функціонального аналізу [104, с. 105–187]. Визначення основних понять та окреслення проблем, які можуть виникати в процесі функціонального вивчення явищ, науковець розпочинає з наведення трьох основних постулатів функціоналізму та їхнього доповнення. Постулат функціональної єдності він уточнює вимогою наведення соціальних одиниць, для яких явища мають функціональні (чи дисфункціональні) наслідки; для постулату універсального функціоналізму він вказує на необхідність оцінки функціональних та дисфункціональних наслідків явищ та вимірювання їхнього балансу; і щодо постулату обов'язковості він пропонує не лише здійснювати вивчення функцій певного явища, але й знаходити його функціональні альтернативи.

Отже, в мертонівській функціональній парадигмі використано такі основні поняття: елементи, які мають функції; суб'єктивні диспозиції; об'єктивні наслідки; одиниці, для яких виконується функція; функціональні вимоги; механізми виконання функцій; функціональні альтернативи; структурний контекст (структурні обмеження); динаміка і зміни; проблеми ідеологічного значення функціонального аналізу.

Загалом, чільний *принцип* запропонованої Мертоном функціоналістської програми – впорядкованість методологічних засад дослідження – є результатом розвитку положень, висловлених раніше в його науковому етосі. Засобом забезпечення науковості результатів дослідження є кодифікація його процедур. Заборона введення прихованих понять та неповного розгляду проблеми становить *негативну евристику* його підходу. Натомість визначення змісту понять дослідження та їхня систематизація, чіткість та обґрунтованість дослідницьких прийомів становлять його *позитивну евристику*.

Розробленню соціологічної методології присвячено й працю Чарльза Райта Міллса (Ch. W. Mills) «Соціологічна уява» [105]. Для опису специфіки пізнавального процесу, здійснюваного в межах цієї дисципліни, автор використовує термін «*соціологічна уява*», але його вживання буде релевантним і для вузких предметних сфер, представлених окремими теоріями середнього рівня.

Соціологічну уяву вчений трактує як здатність розуміти події з біографії однієї людини в контексті історії суспільного розвитку. Оскільки підхід Міллса має виражену гуманістичну спрямованість, основними референтами цих подій він вважає особисті труднощі і суспільні проблеми. Перші пов'язані із загрозами звичним цінностям індивіда, тоді як другі належать до цінностей, які поділяють представники різних верств соціуму. Зіставлення особистих труднощів і суспільних проблем дає змогу здійснити релевантний опис стану соціуму в певний момент часу з урахуванням особливостей його попереднього розвитку.

Сформульований у таких загальних поняттях методологічний орієнтир потребує подальшого уточнення у вигляді конкретніших порад щодо можливості практичного застосування. Як логічне завершення додатка до своєї книги, де описано процес інтелектуальної творчості, Міллс формулює низку *рекомендацій та застережень* до неї.

Передусім, учений повинен мати активну дослідницьку позицію, тобто розглядати проблеми людини і суспільства зі своєї особистої позиції, відволікаючись від стереотипів. Дослідницькі методи слід використовувати гнучко, без вживання тих чи тих методологічних постулатів як догм, а отже, бачення проблем історії, біографії і соціальних структур має зазнавати постійної ревізії. Опис явищ слід

здійснювати за допомогою чітких і зрозумілих понять, обґрунтовано вводити нові поняття в текст праці.

Вивчення подій Міллс пропонує проводити в їхньому розвитку, тобто використовувати в роботі трансісторичні конструкції, не полишаючи поза увагою конкретно-історичні деталі, а також не уникаючи максимально повного порівняльного аналізу соціальних структур, який би охоплював широкий часовий проміжок.

І нарешті, суспільні явища треба досліджувати системно, що вимагає розгляду різних форм повсякденного життя через звернення до соціальних структур, у які вони вбудовані, та врахування під час вивчення людини поширеності у суспільстві певних типів особистостей та механізмів їхнього формування.

Отже, так само, як Мертон здійснив ревізію «парадигми функціонального аналізу», Міллс запропонував підхід, *основним принципом* якого є опис явищ соціальної реальності у ширшому соціокультурному контексті – застосування «соціологічної уяви». З огляду на це явище не можна вивчати без урахування його зв'язків з іншими елементами соціальної структури та поза його розвитком (*негативна евристика*). Під час дослідження науковець має аналізувати явища неупереджено, комплексно та постійно переглядати дослідницькі методи та одержані у студіях висновки (*позитивна евристика*).

Формулюючи правила соціологічного методу в праці «Нові правила соціологічного методу: позитивна критика інтерпретативної соціології» [239], Ентоні Гідденс (A. Giddens) вже в самій її назві демонструє їхню відмінність від запропонованих раніше Дюркгеймом. Гідденс зазначає, що ідея створення науки про суспільство, подібної до природничих наук, висунена батьками-засновниками соціології, набуває дедалі більшої ілюзорності. Ідеться не про те, що логіка соціального дослідження кардинально відрізняється від логіки дослідження природи – наукове знання має низку сутнісних рис, що дають змогу відокремити його від знання, накопиченого індивідом у процесі його повсякденної діяльності, або від того, що має назву «здорового глузду». Головна відмінність полягає в особливостях самого об'єкта дослідження – суспільства, яке, на відміну від природи, є продуктом людської діяльності. Саме акцент на активній ролі «компетентного» члена суспільства становить головну відмінність підходу Гідденса до розгляду цього

феномену в порівнянні з дюркгеймівським фокусом аналізу на соціальних фактах як деяких надіндивідуальних феноменах, що мають примусову силу.

Така зміна дослідницької оптики зумовлена зверненням до того стану соціуму, який Гідденс називає сучасністю, наводячи такі його характеристики: дія індустріалізму і капіталізму; розвиток адміністративної влади, передусім, у сфері використання інформаційних ресурсів; нові способи ведення війни і використання військових сил; формування особливого культурного універсуму, що виник після розпаду традиційного суспільства [240]. Для здобуття надійного наукового знання про сутнісні риси соціуму за цих нових умов потрібно переглянути раніше розроблені методологічні максими. Їхню ревізію Гідденс здійснює з позиції розвитку власного синтетичного підходу, де він намагається здолати властиві передусім функціоналізму евристичні обмеження.

Гідденс ґрунтується на синтезі структури і агентності (спроби його застосування здійснювали також Маргарет Арчер та П'єр Бурдьє) [116]. За такого підходу соціальну структуру розглядають як дуальну, що одночасно постає і як умови та ресурси, і як результат творення та відтворення взаємодій їхніх компетентних учасників.

Основні принципи та правила соціологічного дослідження Гідденс виклав переважно в праці «Нові правила соціологічного методу: позитивна критика інтерпретативної соціології», яка вийшла друком ще у 1976 р. [239, с. 163–170], хоча стисло розглядає їх і в більш пізніх «Дев'яти тезах про майбутнє соціології» [240]. У першій з цих праць правила соціологічного методу резюмовано у вигляді суджень, що складають чотири секції: у першій з них подано два судження, які стосуються предмета соціології: творення та відтворення суспільства; у другій – три судження, у яких визначено межі агентності та форми, в яких процеси творення та відтворення можуть вивчатися; у третій – два судження, де наведено форми, у яких «спостерігається» соціальне життя та встановлюються характеристики соціальної активності; нарешті, у четвертій – два судження (з двома уточненнями), що містять формулювання понять у межах соціальної науки як метамови. Зауважимо, що всі ці твердження Гідденс вважає не повноцінною програмою соціологічного дослідження, а лише її невідокремною частиною [239, с. 168].

У праці «Дев'ять тез про майбутнє соціології», як впливає з її назви, Гідденс подає стислий нарис стану тогочасної соціологічної науки та окреслює напрями її подальшого розвитку, тезово формулюючи зміст кожної з дев'яти її перспектив, супроводжуваних його поясненням.

Принципи гідденсівського підходу, виділені на основі цих джерел, стосуються його уявлень про соціальну структуру і соціальних агентів та їхній взаємозв'язок, а також про процеси, які відбуваються в соціумі.

Першим принципом є те, що соціальна реальність не є зовнішньою щодо будь-якого суб'єкта, але перманентно продукується його діями. Звідси випливає, що соціальну реальність не можна спостерігати ззовні: вчений постійно перебуває в ній і є її складовою частиною, а тому і теорії, які він розробляє, мають гнучко відбивати її риси замість того, щоб примножувати кількість її інтерпретацій.

Другий принцип стосується суб'єктів дії, які, згідно з ним, є її розумними та вмілими виконавцями. Хоча вони і не завжди повністю усвідомлюють те, які ресурси їм слід використати у своїх практиках, проте вони достатньо компетентні для того, щоб у процесі своєї активності здійснювати виробництво і відтворення соціуму.

Третій принцип полягає в тому, що людські дії є структурно організованими. Однак тут Гідденс зауважує, що хоча соціальна структура і впливає на дії індивіда, слід враховувати її дуальну природу. Між структурою і агентністю існує постійний взаємозв'язок: з одного боку, структура пропонує певну поведінку, з іншого – сама конструюється її регулярно відтворюваними формами. Такий синтетичний підхід дає змогу по-новому врахувати структурну перспективу соціальних взаємодій, позаяк враховуються як чинники інституціонального примусу, так і чинники, що зумовлюють ту чи ту конфігурацію інституціональної структури.

Четвертий принцип – наявність зв'язку між соціальними процесами та явищами. Згідно з ним процеси, що відбуваються в соціумі, не є ізольованими, тож мають аналізуватися комплексно, в контексті інших процесів як у цьому ж суспільстві, так і в інших.

Далі розглянемо правила, які складають *негативну евристику* підходу Гідденса, вказуючи на те, яких дій має уникати дослідник.

Перше з них полягає в тому, що в процесі побудови теорії науковець, фіксуючи суттєві риси соціальної реальності, має відбирати їх лише на основі безпосереднього спостереження за процесом її конструювання. До того ж і сам дослідницький процес також є засобом творення реальності, до якого долучається вчений.

По-друге, поняття, які використовуються для вивчення соціальних структур та систем взаємодій, не є виключно результатом засвоєння низки професійних знань, умінь та навичок. Соціологічний опис соціальної реальності є проміжною ланкою між технічною науковою мовою і повсякденними інтерпретаціями подій, які використовують діючі суб'єкти. Характеризуючи соціальні процеси, соціолог ґрунтується на їхньому сприйнятті індивідами, а отже – оперує тими поняттями, за допомогою яких вони фіксують їхні значущі для повсякденних взаємодій риси. А оскільки вчений є учасником взаємодій, то і наукове знання спирається на наявні в нього уявлення про реальність, здобуті в процесі її конструювання. Отже, соціологічним поняттям властива «подвійна герменевтика»: дослідники мають справу з реальністю, вже проінтерпретованою соціальними акторами, реінтерпретуючи її на основі власних теоретичних схем.

По-третє, неможливо трактувати соціальну структуру лише як обмежувальну силу – вона також окреслює і горизонт можливостей індивіда. Позиція індивіда в ній пов'язана з певними правами та обов'язками, що вносить впорядкованість у його взаємодії з оточенням, зокрема, описує для нього перелік можливих дій у тій чи тій ситуації, за допомогою яких відтворюється або змінюється структура.

І нарешті, так звані макро- і мікропроцеси не слід розглядати окремо. Ба більше, саме розмежування процесів на цих рівнях видається найскладнішим у підході, де постулюється дуальність структури. Підґрунтя макропроцесів слід шукати в елементарних соціальних взаємодіях, а мікропроцесів – у складніших відносинах макrorівня, що стимулює використання синтетичного підходу, в якому б розглядався їхній взаємозв'язок.

Позитивна евристика програми доповнює окреслену вище негативну евристику низкою положень.

Перше таке правило має загальний характер: визначення цінності теорії має спиратися на результати емпіричних розвідок. Гідденс зазначає, що складність соціальної реальності зумовлює існування

різних теоретичних підходів до вивчення тих самих явищ. Проте це не має призводити до нескінченного збільшення їхньої кількості: побудова обґрунтованої теорії потребує ретельних емпіричних досліджень.

Також соціолог під час опису реальності повинен користуватись термінами, завдяки яким можливе пізнання тих чи тих форм активності суб'єкта. Тобто понятійний апарат концепції має відбивати сутнісні риси феноменів, що вивчаються. Їх виділення вимагає «занурення» в досліджувану реальність через спостереження за нею та розуміння того, як вона влаштована, так, щоб учений був здатним брати участь у практиках, які її складають.

Наукові теорії мають коригуватися з урахуванням змін у поведінці суб'єктів, спричинених засвоєнням ними понять і концепцій соціальних наук. Соціальні об'єкти, на відміну від природних, не залишаються незмінними після завершення дослідження. Взаємне збагачення запасу знань як соціальних наук, так і індивідів, поведінка яких є об'єктом їхнього вивчення, призводить до необхідності постійної ревізії соціальних теорій.

Розглядаючи діяльність агентів, потрібно враховувати, що вона до певної міри обмежена соціальною структурою. Хоча людина і конструює, і відтворює структуру у своїй діяльності, проте позиція кожного конкретного індивіда в цьому процесі не є результатом його свідомого вибору, що звужує перелік доступних для нього життєвих шансів.

Крім того, в процесі дослідження сучасних суспільств слід звертати увагу на наявну в них регіоналізацію. Приваблива для функціоналістів ідея консенсусу як об'єднувальної сили далеко не завжди повною мірою виявляє себе в них. Здебільшого сучасні соціуми не є деякою гомогенною цілісністю, а тому в них потрібно виділяти окремі гомогенні структурні одиниці.

Нарешті, слід розглядати об'єднання суспільств у конфігурації, що утворюють системи більш високого порядку, а окремі суспільства потрібно вивчати, враховуючи їхню позицію в такій конфігурації. Регіоналізація властива не лише окремим суспільствам, але і їхнім об'єднанням, де відбувається розподіл праці, влади і ресурсів для проведення військових дій.

Іншу візію правил і принципів соціологічного методу подано в працях *Джона Уррі* (J. Urry), розробника «парадигми мобільності», яка, за його задумом, має стати теоретико-методологічним

підґрунтям соціології на порозі нового століття. Уррі вказує на чотири основні значення поняття мобільності: рухливість або здатність до переміщень; натовпи (від *mob* (англ.) – натовп, тут ідеться, звісно, про однокореневі слова); вертикальний рух позиціями в соціальній ієрархії (найпоширеніше в соціології значення, за Уррі) і горизонтальні переміщення (наприклад, міграція) [146, с. 74–76]. У своїх працях соціолог звертається до всіх перелічених видів, розрізняючи серед них дванадцять різновидів мобільності, які перетинаються між собою, утворюючи системи.

У фокусі уваги науковця – розгляд усіх можливих форм руху людей, матеріальних і нематеріальних об'єктів у їхньому взаємозв'язку, а також соціальних наслідків цих переміщень. Поняття соціального у Уррі набуває нового тлумачення: це взаємодії не лише між певними суб'єктами, але й між суб'єктами і об'єктами, де останні не обмежуються виконанням допоміжних функцій у взаємодії перших. У цьому випадку виникають так звані гібриди – специфічні поєднання людини і предмета, які можна аналізувати тільки як цілісності. Яскравим прикладом гібрида є водій у своєму автомобілі, під час руху їх немає сенсу розглядати окремо один від одного. Крім того, сам рух є не лише набором поведінкових патернів людей, які його здійснюють, але й охоплює складні матеріальні інфраструктури, які не лише уможливають його, але й визначають напрям мобільності.

Загалом, «парадигма мобільності», за Уррі, дає змогу переглянути зміст «соціального», яке є традиційним референтом суспільства в соціологічних студіях. Однак витоками дослідницького підходу, викладеного в його працях, є не лише «звернення до мобільності» (*mobility turn*), але й звернення науковців до «постсоціальних відносин», властивих сучасним пізнім індустріальним та постіндустріальним суспільствам.

Подібні ідеї викладено і в працях Карін Кнорр-Цетіні, яка вказує на розпад общини та традицій, на зміну яким приходить індивідуалізація відносин, які віднині набувають інструментального та знеособленого характеру. За таких умов низку функцій, яку під час взаємодії виконували індивіди, перебирають на себе речі, які перетворюються на повноправних соціальних акторів, а відтак, і об'єктів аналізу, як це відбувається в концепції епістемічної речі у Карін Кнорр-Цетіні [274], під час розгляду не-людей у Бруно Латура [57], звернення до гібридів

чи систем мобільностей у Джона Уррі [147] або й навіть для масштабної переорієнтації дослідницької оптики засобами «звернення до речей» (turn to things) на соціологію речей [330].

Нове розуміння предмета соціології передбачає і зміну набору методів та методичних прийомів, покликаних зібрати знання про соціальну реальність. Джон Ло, один із коментаторів «Соціології за межами суспільств» Уррі, у праці «Після методу: безлад та соціальна наука» [59] вказує на те, що теорії можуть зафіксувати лише частину навколишнього світу, який через свою багатоманітність та мінливість чинить спротив його цілісному та впорядкованому опису. Розробник підходу методологічного романтизму, Ло наголошує на множинності картин реальності, неможливості визначення єдиної універсальної істини, а отже – орієнтації на відмову від сухої наукової мови та захопливий опис досліджуваних процесів та явищ, які властиві і працям Уррі також.

Принципи і правила, на яких має ґрунтуватися вивчення соціальної реальності, Уррі викладає передусім у працях «Соціологія за межами суспільств. Види мобільностей для XXI століття» [147] та «Мобільності» [146].

Перший *принцип*: соціальна реальність є плинною, рухливою та мінливою. Соціальний простір виникає з процесу постійних переміщень людей, інформації, матеріальних предметів, і позиція індивіда в ньому обумовлена насамперед доступністю для нього тих чи тих форм руху (мобільності). Тож соціальне як еквівалент суспільства слід розуміти як породжене рухом.

Другий принцип: матеріальні об'єкти є важливими елементами соціальних взаємодій. Цей принцип вказує на новий сенс, який надається поняттю соціального порядку, який вважається гетерогенним і містить, окрім людей, інші елементи, без вивчення яких розуміння соціальних взаємодій неможливе. Під матеріальними об'єктами Уррі має на увазі «природу» та «технології», які сприяють пересуванню, мотивують до них або перешкоджають їм.

Третій принцип полягає в тому, що з'являються нові системи мобільності, які генерують соціальні зміни, і завданням науковця є їхнє виявлення. Визначаючи систему мобільності як засіб забезпечення існування «простору передчуття» – сукупності процесів, що сприяють передбачуваності руху, його стандартизації, учений вказує, що

кожному проміжку часу властива панівна система мобільності. На початку XXI ст. системи мобільності ще сильніше ускладнюються, комп'ютеризуються, спеціалізуються, стають взаємозалежними, але водночас схильними до ризиків «нормальних аварій». Тому вчений має зосередитись на основних характеристиках соціальної реальності на момент дослідження і з'ясувати, наскільки правомірним може бути припущення про існування глобальної автопоетичної системи, яка є новим етапом суспільного розвитку.

Негативна евристика підходу конкретизує ці принципи.

По-перше, соціолог не повинен вивчати соціальну реальність у статичі – такі спроби є непродуктивними. Натомість Уррі є прибічником примату динаміки над статикою в соціальному дослідженні, що дає змогу якнайкраще схопити різноманітні переміщення в просторі.

Пояснення руху неможливе без застосування метафор. У праці «Соціологія за межами суспільств. Види мобільностей для XXI століття» Уррі обґрунтовує неправомірність відмови від використання метафор у соціологічних дослідженнях, вказуючи на те, що на них базується людське мислення, а тому неметафоричне мислення мало б удатися до певних форм метафоричного заміщення. Метафори, пов'язані з мобільністю, у Уррі доволі численні, найпоширеніші з них (регіон, мережа, плинне середовище) він використовує для опису соціальної системи, яка виникла в процесі глобалізації.

Неодмінною умовою дослідження речей є розгляд їх як соціальних фактів. Перефразовуючи дюркгеймівське правило щодо вивчення соціальних фактів як речей, Уррі має на увазі те, що матеріальні об'єкти є не просто інструментами для спрощення взаємодії – вони створюють певні можливості, задаючи набір подальших реакцій. Матеріальні об'єкти ніби «розподіляють» індивідів у просторі та часі, визначають відносини між людиною і природою.

Проблеми, наявні в певному соціумі, не слід вивчати без урахування тих проблем, які існують поза його межами. Розмивання державних кордонів та інтенсивні транснаціональні взаємодії призводять до того, що тлумачення змін у будь-якій соціальній системі з урахуванням лише ендегенних чинників стає неможливим. Саме звернення до ширшого соціального контексту дасть змогу їх коректно пояснити.

Під час вивчення соціальних процесів науковець не повинен ігнорувати і ті з них, які мають хаотичний та нерегульований характер.

Властива сучасному світу складність взаємодій породжує не лише впорядковані системи мобільностей, але й глобальні плинні середовища – дискретні потоки людей, інформації, матеріальних об'єктів, що швидко і за непередбачуваними траєкторіями долають межі між регіонами. Обидва ці типи соціальних феноменів є рівноправними об'єктами соціологічного дослідження.

Позитивна евристика дослідницького підходу, представленого працями Уррі, додатково уточнює його методологію вивчення соціального простору.

Передусім, слід виявляти основні характеристики і наслідки фізичної, уявної та віртуальної мобільності. Постулювання рухливості соціальної реальності має наслідком пошук тих індикаторів, за допомогою яких її можна було б щонайліпше описати. До них належать як специфічні риси різних видів мобільності, так і їхні наслідки для конкретних залучених до них суб'єктів та для певного сегменту соціального простору.

Також під час дослідження розповсюдження мереж і потоків слід враховувати їхні перетини. Залучення індивіда до соціального життя зумовлене його можливістю підтримувати взаємини з іншими індивідами, інакше кажучи, зберігати власну соціальну мережу. Мережеві взаємодії окремих індивідів відповідають їхнім можливостям і потребам і є соціальними в тому сенсі, що вони орієнтовані на реакції інших людей. Складні мережі, що утворюють вузли, становлять канали. Через вузли структурованих каналів можуть проходити також і неструктуровані потоки, утворені людьми, інформацією і матеріальними об'єктами, але вони рухаються в межах або над національними межами та не зазнають контролю з боку окремих суспільств. До того ж і мережі, і потоки спричинені наявністю нерівностей доступу до низки можливостей.

Матеріальна наочність аналізу має досягатися зверненням до чуттєвої конституції людей і предметів. Матеріальні об'єкти одночасно мають суб'єктивний та об'єктивний виміри, через перший з яких відбувається їхній вплив на поведінку індивіда, зумовлений особливостями його чуттєвого сприйняття. Зокрема, під час дослідження підґрунтя «почуття прожиття» має братись до уваги залучення індивідів до певних форм мобільностей, вплив інформації та матеріальних об'єктів, які їх оточують.

Науковцю слід висвітлювати зростання медіатизації соціального життя, спричинене інтенсифікацією обігу образів та підвищенням ефективності їхнього донесення. Це правило пов'язане з тим, що переміщення не завжди стосуються зміни позиції в просторі. Ідеться не про рух по вертикалі між окремими соціальними позиціями, а про форми так званої «уявної присутності», породжені переміщенням людей, об'єктів, інформації. Поширення останньої, своєю чергою, здійснюється за допомогою мас-медіа.

Слід розуміти, що і громадянство має мінливий характер: поняття суспільства як синоніма поняття національної держави в умовах інтенсифікації мобільності втрачає свій сенс. Нові можливості у сфері переміщень, зокрема їхнє прискорення, велика доступність для різних соціальних категорій, роблять населення окремих країн рухливішим.

Регулювання мобільностей призводить до внутрішньодержавних змін, які мають фіксувати соціологи. Інтенсифікація територіальних переміщень людей вимагає зміни системи соціального контролю, зокрема, державна безпека за цих умов потребує нових складних систем обліку населення.

Якщо розглянути в працях попередніх авторів правила та принципи мають загальносоціологічний характер, то перелік методологічних орієнтирів соціального дослідження, запропонований *Бруно Латуром* (B. Latour), стосується лише однієї з соціальних підсистем, регламентуючи дослідження науки і техніки. Однак праця Латура «Наука у дії» [58], у порівнянні з працями інших авторів, які також зробили внесок у методологію соціальних досліджень, є примітною не лише з огляду на зміст цих імперативів. Науковець чи не єдиний, хто обґрунтовує статус правил і принципів у власній методології.

Правила і принципи у своїй сукупності мали б дати змогу поєднати в межах галузі «Наука, технології та суспільство» дані різноманітних емпіричних студій. *Правила* є основоположними апіорними рішеннями, прийняття яких сприятиме збільшенню кількості фактів, пояснених концепцією, а отже зробить науковий світ зрозумілішим для сторонніх спостерігачів.

На відміну від стабільного ядра правил, перегляд яких порушуватиме цілісний теоретичний конструкт, *принципи* передають уявлення Латура про стан речей у науковій галузі та є породженням його

власного дослідницького досвіду, а тому можуть модифікуватися або й замінюватися іншими.

Перше методичне правило Латура: вивчення науки в процесі її функціонування чи в той період, коли у ній ще не встигли утворитися «чорні скриньки» або ж стежачи за дискурсами, які відкривають ці скриньки. Це правило науковець подає у вступі до своєї праці, воно є фундаментальним для розбудови всієї системи правил і принципів загалом, кожній із шести пар яких присвячено відповідну главу в книзі.

У першій главі правилом є визначення суб'єктивності чи об'єктивності явища не через внутрішні якості певного об'єкта, а через їхні вияви в діях інших, а принципом – те, що якості об'єктів є не причиною, а наслідком колективних дій.

Правило і принцип з другої глави є такими: позаяк вирішення суперечностей є причиною репрезентації Природи, то ми не можемо використовувати її для пояснення того, як і чому було вирішено певну суперечність. Звідси випливає, що науковці говорять від імені цих нових «союзників», яких вони самі ж створюють, а потім використовують для забезпечення переваг у суперечках.

У третій главі викладено правило, згідно з яким подолання розбіжностей є причиною, а не наслідком суспільної стабільності, а тому пояснення вирішення протиріччя за допомогою суспільства неможливе. Ця ідея має продовження в принципі, згідно з яким наукове знання представлено асоціаціями, а тому розуміння фактів та машин є розумінням пов'язаних із ними людей.

Четверта методологічна пара – правило невпевненості щодо змісту технонауки, для розуміння якого слід складати максимально повний перелік учасників наукового процесу, виділяючи в ньому внутрішній та зовнішній рівні. Принцип тут полягає в поширеності в навколишньому середовищі «науки та технологій» зі зростанням у них езотеричного змісту.

Наступне правило – пошук у відповідь на звинувачення в ірраціональності передусім кута та напрямку переміщень спостерігача та довжини вибудованої ним мережі, а принцип: подібні звинувачення висувають ті, хто будує мережу, тим, хто опиняється у них на шляху, тож розбіжності полягають зазвичай у довжині мережі, а не в типі мислення.

Згідно з останнім правилом, про особливі властивості людського розуму чи мислення слід вести мову лише тоді, коли після аналізу

способів збору, комбінування, зв'язку та зворотного відправлення записів у мережі щось залишається непоясненим. З нього виведено принцип: наукова історія є історією розміщених упродовж мереж ресурсів, наявність яких уможливило дії на відстані.

Отже, поради щодо того, як має бути організоване дослідження, містяться лише в правилах, тоді як принципи ілюструють те, якого роду висновки стосовно реальності, за якою спостерігають, можуть бути зроблені після їхнього застосування. Тому сукупність правил Латура відповідає *негативній евристиці* розробленого ним підходу, а принципів – навпаки, *позитивній*. Принцип його дослідницького підходу сформульовано на початку праці у вигляді першого методичного правила, іменування всіх інших належних до позитивної евристики положень як «принципів» є радше особливістю авторської термінології, аніж таким, що відповідає їхньому змісту.

Загалом, порівнюючи особливості підходів перелічених науковців, зазначимо, що в період переходу суспільства від індустріального до інформаційного етапу розвитку міркування щодо здобуття якісного наукового знання зберігають свою актуальність. Оскільки система соціологічного знання є розгалуженою, виникає потреба не лише в розробленні нових методологічних положень, але і їхній інкорпорації до вже наявних. Тему достовірного наукового знання аналізує Р. Мертон з огляду на те, що діяльність ученого з його одержання є інституціоналізованою, тож координується низкою ціннісно-нормативних регулятивів (так званим науковим етосом), інтерналізованих ученими. Крім того, він вказує на необхідність кодифікації наявного знання, зокрема в царині методології, задля розроблення впорядкованої аналітичної парадигми, яка має регламентувати дослідницький процес.

Пропозиція Ч. Р. Міллса вивчати соціальні процеси та явища крізь призму соціологічної уяви – як таких, що вплетені в історію суспільного розвитку, також має на меті створення цілісної системи соціологічного знання.

Глобалізаційні процеси, на тлі яких відбувалося розроблення Гідденсових нових правил соціологічного методу, зумовили доповнення розгляду окремого соціуму зверненням до інших суспільств, які є пов'язаними з ним. Крім того, ревізії зазнало і розуміння соціальної структури, яку відтепер розглядають як таку, що і детермінує

дії індивіда, і ними ж створюється. Визнання активної ролі індивіда в процесі творення реальності, своєю чергою, наклало відбиток на спосіб опису досліджуваних явищ, який полягав у реконструкції уявлень про них суб'єктів дії.

І нарешті, плинне та гнучке сучасне суспільство, яке є глобальною рухливою системою, потребує нових методів аналізу, реалізованих у працях Б. Латура та Д. Уррі. По-перше, це розширення переліку суб'єктів соціальної взаємодії додаванням до нього нематеріальних об'єктів. По-друге, це відмова від фіксації лише регулярно повторюваних процесів та явищ і акцент на мінливості соціальної системи загалом. І по-третє, реалізація такого підходу є можливою завдяки використанню таких методів збору інформації, які б дали змогу зрозуміти чуттєве сприйняття процесів та явищ індивідами, яких вони стосуються.

1.3. Принципи та правила соціологічного дослідження нерівностей

Зміни в дослідницькій методології певної дисципліни, зумовлені як необхідністю пошуку шляхів вирішення нових соціальних проблем, так і розвитком самої дисципліни, відбиваються і в методах, вживаних для вивчення окремих соціальних підсистем, процесів та явищ, зокрема й соціальних нерівностей. Еволюції правил та принципів стратифікаційного аналізу властиве як повторення основних трендів трансформацій загальних методів соціологічних досліджень, так і певні специфічні риси, пов'язані з особливостями предметного поля. Її основними етапами, які буде розглянуто далі, є класичний (праці основоположників студій нерівності), сучасний (розвиток їхніх ідей у XX ст.) та новітній (нові напрями розвідок, які склалися у XXI ст.).

1.3.1. Класичні принципи та правила соціологічного дослідження нерівностей

Одна з перших ґрунтовних спроб соціологічного дослідження соціального розшарування належить *Карлу Марксу* (К. Марх), який у низці праць звертався до питання класового поділу суспільства, так і не давши зрештою власного чіткого визначення поняття

класу [73]. Значна кількість напрацювань з класового аналізу, ймовірно, мала бути узагальнена в останній главі «Класи» третього тому «Капіталу», яку вчений лише розпочав, встигнувши лише поставити питання про те, що утворює клас [96, с. 457–458].

Розглядаючи суспільний розвиток як такий, що зумовлений класовою боротьбою, Маркс вважає класи її суб'єктами. Вказуючи на їхнє різноманіття в попередні історичні епохи (у Давньому Римі їх складали патриції, вершники, плебеї та раби, а в середні віки – феодалні пани, васали, цехові майстри, підмайстри, кріпаки, причому кожен із класів був неоднорідним та мав свої градації [98, с. 425]), він зауважує, що між їхніми представниками завжди існувало протистояння – не обов'язково явне, породжене їхньою належністю до пригноблених та тих, хто панує. Ця дихотомія базувалася на характері поділу праці, коли більшість населення була зайнята примусовою працею і лише невелика його частка не мала необхідності брати безпосередню участь у продуктивному виробництві. Як наслідок, представники панівного класу, захопивши владу, завдяки маніпуляціям та хитрощам перетворили управління суспільством на експлуатацію трудящих [153, с. 292–293].

У минулому складні класові протиріччя у сучасну Марксу епоху буржуазії спрощуються, що дає йому змогу виокремити два головних класи, між якими точиться боротьба – буржуазію та пролетаріат [98, с. 424–425]. Перший представлений тогочасними капіталістами, власниками засобів суспільного виробництва, які застосовують найману працю, другий – найманими робітниками, позбавленими власних засобів виробництва та змушених задля прожиття продавати власну робочу силу [98, с. 424]. У «Капіталі» Маркс уточнює цей перелік головних класів, додаючи до нього найманих робітників, які є власниками лише робочої сили та мають за джерело доходу заробіток; капіталістів, які володіють капіталом і живуть з прибутку з нього, та землевласників, які володіють землею й користуються рентою з неї [96, с. 457–458].

Водночас у своїх працях Маркс не завжди оперує лише головними класами. Він згадує також і класи дрібної буржуазії, селян, пролетарів, великої буржуазії, дворян та великих чиновників [97, с. 228], середні буржуазні класи та так званий бюргерський стан [100, с. 429]. Щодо дрібної буржуазії вчений зазначає, що вона є перехідним

класом, у межах якого відбувається взаємне притуплення інтересів двох класів [95, с. 151]. Надалі класи не зберігатимуться у своєму різноманітті: середня буржуазія та селяни приречені на зникнення [100, с. 429]. Класова структура спроститься, відображуючи діаметрально протилежні інтереси експлуататорів та експлуатованих.

Загалом, визначення Марксом класової структури суспільства базується на кількох *принципах*.

По-перше, класова належність визначається власністю на засоби виробництва, її відсутністю чи наявністю. Власники диференціюються згідно з тим, якими саме засобами виробництва вони володіють (капіталісти та землевласники).

По-друге, формування класів, їхнє конституювання як класів для себе відбувається тоді, коли вони залучаються до боротьби. Саме тоді їхні інтереси перетворюються на класові інтереси, оптимальною формою вираження яких є політичні партії [102, с. 183]. Індивіди складають клас виключно тоді, коли ведуть боротьбу проти іншого класу, інакше вони конкурують один з одним [101, с. 54].

По-третє, клас набуває незалежного буття відносно індивіда, визначаючи його подальшу долю та життєву позицію, постаючи певною об'єктивною даністю на кшталт поділу праці [101, с. 54].

Негативна евристика запропонованого підходу стосується застережень щодо неправильного трактування індикаторів класової належності. Передусім Маркс застерігає щодо намагань ототожнювати класовий поділ із поділом індивідів лише за розміром їхнього доходу, адже цей останній може варіювати в межах одного класу [99, с. 310]. Так само класові суперечності не мають своїм джерелом відмінності в характері праці, її види також можуть різнитися в представників одного класу [99, с. 310].

Позитивна евристика стосується того, що об'єднання індивідів у класи може мати специфічний характер, який відображає особливості способу виробництва. Зокрема, це стосується «азійського способу виробництва», вперше згаданого в листуванні К. Маркса з Ф. Енгельсом у 1853 р., за якого підставою для класового поділу було виділення відносин підданства. Хоча в пізніх працях Маркс не згадує концепції азійського способу виробництва.

Стратифікаційна концепція Маркса неодноразово зазнавала критики через свою однобічність унаслідок зосередження лише на

одному різновиді дефіцитних ресурсів – економічних. Німецький соціолог Макс Вебер розширив їхній перелік до трьох – багатства, престижу і влади. Виокремлюючи позицію індивіда на шкалі володіння кожним із них, учений виділяє такі категорії, як класи, статусні групи та партії, називаючи розподіл відповідних благ між ними економічним, соціальним і легальним порядками [399, с. 180–181].

Клас, за Вебером, не є спільнотою – це лише підґрунтя колективної дії, причина спільності життєвих можливостей, представлена виключно економічними інтересами [399, с. 181]. Визначаючи зміст терміна «клас», науковець звертається до двох понять – «класова ситуація» та «класовий статус», вказуючи на те, що вони мають бути спільними в представників одного класу.

Класова ситуація – типова ймовірність здобуття ресурсів, зовнішніх умов життя та особистого життєвого досвіду, зумовлена спроможністю скористатися певними благами та вміннями для одержання прибутку за наявного економічного порядку. Засадничим для розрізнення класових ситуацій є володіння індивідами власністю. Подальша диференціація власників базується на тому, від яких різновидів власності вони одержують прибуток, а осіб без власності – на тому, які послуги вони надають на ринку праці, та способах зробити їх корисними для одержувача [399, с. 182].

Класовий статус у Вебера позначає типову ймовірність забезпечення індивіда благами й зовнішніми умовами життя та певну суб'єктивну задоволеність або фрустрацію наявним станом речей. Типологія класів, побудована з використанням цього терміна, є більш розлогою, ніж та, що базується на виділенні класових ситуацій.

Передусім, науковець пропонує виділяти три типи класів: клас власників, де класовий статус залежить від розміру власності; клас стяжателів (*Erwerbsklasse*), де класова ситуація обумовлена можливостями експлуатації послуг; та соціальний клас, утворений множиною класових статусів, у межах яких відбуваються легкі й спостережувані в більшості випадків внутрішньо- та міжгенераційні зміни [400, с. 424]. У межах перших двох з означених типів диференціюються ще по три класи: позитивно і негативно привілейовані та середній.

Позитивно привілейовані класи власників представлені тими, хто живе на доходи від різних видів власності – людей, землі, обладнання, тварин, грошей, цінних паперів тощо. Негативно привілейовані

щодо власності складають чотири категорії осіб: позбавлені свободи об'єкти власності інших; ті, хто перебуває поза кастами; боржники та бідні. Між двома означеними класами розташовані середні класи, до яких Вебер зараховує тих, хто має всі види власності або ж здобути під час навчання вміння, ринковий попит на які сприяє зміцненню позиції тих, хто ними володіє [400, с. 425].

Позитивно привілейовані класи стяжatelів мають можливість монополізації управління виробничими підприємствами на користь власних інтересів та прагнуть забезпечити власну економічну позицію через вплив на економічну політику. Найголовніші типи осіб, зараховані до цього класу, становлять промислові та сільськогосподарські підприємці, купці, судовласники, банкіри та фінансисти. Цей перелік може доповнюватися представниками вільних професій та працівниками, які займають особливі позиції завдяки своїм природним умінням чи освіті, однак дві означені категорії осіб також можуть належати й до середніх класів. Натомість негативно привілейованими в класах стяжatelів є кваліфіковані, напівкваліфіковані чи некваліфіковані робітники. Середні класи – це селяни, ремісники, посадовці, зайняті як у громадському, так і в приватному секторі [400, с. 426–427].

Серед соціальних класів виокремлено чотири різновиди. По-перше, робітничий клас загалом, тип, на який він перетворюється протягом механізації процесу виробництва. По-друге, нижчий середній клас, який утворюють економічно незалежні суб'єкти, не зайняті у великих організаціях. По-третє, інтелігенція без особистої власності та особи, соціальна позиція яких залежить передусім від освіти, тобто інженери, комерційні та інші посадовці та державні службовці. Відмінності між переліченими категоріями осіб можуть бути значними, особливо з огляду на кошти, витрачені ними на навчання. Четвертий різновид соціального класу – класи, привілейована позиція яких зумовлена власністю та освітою [400, с. 427].

Ще одна форма стратифікації за Вебером – розрізнення індивідів за їхнім статусом. Під соціальним статусом він має на увазі ефективні домагання позитивних чи негативних привілеїв з урахуванням престижу, засадничими для яких можуть бути або стиль життя, або освіта, покликана сприяти засвоєнню відповідного стилю життя, або престиж народження чи заняття. Визначальними можуть бути як кожен із цих критеріїв окремо, так і декілька з них поспіль [400, с. 428].

Статусні групи є спільнотами, члени яких мають спільні статусні ситуації – типові компоненти долі людини, що визначаються специфічним позитивним чи негативним оцінюванням почесті. Ця остання може стосуватися будь-якої якості та пов'язана з класовою ситуацією. Зазвичай статусні почесті виявляють себе в очікуванні специфічного стилю життя від тих, хто хоче належати до відповідного кола осіб [399, с. 186–188]. Представники статусних груп є носіями низки умовностей, які віддзеркалюють їхній стиль життя, особливості якого породжені монополізацією ними ідеальних та матеріальних благ і можливостей [399, с. 190–191].

Статусні групи утворюють соціальні страти – множини індивідів, яким властиві певний різновид престижу та його рівень, пов'язані з їхньою позицією, на підставі чого вони можуть претендувати на деякі особливі монополії. До трьох основних джерел розвитку страт належить, по-перше, особливий стиль життя, який зумовлює вибір відповідного заняття, по-друге, спадкова харизма, яка виникає через успішні домагання престижної позиції завдяки походженню, і монополізація політичного та ієрократичного авторитету соціально відмінними групами [400, с. 428–429].

Для опису нерівномірності розподілу влади Вебер використовує поняття «партії». Загалом, їхня діяльність спрямована на здійснення впливу на колективні дії. До того ж не має значення ні те, яким є зміст самої такої дії, ні те, які саме цілі – матеріальні, ідеальні, особисті чи їхні комбінації – ставить партія. Головною передумовою функціонування партії є наявність у спільноті певного раціонального порядку та осіб, які його втілюють у життя, адже саме на них і намагаються чинити тиск, чи навіть рекрутувати їх із числа прибічників партії.

Партії можуть набувати різноманітних структурних форм, різної стійкості та базованих на відмінних засобах досягнення цілей. Їхні відмінності обумовлені особливостями відносин домінування у спільноті. Для структури партії визначальними є дії, за допомогою яких вона досягає впливу [399, с. 194–195].

Підхід до стратифікації, запропонований М. Вебером, базується на таких *принципах*:

– вивчення соціальної стратифікації має ґрунтуватися на розгляді нерівності в розподілі таких основних соціальних ресурсів, як влада, престиж та економічні блага;

– способи розподілу дефіцитних ресурсів – легальний, соціальний та економічний порядки – не є ідентичними та впливають один на одного, а володіння одними з них підвищує ймовірність мати й інші, хоча й не призводить до цього неминуче;

– функціонування класів, статусних груп та партій передбачає певну «соцієталізацію» – значний розвиток формальної раціональності в соціумі, зокрема політичної системи колективної дії.

Негативна евристика підходу пов'язана з тим, що під час визначення характеристик представників класів, статусних груп та партій до уваги не слід брати ті з них, які не будуть притаманні типовим представникам цих соціальних категорій, на чому Вебер регулярно наголошує у своїх текстах. Крім того, спільність індивідів у межах класів, партій і статусних груп визначається за різними стрижневими параметрами: класи утворені індивідами з однаковими життєвими шансами, зумовленими ситуацією на ринку праці, представники статусних груп пов'язані спільним життєвим стилем, а члени партій мають цілі власної планомірної діяльності. Водночас термін «клас» не може застосовуватися до тих, хто позбавлений не лише шансів на отримання благ, але й взагалі не може себе обслуговувати.

Позитивна евристика підходу стосується передусім особливостей виокремлення та подальшого аналізу класів. На противагу Марксу, Вебер відзначає необов'язковість спільних дій індивідів, які мають спільну класову ситуацію. Ця остання може обумовлювати виникнення у них подібних реакцій, але те, чи спричинять вони соцієтальну дію, залежатиме від загальних культурних, а передусім – інтелектуальних умов.

Ще одну концепцію багатовимірної стратифікації запропонував *Питирим Сорокін* (П. Сорокин), виклавши її у фундаментальній монографії «Соціальна мобільність». Науковець зауважує, що для встановлення позиції індивіда чи явища в соціальному просторі слід співвіднести її з позиціями інших людей, які будуть у цьому випадку точками відліку. Отже, соціальна позиція індивіда становитиме сукупність його зв'язків з різними групами населення [142, с. 297–298].

З огляду на багатовимірність соціального простору Сорокін об'єднує параметри, за якими індивіди поділяються на групи, у дві категорії: вертикальні, що відображають ієрархію та ранги, та горизонтальні – взаємозв'язки, позбавлені їх [142, с. 300]. Саме на

параметрах із першої категорії й ґрунтується соціальна стратифікація – поділ населення чи певної його частини на класи в ієрархічному порядку [142, с. 301].

Попри різноманіття виявів соціальної стратифікації, їх можна звести до основних форм: економічної, політичної і професійної, тісно пов'язаних між собою. Економічна стратифікація ґрунтується на добробуті і доходах індивідів, їхньому рівні життя та наявності серед них заможних і незаможних; політична – на авторитеті, званнях і почестях, існуванні тих, хто керує, та тих, ким керують; професійна – на поділі індивідів на групи з неоднаковим престижем з огляду на їхні професію і заняття та наявність у межах цих груп керівників і підлеглих [142, с. 301–302].

Професійна стратифікація виявляється у двох формах: міжпрофесійній (ієрархія основних професійних груп) та внутрішньопрофесійній (у межах окремих професійних груп). Засадами для міжпрофесійної стратифікації є, по-перше, важливість заняття для виживання та нормального функціонування групи загалом, а по-друге – рівень інтелекту, необхідний для якісного виконання професійних обов'язків, тобто, як резюмує Сорокін, соціально значущими є професії, пов'язані з організацією та контролем діяльності групи [142, с. 352–353]. Внутрішньопрофесійна стратифікація пов'язана з виділенням трьох основних страт у межах професійних груп: економічно незалежних підприємців або господарів, які здійснюють організацію власної справи та її подальший контроль; службовців вищої категорії, які не є власниками справи, але відіграють важливу роль у її організації та задіяні в інтелектуальній праці; найманих робітників, які виконують здебільшого фізичну працю та залежні у своїй професійній діяльності. Перелічені прошарки-класи, своєю чергою, диференціюються на низку дрібніших підкласів [142, с. 358].

Стратифікаційний підхід Сорокіна базується на таких основних *принципах*:

- соціальна та географічна дистанції не тотожні, соціальна дистанція обумовлюється близькістю позицій індивідів у соціальному просторі;

- з огляду на складність і заплутаність стратифікаційної системи суспільств під час її вивчення слід враховувати лише її найголовніші

характеристики, проте, залишаючи поза увагою окремі деталі, варто стежити за тим, щоб не спотворити загальне уявлення про її вигляд;

– суспільств без стратифікації не існує, хоча її форми та співвідношення часток осіб, належних до страт, варіюють у часі;

– у суспільствах немає сталого руху в напрямку збільшення чи зменшення стратифікації за тими чи тими параметрами, сили стратифікації та вирівнювання постійно змінюють одна одну.

Негативна евристика підходу Сорокіна стосується того, що не слід розглядати страти, утворені внаслідок ранжування населення за основними параметрами, як такі, що завжди збігаються між собою. Так само вчений не вважає корисним з евристичного погляду вживання поняття класу, тяжіючи до опису розшарування в термінах окремих економічних, політичних і професійних страт.

Позитивна евристика пов'язана з визначенням особливостей фіксації професійних страт. Відзначаючи те, що загалом робота, яка полягає у здійсненні організаційних та контролюючих функцій і потребує більшого інтелекту від її виконавця, зумовлює вищий рівень суспільної поваги, Сорокін уточнює, що ці взаємозв'язки не спостерігаються в суспільстві під час розпаду. Крім того, він вказує й на можливий накладання страт, розташованих поруч у професійній ієрархії.

Вивчення соціальної стратифікації на функціоналістських засадах передусім пов'язують з іменем *Кінгслі Девіса* (K. Davis). Своєї ідеї він спочатку виклав у статті «Деякі принципи соціальної стратифікації», написаній у співпраці з *Уілбертом Муром* (W. E. Moore) [202; 33], а потім розвинув у главі «Каста, клас та стратифікація» ґрунтовної праці «Людське суспільство» [34].

Згідно з підходом Девіса та Мура, соціальна стратифікація є частиною соціального порядку, базованою на винагородах, розподіл яких відповідає характеристикам позицій. Основними різновидами винагород, якими оперує суспільство, є економічні блага, які уможливають людське існування; естетичні блага, які забезпечують рекреацію, та символічні блага, що сприяють самоповазі та розвитку [34, с. 108–109].

Позаяк соціальні позиції мають неоднакову кількість прав і привілеїв, вони є стратифікованими. Науковці виділяють два основні чинники стратифікації позицій: їхню функціональну важливість та унікальність тих, хто може їх займати. Розмір винагороди тих, хто

займає певні позиції, на їхню думку, необов'язково точно відбиває значення цих параметрів: він лишень має бути достатнім для того, щоб усі позиції заповнювалися [34, с. 110–112].

Вважаючи найголовнішою функцією соціальної системи інтеграційну, Девіс та Мур надають найбільшого значення позиціям, пов'язаним з її забезпеченням. Зокрема, високий статус релігійних діячів у доіндустріальних суспільствах обумовлений тим, що вони були головними виразниками і трансляторами цінностей, консолідуючих суспільство. Наявність значних владних повноважень, право на здійснення примусу зумовлюють розташування урядовців на верхівці статусної ієрархії в розвинутих індустріальних та постіндустріальних соціумах, тоді як володіння індивідами навіть дуже складними, але технічними, не пов'язаними з вибором інтеграційних цілей, знаннями винагороджується значно меншою мірою [202, с. 247].

Принципи, на яких ґрунтується цей підхід, є такими:

- стратифікація притаманна будь-якому суспільству, де індивіди мають неоднаковий рівень престижу та авторитету, хоча форми нерівності та її глибина можуть мати крос-культурні відмінності;

- метою соціальної нерівності як устрою є розподіл індивідів по позиціях у соціальній структурі, зокрема забезпечення того, щоб найважливіші з них займали найкваліфікованіші;

- важливість окремих позицій варіює між суспільствами, так само на різні рідкісні якості попит є неоднаковим, а отже вони по-різному винагороджуються в різних соціумах;

- у суспільстві здійснюється контроль за заповненням позицій у соціальній структурі засобами нерівномірного розподілу таких основних благ, як економічні, естетичні та символічні. Ці винагороди є вбудованими в позиції, становлячи права та привілеї їхніх виконавців.

Негативна евристика підходу стосується того, що різноманітні об'єкти, якими володіє індивід, не слід розглядати як джерело його економічної влади – вони є лише показниками тої позиції, яку він займає. Виняток становить власність на засоби виробництва.

Крім того, позиція не може вважатися такою, що приносить високий престиж тому, хто її займає, завдяки пов'язаній з нею високій винагороді. Навпаки, дохід є показником важливості позиції, оскільки є одним з інструментів для контролю за її заповненням.

Позитивна евристика підходу полягає в тому, що під час розгляду позиції слід звертати увагу не лише на основні права та привілеї, що зумовлюють її значущість, але й на другорядні, які можуть становити інтерес для індивідів, підштовхуючи їх до її досягнення.

Думкам, висловленим у працях К. Девіса та У. Мура, не суперечать функціоналістські уявлення *Толкотта Парсонса* (Т. Parsons) щодо соціальної стратифікації [311; 312; 118]. Він розглядає її як ранжування одиниць у термінах моральної оцінки, яка, своєю чергою, передбачає наявність інтегрованого набору загальновизнаних стандартів, за якими здійснюватиметься таке оцінювання. Окремими одиницями соціальної системи тут є ролі їхніх членів; актори можуть бути представленими як окремими індивідами, так і їхніми колективами [311, с. 842–844; 118, с. 565–566].

Оцінні судження стосуються не самих одиниць, а їхніх властивостей, які становлять шість основних груп: членство в родинних одиницях, яке набувається як від народження, так і внаслідок шлюбу; особистісні якості – будь-які особливості індивіда, які відрізняють його від інших та можуть слугувати підґрунтям для приписування йому певного ієрархічного рангу; досягнення, які є цінними результатами його діяльності та можуть втілюватися як у матеріальних, так і в нематеріальних об'єктах; володіння різними об'єктами, які можуть передаватися; авторитет, який є інституційно визнаним правом впливати на дії інших; влада, що, на відміну від авторитету, є здатністю досягти чи закріпити володіння чимось без соціального санкціонування. Статус акторів у стратифікаційній системі є результатом узагальненого оцінювання цих шістьох параметрів [311, с. 848–849].

У пізніших працях Парсонс, описуючи якості одиниць, за якими їх можна оцінювати, звужує цей перелік до декількох основних різновидів. Перший з них – якості, які є результатами діяльності одиниць у системі та представлені їхніми аскриптивними чи якісними характеристиками. Другий – володіння, яке стосується об'єктів, що мають два рівні значень: сприятливих умов, постаючи засобами для здійснення цілеспрямованих процесів, та винагород, які, своєю чергою, або слугують для безпосередньої гратифікації, або символічно пов'язані з нею. Третій – влада, уособлена в здатності системи реалізовувати власні інтереси, впливаючи на її внутрішні процеси. Четвертий – авторитет, який є одним із аспектів влади в системі

соціальної взаємодії, являючи собою інституційну могутність, здійснювану стосовно інших [118, с. 568–573].

Оцінка якостей об'єктів та їхньої діяльності може здійснюватися за чотирма основними типами еталонів, пов'язаних із чотирма вимірами системи дії. Перший тип утворюють базовані на універсалістських цінностях технічні норми, які використовуються під час адаптації дії до тих чи тих якостей об'єктів, пов'язаних із досягненням певних цілей. Другий тип еталонів становлять ті, що стосуються цілей самого процесу дії, її результативності. Третій пов'язаний з інтеграцією та визначає очікування до одиниці з огляду на підтримку солідарності з іншими складовими елементами системи. Останній – четвертий – тип еталонів стосується підтримання чи регулювання змін у самому підґрунті аскриптивних властивостей, на яких базуються інші види діяльності [118, с. 575–577]. Перелічені типи відповідають розробленій науковцем чотирьох-компонентній парадигмі АЦІЛ (AGIL).

Для вивчення стратифікаційної системи суспільства Парсонс пропонує використовувати такий підхід: спочатку слід визначити головну модель цінностей, що відповідатиме одному з означених вище типів, на якій робить акцент загально визнана система цінностей. Наступним кроком має бути виділення підсистеми, яка буде для неї базовою, тобто норми якої інституціоналізують головну систему цінностей.

Описана схема базується на низці *принципів*. По-перше, головним критерієм, який визначає важливість підсистем, є їхнє значення для функціонування системи загалом [118, с. 602].

По-друге, схема, де визначено основні типи змінних для опису соціальної системи, має застосовуватися на двох рівнях: 1) визначення типу системи на основі її головної системи цінностей та 2) розгляд внутрішніх підсистем, зважаючи на їхні найважливіші ціннісні моделі як підґрунтя для подальшого аналізу [118, с. 584].

Негативною евристикою підходу є пересторога щодо обов'язковості визначення лише однієї головної функції системи: Парсонс уточнює, що системи можуть бути і поліфункціональними.

Позитивна евристика стосується варіативності можливих способів ранжування одиниць та аналізу певної системи. Перші представлені прямою оцінкою для кожного окремого еталона або всіх чотирьох залежно від їхнього значення для функціонування системи

загалом; через «екологічний» розподіл або пільг, або об'єктів винагород та репутацій. Другий базується на розрізненні ієрархії рангів з огляду на загальний «континуум престижу»; виділенні чотирьох головних субієрархій, утворених унаслідок прямої оцінки на основі інтегрованої системи ранжування; ієрархії володіння владою залежно від прямих оцінок, рівноваги конформності-девіації та розподілу об'єктів власності [118, с. 602–603].

Оригінальний підхід до вивчення соціальної стратифікації розробив *Пітер Майкл Блау* (P. M. Blau), виклавши його в праці «Нерівність і гетерогенність. Проста теорія соціальної структури» [171] та в низці статей [170; 172]. Він називає його кількісною концепцією соціальної структури в термінах розподілу індивідів по соціальних позиціях, які, своєю чергою, обумовлюють їхні відносини з іншими. Соціальну структуру він визначає з огляду на властивості її окремих елементів, як-от соціальні позиції, кількість осіб, які їх займають, та вплив диференціації позицій на соціальні відносини [171, с. ix].

Позиція в певній групі чи страті є складовою частиною соціальної структури та відображає й зумовлює рольові відносини індивідів і соціальні об'єднання. Соціальна структура загалом є багатовимірним простором різноманітних соціальних позицій, між якими індивіди розподілені [171, с. 3–4].

Цей простір окреслений низкою осей, утворених структурними параметрами, атрибутами індивідів, які визначають їхні рольові відносини, а отже дають змогу розрізнити їхні соціальні позиції. На основі параметрів можна виділити два типи змінних, одні з яких характеризують самих індивідів (на кшталт заняття, доходу, релігії тощо), а інші – соціальну структуру (наприклад, розподіл доходів у суспільстві чи структура зайнятості). На базі останніх у процесі структурного аналізу здійснюється опис структурних умов та їхнього впливу на соціальні об'єднання [171, с. 6–7].

Самі ж структурні параметри також поділяють на два види: номінальні та градаційні. Номінальні параметри (стать, вік, релігія, етнічна належність, мова та інші) розбивають спільноти на підгрупи, яким не властиве ієрархічне впорядкування, тоді як градаційні (прикладом, освіта, дохід, престиж тощо) дають змогу проранжувати індивідів. За цими двома типами параметрів розрізняються і два типи соціальних позицій – членство в групі і статус.

Отже, розподіл індивідів за групами на основі номінальних параметрів являє собою гетерогенність (горизонтальну диференціацію), а за статусами, ґрунтуючись на градаційних параметрах, – нерівність, або вертикальну диференціацію [171, с. 8–9]. Належність індивіда як до певної групи, так і до страти впливає на те, до яких форм взаємодій він залучатиметься, у якій кількості та з якими саме представниками груп чи страт.

Сучасним суспільствам, за Блау, властива складна соціальна структура через наявність у них великої кількості соціальних позицій, ролей та рольових відносин. Але її складність визначається не так великою кількістю параметрів, вживаних для її опису, як передусім мірою їхньої незалежності, тим, наскільки велику кількість підгруп можна виокремити у разі їхнього перетину. Також структурна складність залежить від того, як часто в соціумі трапляються різні види відмінностей, та від кількості форм нерівностей у ньому [171, с. 102].

Окреслюючи будову соціальної структури, Блау розробив дедуктивну теорію, постулати якої викладено у формі аксіом, попередніх припущень і теорем. Аксіоми – це засадничі положення та визначення, які автор вважає правильними та на яких ґрунтується більшість теорем. Попередні припущення – це судження менш загального характеру, які висуваються для того, щоб показати, які теореми можуть бути виведені із загальної теорії за умови справедливості засадничих припущень. Попередні припущення значно рідше, порівняно з аксіомами, використовують для конструювання теорем. Теореми – це судження, базовані на аксіомах та попередніх припущеннях [171, с. 11–12].

Шість аксіом, запропонованих Блау, являють собою основні *принципи* його підходу, де вихідна, нульова, аксіома постулює те, що члени соціуму пов'язані один з одним не лише безпосередньо, але й у різноманітних групах [171, с. 42].

За першою аксіомою, соціальні об'єднання є поширенішими серед осіб із близькими соціальними позиціями, аніж із віддаленими. З неї випливають дві вивідні аксіоми, згідно з якими внутрішньогрупові об'єднання превалюють над позагруповими та поширеність об'єднань зменшується зі зростанням статусної дистанції.

Наступна аксіома вказує на те, що статусний розподіл має позитивну асиметрію, тому середнє значення показника вище від медіанного, а єдина мода – нижча за нього.

Надалі в аксіомах констатується, що соціальні об'єднання залежать від можливостей соціальних контактів; щойно збільшується частота рідкісних соціальних практик у групі, груповий тиск, який їм перешкоджає, зменшується; вплив різних параметрів на соціальні об'єднання частково поєднується, вони не повністю залежать один від одного; статусні розбіжності відображаються у відмінностях у зіставних соціальних ресурсах, валідність яких є загально визнаною під час соціального обміну [171, с. 281].

Чотирнадцять попередніх припущень, хоча й не містять чітких вказівок щодо того, яких дій слід уникати під час вивчення нерівностей у соціумі, становлять, через меншу, ніж аксіоми, ймовірність відображати наявний стан речей, *негативну евристику* підходу. Перша група з них стосується групових меж, і в них констатується стійкість рольових відносин до розривів; легше входження до спільноти тих, хто має там однодумців, та здатність спільників в інших групах і страатах зумовлювати та спрощувати переміщення туди. Друга група описує процеси, які відбуваються у вищих та нижчих страатах, і згідно з ними вищі статуси є виявом вищих ролей у соціальних об'єднаннях; частоти чистої фертильності нижчих страт не нижчі за аналогічні показники вищих; частоти чистої імміграції з-за меж соціальної структури до нижчих страт не нижчі, ніж до вищих. Третя група характеризує відносини в об'єднаннях, ідеться про те, що явний міжособистісний конфлікт залежить від можливостей соціальних контактів; прихильність малих груп до визначеної ідеології підвищує внутрішньогруповий тиск, який перешкоджає внутрішньогруповим відносинам; розмір об'єднання та його щільність прямо корелюють із гетерогенністю. Четверта група припущень описує процеси, які відбуваються в сучасних суспільствах, і за нею доступність ефективних засобів переміщення залежить від фінансових ресурсів; розподіл праці обумовлений можливостями комунікації; розвинений розподіл праці залежить від ґрунтового навчання трудових сил; позиція, пов'язана з владою над значною кількістю робітників, є джерелом найвищої влади в сучасних суспільствах; найвищі позиції в організації, пов'язані зі значними фінансовими ресурсами, нині є джерелом значного контролю за економічними ресурсами [171, с. 281–282].

Позитивна евристика підходу базується на тридцяти чотирьох головних теоремах та виведених із них положеннях. Теореми, наведені в праці Блау, складають три основні групи, залежно від того, якою є природа зв'язків між поняттями у них: 1) детерміністські теореми, які передбачають незмінність відносин в описаних ситуаціях, незалежно від впливу інших чинників; 2) ймовірнісні теореми, де констатуються відносини, наявні в більшості ситуацій, залежно від впливу певних обставин; 3) теореми «за рівних інших умов», де розглядається вплив одного чинника на інший, який може бути змінений чи елімінований іншими чинниками [171, с. 247–248].

Загалом, правила та принципи вимірювання соціальної стратифікації, наявні в класичних працях з цієї тематики, належать до періоду становлення цього напрямку соціологічних студій. Автори визначали зміст головних категорій, використовуваних у подальшому структурному аналізі, описували основні форми стратифікаційних порядків та окреслювали прийоми їхнього визначення.

Увага науковців була зосереджена передусім на пошуку тих основних ресурсів, нерівний розподіл яких породжує розшарування в суспільстві. Концепції, де воно описувалося, ставали дедалі складнішими. К. Маркс розробив одновимірну стратифікаційну модель, згідно з якою критерієм класового розподілу була власність на засоби виробництва. Натомість М. Вебер, П. Сорокін, К. Девіс, Т. Парсонс та П. Блау створили багатовимірні стратифікаційні моделі, де позиція індивідів у просторі нерівностей визначалася за низкою параметрів, виміри яких могли бути й неузгодженими між собою.

Принципи і правила, які регламентували ідентифікацію типу стратифікаційного порядку, також трансформувалися від вказівки щодо прийомів вимірювання певного показника (К. Маркс) до обґрунтування певної кількості основних стратифікаційних параметрів (М. Вебер, П. Сорокін, П. Блау, К. Девіс) та вибору найважливіших із них (Т. Парсонс).

Протягом розвитку соціологічних студій стратифікації суттєво змінився зміст поняття «клас», еволюціонувавши від Марксових уявлень про нього як групу, члени якої пов'язані спільними цілями, до позначення за його допомогою категорії осіб, виділених за певними аналітичними критеріями (М. Вебер, Т. Парсонс). Частина науковців відмовилася від його вживання, запропонували низку

альтернативних термінів для позначення категорій осіб, які мають подібну позицію у стратифікаційному просторі (П. Сорокін, К. Девіс). Водночас усі дослідники прагнули надати рекомендації щодо визначення елементів стратифікаційної системи.

Крім того, спостерігалось поступове розширення кола питань, до яких зверталися під час вивчення соціальної структури, коли ґрунтовно аналізували не лише ієрархічне ранжування позицій, але і їхню диференціацію (П. Сорокін, П. Блау). Методологічно цей підхід був реалізований у вигляді розділення параметрів, які визначають місце індивідів у соціальному просторі, на дві основні групи, перша з яких дозволяла впорядкувати, а друга – розрізнити їх.

1.3.2. Сучасні принципи та правила соціологічного дослідження нерівностей

Класичні стратифікаційні теорії стали підґрунтям для розвитку низки підходів до вивчення нерівностей на сучасному етапі розвитку соціологічної думки. Ідеї М. Вебера та К. Маркса розвинув *Джон Голдторп* (J. H. Goldthorpe), один з авторів класової схеми EGP, назва якої складається з перших літер прізвищ розробників – Роберта Еріксона (R. Erikson), Джона Голдторпа та Люсьєн Портокаро (L. Portocarero). Інша назва схеми – CASMIN, яка є аббревіатурою проведеного у 1984–1990 рр. міжнародного дослідження «Порівняльний аналіз соціальної мобільності в індустріальних суспільствах (Comparative Analysis of Social Mobility in Industrial Nations)», одним із керівників якого був Дж. Голдторп. Схема Голдторпа є широко вживаною як у закордонних дослідженнях [215; 228; 214; 382; 194], так і у вітчизняній соціології [49; 106; 109; 110; 133; 134].

На основі шкали Голдторпа британська Рада з економічних та соціальних досліджень (Economic and Social Research Council, ESRC) у 1994 р. розробила нову державну методику для вимірювання класової позиції, яка дістала назву Національної статистичної соціоекономічної класифікації (National Statistics Socio-Economic Classification, NS-SEC), яка з 2001 р. використовується в британській статистиці та дослідженнях на замовлення уряду (про її побудову докладніше у [341; 342]). Так само, як і схема EGP, методика дає

змогу на основі характеристик занять індивідів об'єднати їх у вісім категорій, яким будуть властиві подібні стиль життя та можливості. Подібно до схеми Голдторпа, ця класифікація передбачає використання скорочених п'яти- або трьохкласових версій.

Для спрощення крос-культурних порівнянь на основі шкали Голдторпа було сконструйовано Європейську соціоекономічну класифікацію (European Socio-Economic Classification, ESeC), яка містить дев'ять класових категорій (докладніше про неї у [257; 366]). Цю схему в дослідженнях також рекомендується скорочувати до п'яти або трьох класів [237, с. 10–12].

Голдторп із колегами в процесі створення власної схеми мали на меті «поєднати професійні категорії, члени яких будуть, з огляду на наявні дані, типово порівнянними, з одного боку, за джерелами та розміром їхніх доходів, рівнем економічної безпеки та шансами економічного просування [ринковою ситуацією], а з іншого – за їхньою позицією у системах влади та контролю, що регулюють виробничі процеси, до яких вони залучені, відповідно, за мірою автономії при виконанні робочих завдань та ролей [трудовою ситуацією]» (цит. за: [243, с. 291]). Будову схеми детально описано в праці Голдторпа та Еріксона «Постійний потік: дослідження класової мобільності в індустріальних суспільствах», зокрема в її другій главі «Поняття, дані та стратегія дослідження» [215, с. 28–64].

Визначаючи підґрунтя для класового поділу, Голдторп першою диференціювальною ознакою обирає власність на засоби виробництва, в результаті чого одержує вихідну тричленну структуру: роботодавці – самозайняті – наймані працівники [215, с. 36]. Додатково серед найманих працівників також виділяються окремі групи на засадах типу відносин зайнятості, основними різновидами яких є трудовий контракт та службові відносини. Трудовий контракт є короткостроковим та стосується грошової оплати зусиль працівників відповідно до витраченого ними часу чи виробленого продукту. Службовим відносинам, навпаки, властива більша часова протяжність та ширший перелік різновидів винагород, до якого, крім заробітку, входять додаткові доходи, перспективи кар'єрного просування, стабільність зайнятості та пенсія [215, с. 41–42]. Другий тип відносин зайнятості властивий представникам службових класів, тоді як перший – робітничому класу.

Позаяк відноси́нам зайнятості можуть бути притаманні як риси відносин, базованих на трудовому контракті, так і службових, Голдторп додатково виокремлює проміжну форму їхнього регулювання, наявну в працівників рутинної нефізичної праці, класу технічних працівників та керівників, зайнятих фізичною працею. Загалом, повна версія класової схеми, яка містить одинадцять класів, має такий вигляд [243, с. 291]:

- I клас службовців вищого рівня, утворений професіоналами вищого рівня, адміністраторами, керівниками державних органів влади, менеджерами великих промислових підприємств та великими приватними власниками;

- II клас службовців нижчого рівня, який складається з професіоналів нижчого рівня, адміністраторів, керівників державних органів влади, технічних працівників вищого рівня, менеджерів невеликих промислових підприємств та керівників, зайнятих нефізичною працею;

- IIIa клас працівників рутинної нефізичної праці вищого рівня (у галузі управління та комерції);

- IIIb клас працівників рутинної нефізичної праці нижчого рівня (у галузі продажів та послуг);

- IVa клас дрібних власників, ремісників та інших, які мають найманих працівників;

- IVb клас дрібних власників, ремісників та інших, які не мають найманих працівників;

- IVc клас фермерів та дрібних власників, самозайнятих у первинному виробництві;

- V клас технічних керівників нижчого рівня, керівників, зайнятих фізичною працею;

- VI клас кваліфікованих працівників фізичної праці;

- VIIa клас напівкваліфікованих та некваліфікованих працівників (не в сільському господарстві);

- VIIb клас сільськогосподарських та інших працівників, зайнятих у первинному виробництві.

Згідно з описом, роботодавці, які в сучасних розвинених суспільствах здебільшого є дрібними власниками, становлять в основному класи IVa та IVc. Великі власники через те, що, з одного боку, їхня кількість є незначною, а з іншого – вони долучаються до управлінської діяльності, так само, як і представники саларіату, належать до I класу.

Підхід до визначення класової позиції індивідів, запропонований Голдторпом, базується на декількох основних *принципах* [194, с. 514].

Передусім, метою класової схеми не є фіксація реальних соціокультурних угруповань, члени яких мають спільну самоідентифікацію та надають значення належності до них, у результаті чого засобами селекції та соціалізації здійснюється створення їхніх чітко визначених соціальних меж. Класовий аналіз є відстороненим від теорії колективної дії, а тому класи не вважаються такими, що мають спільну свідомість, зумовлену однаковими позиціями їхніх членів у соціальному просторі.

Тлумачення класів відповідає веберівському розумінню. Подібність статусу зайнятості та заняття індивідів призводить до того, що вони матимуть однакові форми регуляції трудових відносин, а отже і спільну класову позицію.

Класова структура не є ієрархічною. Якщо службові класи завжди є найпривілейованішими, а робітничі, навпаки, найзнедоленішими, то проміжні класи не є впорядкованими вертикально, оскільки їхні позиції важко співвіднести за рангом. Отже, класова належність є неупорядкованою категоріальною (номінальною) змінною.

Негативна евристика підходу знаходить свій вияв у низці застережень щодо хибного розуміння поняття класу за структурного аналізу, сформульованих Говардом Маршалом у співпраці з Джоном Голдторпом [288, с. 50–52].

Концепція класу не пов'язана з історичною теорією, фокус дослідницької уваги з класового конфлікту як рушія розвитку переміщується на різноманітність шляхів розвитку суспільств та їхню варіативність.

Класовий аналіз також не передбачає теорії класової експлуатації, позаяк класові відносини необов'язково є антагоністичними і вигоди одного класу пов'язані зі шкодою для іншого.

І нарешті, класовий аналіз не охоплює теорії політичної дії, з позицій якої індивідуальні чи колективні дії слід розглядати як вираження класових відносин і дотримання структурно зумовлених класових інтересів.

Позитивна евристика підходу стосується кількості класових категорій в емпіричних дослідженнях. Голдторп та Еріксон у своїй засадничій праці вказують на те, що вона має диктуватися аналітичними цілями дослідження [215, с. 42]. Зазвичай класова схема

Голдторпа представлена у вигляді трьох, п'яти або семи категорій, але ніколи не застосовується в повній одинадятикласовій версії, що дає підстави говорити про те, що вона є радше робочим інструментом, аніж кінцевою картою класової структури [190, с. 50].

Переосмислення теоретичного спадку К. Маркса дало поштовх розбудові американським соціологом *Еріком Оліном Райтом* (E. O. Wright) власного підходу до розгляду соціальної стратифікації. Однак науковець не обмежився визначенням будови суспільства, він також зробив висновки щодо причин та подальших наслідків існування нерівності [122]. У процесі наукових пошуків Райт суттєво змінив як концептуальні засади класової схеми, так і її операціональне втілення у вигляді переліку класів. Якщо ранні праці вченого базувалися на так званій «концепції домінування» [374], то в більш пізніх він звертається до «концепції експлуатації» [407; 408; 123]. Класову схему Райта використовують в емпіричних студіях й інші автори, зокрема українські [49; 50; 143; 134].

Слід зауважити, що підхід Е. О. Райта до визначення класів еволюціонував, змінювався. Спочатку підґрунтям для виділення класової структури були відносини домінування та присвоєння. Однак для того, щоб ці абстрактні ідеї стали придатними для побудови класової схеми, науковець звернувся до концепту «суперечливої позиції в межах класових відносин».

Назагал Райт визначає в класовій структурі три типи позицій: базові класові позиції, зумовлені поляризацією у вимірах домінування та присвоєння в класових відносинах; суперечливі позиції в межах способу виробництва, де немає повної поляризації в зазначених вимірах, та суперечливі позиції між способами виробництва, притаманні некапіталістичним формам виробничих відносин, наявним у будь-якому капіталістичному суспільстві [374, с. 8–11]. Відмітною рисою двох останніх типів позицій є те, що індивіди, які їх займають, перебувають одночасно більше ніж в одному класі.

Сім основних класових категорій, виділених Райтом у межах цього підходу та об'єднаних у процесі емпіричного дослідження у п'ять груп, становили: буржуазія та дрібні власники; менеджери та супервайзери; напівавтономні службовці; дрібна буржуазія; робітничий клас [374, с. 16–29].

Але через певний час учений здійснив ревізію власного підходу, розглянувши відносини експлуатації як головну особливість класових відносин. Він обґрунтував це тим, що, по-перше, відносини домінування не завжди передбачають експлуатацію, а по-друге, неомарксистські концепції, базовані на відносинах домінування одного класу над іншим у поєднанні з іншими формами домінування, як-от гендерними, економічними, етнічними тощо, відходять від матеріалістичної та реалістичної перспектив, а саме вони мають залишатися у фокусі уваги марксистського аналізу [406, с. 3–4].

Вибудовуючи нову стратифікаційну модель, базовану на відносинах експлуатації, Райт використовує ідеї Джона Ремера [337], зокрема дві його стратегії вимірювання нерівності: з позицій трудового переміщення (*labor-transfer approach*) та теорії гри (*game-theory approach*). Науковець підсумовує, що головним для обох цих стратегій є розгляд експлуатації як нерівності в розподілі виробничих ресурсів, віддзеркаленої у відносинах власності, оскільки, з одного боку, таких відмінностей достатньо для оцінки переміщень надлишкової праці, а з іншого – різні форми таких розбіжностей породжують і відмінні системи експлуатації. З огляду на це клас він розуміє як позицію у відносинах виробництва, породжену відносинами експлуатації [406, с. 4–13]. Важливим аспектом взаємозв'язку індивідів з основними виробничими ресурсами є спосіб формування ними власних життєвих шансів. Саме через нього ресурсами генеруються певні форми експлуатації (на кшталт переміщень надлишкової праці від однієї категорії осіб до іншої). Хоча як експлуатація, так і життєві шанси стосуються нерівності в доходах, зумовленої неоднаковим доступом до різноманітних ресурсів, головна відмінність між ними полягає в тому, що експлуатація передбачає антагоністичні конфліктні інтереси між факторами, тоді як життєві шанси – ні [403, с. 607].

Райт аналізує класову структуру в термінах володіння чи контролю за основними виробничими ресурсами: капіталом, організаційними ресурсами, а також навичками та експертизами [403, с. 607], на підставі чого виділяє дванадцять типів позицій у межах системи виробничих відносин. Спочатку він ділить їх на дві головні групи – власників та не-власників (найманих працівників). Тут і далі перед дужками або без дужок подано більш ранні назви категорій

(наведені, зокрема, у [410, с. 25] та докладно описані у [407, с. 135–191]), а в дужках зазначено пізніші версії їхніх назв [408, с. 22].

Серед власників з огляду на наявну в них кількість найманих працівників виділяються три категорії: буржуазія, яку складають власники з великою кількістю працівників; дрібні роботодавці, до яких належать ті, у кого кількість працівників невелика, та дрібна буржуазія, представлена власниками без працівників.

Серед не-власників виділяються дев'ять категорій згідно з їхньою позицією на осях ресурсів навичок (відношення до дефіцитних навичок) та організаційних ресурсів (відношення до влади), де перша вісь представлена градаціями «експерти», «напівкваліфіковані (кваліфіковані)» та «некваліфіковані», а друга – «менеджери», «супервізори» та «не-менеджери». Кожен із цих рівнів, аналогічно до того, як це відбувалося у разі диференціації різних категорій власників, відповідає такій розмірності параметра, як «багато», «мало» та «немає». Утворені на перетинах різних градацій осей позиції мають такі назви: експерти менеджери, експерти супервізори, експерти не-менеджери (експерти); напівкваліфіковані (кваліфіковані) менеджери, напівкваліфіковані (кваліфіковані) супервізори, напівкваліфіковані (кваліфіковані) робітники; некваліфіковані менеджери, некваліфіковані супервізори, пролетаріат (некваліфіковані робітники). У більш пізніх працях Райт використовує також скорочені версії шкали, де вона має вісім [411] або сім категорій [403]. Також у межах Європейського соціального дослідження на засадах концепцій домінування (щоправда, з додаванням даних щодо навичок індивідів) та експлуатації розроблено відповідно семи- та восьмиелементну схеми [279].

Методологічне підґрунтя актуального стратифікаційного підходу Райта, який наголошує на складності класової структури суспільства, описується низкою положень [410; 403], основними *принципами*.

Різні позиції індивідів у класовій структурі зумовлені відношенням до різних комбінацій основних виробничих ресурсів. Класовий поділ у капіталістичних суспільствах стосується передусім виділення власників засобів виробництва та найманих робітників. Класові позиції останніх диференціюються з огляду на їхнє відношення до організаційних ресурсів і ресурсів навичок та експертиз.

Індивіди можуть бути експлуаторами за одним різновидом ресурсів та експлуатованими за іншим. Саме таким є становище середнього класу, представники якого займають «суперечливі позиції» в багатовимірних відносинах експлуатації, що становлять класову структуру. Отже, у представників цих категорій осіб існує взаємна експлуатація.

Індивіди не завжди займають лише одну позицію в класовій структурі. У разі, коли вони мають дві роботи або є високооплачуваними найманими працівниками, які також володіють заощадженнями чи інвестиціями (тобто йдеться про випадок роз'єднання праці та капіталу), їхні позиції є множинними.

Класові інтереси індивідів зумовлені не лише їхньою позицією в безпосередніх виробничих відносинах (як-от їхньою роботою чи власністю). Паралельно на них опосередковано впливають позиції їхніх близьких, як це відбувається, приміром, у дітей або домогосподарок. Тож у першому випадку йдеться про безпосередні, а в другому – про опосередковані класові позиції. Отже, позиції чоловіка чи дружини є різновидами «зважених» безпосередніх та опосередкованих позицій, тобто є суперечливими комбінаціями безпосередніх та опосередкованих позицій.

Негативна евристика підходу пов'язана із застереженням проти розгляду описаної науковцем типології як такої, що фіксує саме класи. Райт наголошує на тому, що лише частина позицій є класовими, тоді як усі інші є суперечливими позиціями в межах класових відносин.

Крім того, визначення класової позиції певного заняття не може бути здійснено адекватно лише на основі звернення до його властивостей у певний момент часу – слід дивитися на траєкторію зростання автономності та відповідальності для сучасного капіталістичного володіння власністю.

Позитивна евристика підходу зумовлена тим, що концептуальна схема багатовимірних відносин експлуатації передбачає варіативність в операціоналізації соціальної структури. За Райтом, кількість позицій, виділених у процесі дослідження, залежить від його цілей. Якщо для порівняння розбіжностей у класовій структурі в різні епохи достатньо звернутися до двох основних класів – капіталістів та робітників, то більш нюансоване вивчення впливу позиції

в класовій структурі на індивідуальну свідомість чи дії вимагає застосування детальнішої її версії.

Вивчення класової структури відрізняється у випадках врахування лише прямих класових позицій та звернення як до прямих, так і до опосередкованих позицій. Попри ідентичні патерни класових відносин, вони аналізуватимуться структурно відмінно. Саме друга стратегія може дати змогу врахувати взаємовпливи гендерних відносин, сімейної структури та класу.

Ще одним поширеним підходом до вимірювання соціальної стратифікації є методологія побудови шкал престижу. Перші з таких шкал базувалися на даних національних репрезентативних опитувань, які провів Національний центр вивчення громадської думки (National Opinion Research Center, NORC) у 1947 р. (С. Норт (C. North) та П. Хет (P. Hatt)), у 1963 р. (Р. Ходж (R. Hodge), П. Сігел (P. Siegel) та П. Россі (P. Rossi)) та у 1989 р. (К. Накао (K. Nakao), Дж. Тріз (J. Treas)). Значення коефіцієнтів кореляції між трьома одержаними шкалами (їх детально описано у [127]) коливалися в межах від 0,97 до 0,99 [6, с. 90].

Приблизно в цей самий проміжок часу *Дональд Трейман* (D. Treiman) проводить порівняльне дослідження оцінювання престижу низки занять та професій у 53 країнах, узагальнивши для цього дані 85 опитувань громадської думки. Результати розвідки Трейман виклав у праці «Престиж занять у порівняльній перспективі» [383]. Вони стали підґрунтям для розроблення Стандартної міжнародної шкали престижу професій (Standard International Occupational Prestige Scale, SIOPS), відомої також під назвою шкали престижу Треймана (Treiman's prestige scale), сконструйованої Д. Трейманом у 1977 р. [383] та згодом оновленої [234]. Ця шкала є доволі вживаною в закордонних [228; 143] та вітчизняних розвідках [16; 83; 93].

Шкала являє собою бали престижу для 509 занять та професій, які варіюють у діапазоні від -2 до 90. Коефіцієнти кореляції між двома випадково відібраними національними шкалами престижу професій у дослідженні Треймана коливалися в діапазоні від 0,68 до 0,97.

Визначаючи засади свого підходу, Трейман зауважує, що всі люди спроможні впорядковувати заняття за рівнем престижу, визначивши в цій ієрархії як власне місце, так і позицію інших на основі почестей, пов'язаних із професійним статусом [383, с. 1]. Розвиваючи

структурно-функціоналістські ідеї Е. Дюркгейма та Т. Парсонса стосовно наслідків суспільного розподілу праці, вчений виділяє два головних процеси, на основі яких відмінності в навичках, владі та економічному контролі спричиняють розбіжності в привілеях.

По-перше, владні характеристики заняття впливають на його позицію на ринку праці, підвищуючи значення одних занять порівняно з іншими.

По-друге, диференціація контролю за дефіцитними благами дозволяє привілейованим групам надалі максимізувати свої вигоди через маніпуляції під час просування власних інтересів, передусім, через вплив на політичну систему задля забезпечення спеціальних прав та привілеїв [383, с. 16].

Основні *принципи* підходу Треймана є такими [383, с. 4–5].

По-перше, подібність у всіх суспільствах базових потреб, задоволення яких необхідне для їхнього виживання (функціональних імперативів), зумовлює подібність виконуваних ними функцій. Вона, своєю чергою, призводить до існування подібних конфігурацій професійних ролей у різних соціумах. Тобто, постійно розвиваючись, розподіл праці проходить у всіх соціумах ті самі стадії.

По-друге, диференціація передбачає стратифікацію, оскільки спеціалізація функцій супроводжується диференціацією контролю над дефіцитними ресурсами, як-от навичками, владою, власністю, на яких і ґрунтується стратифікація.

По-третє, влада, зумовлена контролем над дефіцитними ресурсами, створює можливості для набуття спеціальних привілеїв. Тобто подібність відносної влади, здійснюваної представниками різних професій та занять у розвинених індустріальних суспільствах, створює і подібність у привілеях, якими вони наділені.

По-четверте, влада та привілеї всюди високо поцінуються, а пов'язані з ними заняття у всіх суспільствах мають значну повагу.

Загалом, суть цих принципів зводиться до того, що розподіл праці спричиняє відмінності у владних повноваженнях, а вони зумовлюють привілеї. Влада та привілеї породжують престиж, тож його ієрархія є універсальною для різних суспільств.

Негативна евристика підходу стосується методологічних аспектів підходу, її джерелом є полеміка з Голдторпом та Ходжем щодо правомірності застосування ієрархій престижу для його

вимірювання. Трейман заперечує те, що дані опитувань щодо престижу занять дають змогу виміряти їхню бажаність. Він вказує на те, що ці поняття не слід ототожнювати, і низька варіативність ієрархій престижу в представників різних соціальних категорій є тому підтвердженням [383, с. 26–29].

Позитивна евристика підходу стосується того, що подібність ієрархій престижу зумовлена мірою індустріалізації країни. Найбільшою вона є у високоіндустріалізованих країнах, тоді як для слабоіндустріалізованих країн вона є помітно слабшою.

Французький соціолог *П'єр Бурдьє* (P. Bourdieu), поєднавши принцип причинності Е. Дюркгейма з думками М. Вебера щодо соціальних порядків та з концептом капіталу К. Маркса, розглянув розшарування суспільства з позицій «конструктивістського структуралізму», як ідентифікує суть свого підходу сам автор [7, с. 179]. Його застосування висвітлено в численних працях науковця [7–10; 177–180; 182–188].

Суть стратифікаційного підходу Бурдьє стисло виражається формулою, наведеною у фундаментальній праці «Розрізнення. Соціальна критика суджень» [177, с. 101]:

$$[(\text{Габітус}) * (\text{Капітал})] + \text{Поле} = \text{Практика}.$$

Тобто практика є сполученням низки диспозицій та узвичаєних когнітивних схем (габітус) з ресурсами агента (капітал), активованими певними структурованими соціальними умовами (полем), до яких вона належить та які відтворює або модифікує [198, с. 96]. Вона є діалектичним поєднанням об'єктивованих продуктів та продуктів, інкорпорованих в історичні практики, структури та габітуси [184, с. 88].

Структурну зумовленість практик індивідів, зокрема їхніх уподобань, детально вивчено в таких відомих працях Бурдьє, як «Розрізнення. Соціальна критика суджень» [177] та «Фотографія: загальнодоступне мистецтво» [186]. Розгляду соціального відтворення освітніми закладами присвячено роботи «Спадкоємці» [182] та «Відтворення» [180]. Інші стратегії його здійснення описано в однойменній праці [9].

Поняття габітусу (від лат. *habitus* – стан, властивість) Бурдьє вперше вжив у праці «Ескіз теорії практики». Воно позначає сукупність стійких диспозицій щодо ефективної поведінки за певних

обставин, що продукуються об'єктивними соціальними умовами та потім несвідомо використовуються індивідами в їхній повсякденній діяльності.

Габітуси – це структури, які структурують, породжуючи та диференціюючи практики, але водночас самі є структурованими, оскільки принцип ділення на логічні класи, який організовує сприйняття соціального світу, й сам зумовлений класовим поділом. Стили життя також породжені габітусами, які, сприймаючись у зв'язку з їхніми схемами, перетворюються на системи соціально кваліфікованих знаків. Тобто габітус є одночасно і диференціювальним принципом об'єктивно класифікованих суджень, і системою класифікацій цих практик [177, с. 170–172].

Інтерналізація індивідами об'єктивних структур відбувається через засвоєння сукупності диспозицій, що складають габітус. Вони є впорядкованими темпорально внаслідок поетапної інтерналізації: первинний габітус формується в сімейному середовищі, тоді як вторинний – під час навчання в школі. Інтерналізація габітусу передбачає його інкорпорацію, за якої соціальні відносини проникають у тіло агента у вигляді диспозицій щодо догляду за собою, манер, мови. Стійкість диспозицій габітусу подекуди спричиняє гістерезис – відтворення агентами соціальних відносин, які породили його габітус, за нових умов та його невідповідність ситуації, у якій він використовується [178, с. 175–206].

Поняттям капіталу Бурдьє позначає засоби досягнення індивідами власних цілей. Він виділяє чотири його головних види: економічний, культурний, соціальний та символічний [8, с. 57].

Економічний капітал складають різноманітні економічні ресурси, які може використовувати індивід.

Культурний капітал охоплює ресурси культурного походження. Він може мати три стани: інкорпорований (тривалі диспозиції розуму й тіла), об'єктивований (у формі культурних товарів на кшталт книжок, машин, інструментів тощо) та інституціоналізований (у формі об'єктивації на зразок освітніх кваліфікацій) [10, с. 60]. Накопичення культурного капіталу в інкорпорованій формі передбачає активність самого агента, не обов'язково свідому, та певні витрати його часу; неможливо його просто передати від когось іншого [10, с. 61].

Соціальний капітал є сукупністю реальних або потенційних ресурсів, зумовлених володінням стійкою мережею певною мірою інституціоналізованих відносин взаємозв'язків, пов'язаних із належністю до групи [10, с. 66]. Відтворення такого капіталу відбувається через постійну роботу зі встановлення зв'язків та обміни, під час яких стверджується та підтверджується визнання [10, с. 68].

Символічний капітал Бурдьє визначає як капітал у будь-якій формі, яка представлена чи сприймається символічно з огляду на певне знання, передбачаючи вплив габітусу як соціально сконструйованої властивості [10, с. 60]. Докладний опис цього різновиду капіталу науковець дає в праці «Паскалівські медитації» [185].

Економічний капітал може бути основою інших видів капіталів, що вимагає певних зусиль з його трансформації, де універсальним обмінним еквівалентом постає час. Крім того, капітали мають властивість конвертації одного в інший [10, с. 70–73].

Ще один термін, широко вживаний Бурдьє, – поле – позначає структуровані простори позицій. Поля визначають через ставки гри та специфічні інтереси, не тотожні ставкам та інтересам, властивим іншим полям. Для функціонування поля важлива готовність індивідів грати в пов'язану зі ставками гру та наявність у них габітусу, де містяться знання про правила цієї гри, її ставки тощо [187, с. 113–114].

Структура поля – це стан співвідношення сил між агентами чи інститутами, залученими до боротьби, що виявляється в розподілі специфічного капіталу, який, своєю чергою, спрямовує подальші стратегії. Основна ставка цієї боротьби – монополія на легітимне насилля задля збереження чи порушення структури розподілу специфічного капіталу [187, с. 114]. Попри відмінності полів, їм властива гомологічна структура [183, с. 300].

Значну увагу соціолог приділяє методологічним підвалинам своїх розвідок, вважаючи, що опис методу є необхідним для адекватного розуміння результатів праць ученого [179, с. 34]. Зокрема, основні *принципи* його підходу полягають у такому [7, с. 179–206].

По-перше, це поєднання структуралізму та конструктивізму. Структуралізм пов'язаний з наявністю у самому соціальному світі об'єктивних структур, незалежних від свідомості та волі агентів, які спрямовують їхні практики. Конструктивізм стосується, з одного боку, генези схем сприйняття, мислення та дій, а з іншого – соціальних

структур, зокрема полів і соціальних класів. Тобто дії агентів зумовлюються об'єктивними структурами, які конструюються в їхніх повсякденних практиках.

По-друге, це поєднання об'єктивізму та суб'єктивізму, де об'єктивізм полягає в розгляді фактів як речей без з'ясування підґрунтя їхнього вжитку як об'єктів пізнання в соціальному бутті. Суб'єктивізм виявляє себе у зведенні соціального світу до уявлень про нього агентів. Бурдьє зазначає, що виявлені соціологом об'єктивні структури є основою суб'єктивних уявлень агентів та відображають структурний примус, який зумовлює їхні подальші взаємодії. Але агенти мають засвоїти ці структури для подальшого врахування в боротьбі за збереження об'єктивних структур.

По-третє, до соціального світу має застосовуватися реляційне мислення, за якого реальність ідентифікується зі зв'язками, а не з субстанціями. Отже, соціальна реальність є поєднанням невидимих зв'язків, які формують простір позицій, що визначаються одна через одну та відносно іншої, а соціологія є топологією, яка здійснює аналіз позицій.

Негативна евристика підходу заперечує використання соціологами умоглядних теоретичних конструкцій для визначення соціальної структури. Так само, як і хороші класифікації, розроблені природничими науками, соціальні класифікації мають спиратися на визначальні характеристики агентів, на основі яких можна передбачати їхні інші властивості, а отже коректно поєднати їх в один клас. Конструювання соціального простору є побудовою теоретичних класів, гомогенних як за їхніми практиками, безпосередньо доступними для споглядання дослідником, так і за тими наслідками, які з них випливають [188, с. 13–36]. Для систематизації різноманіття практик слід звернутися до принципів, які генерують та уніфікують їх, – класового габітусу та інтерналізованих форм класових умов [177, с. 101–102].

Також Бурдьє вказує на необхідність розрізнення емпіричного індивіда, наділеного низкою відмінностей, які, однак, не аналізуються, та сконструйованого, визначеного за обґрунтованим набором властивостей, за якими він відрізняється від інших. У повсякденному житті ми маємо справу з першим, тоді як соціологи звертаються до другого. До того ж їхнім побудовам властиве звернення саме до

«ефективних властивостей», тобто вживання змінних, які дозволяють робити розрізнення та абстрагування від тих, які не дають цієї можливості [179, с. 34–37].

Позитивна евристика підходу стосується фіксації соціальних класів. Загалом, агенти розподілені в соціальному просторі в першому вимірі за загальним обсягом соціального капіталу, а в другому – згідно з його структурою, тобто вагою окремих видів капіталу в ньому. Що ближче агенти розташовані в просторі, то більше спільних властивостей вони мають. Позиції агентів гомогенні їхнім практикам, тобто вони обирають ті з них, які відповідають їхній позиції в соціальному просторі. Для встановлення класової належності агентів важливо з'ясувати їхню позицію в символічній боротьбі за нав'язування легітимного бачення соціального світу, на основі якої і відбувається конструювання реальних груп. Вона базується, поперше, на володінні символічним капіталом, який відображає довіру та владу, надані агентам з достатнім рівнем визнання, а по-друге, на тому, наскільки передбачений погляд відповідає реальності, оскільки опис створює речі, лише коли є адекватним їм [7, с. 185–204].

Зміни у стратифікаційних системах постіндустріальних суспільств дали поштовх для розроблення методологічних підходів до фіксації їхніх нових конфігурацій [71]. Саме з цією метою у 1990-х роках побудував свою класову схему *Госта Еспін-Андерсен* (G. Esping-Andersen) [157; 217; 219; 220]. Дослідники послуговуються нею значно рідше, ніж схемами Райта чи Голдторпа, хоча для даних Європейського соціального дослідження і передбачена можливість її застосування [279] (зокрема, її використала Олена Симончук у ґрунтовній розвідці, присвяченій класовій структурі українського суспільства [134]). До чотирьохкомпонентної версії схеми також зверталися у студіях європейських працівників із низькою заробітною платнею [378].

Обґрунтовуючи доцільність нового підходу до визначення класової структури, Еспін-Андерсен спочатку описує ті основні трансформації, які відбулися в сучасних постіндустріальних суспільствах [217, с. 18–23]. Починає він з інституції держави, вказуючи на те, що якщо традиційно її розглядали як систему домінування, соціального контролю, легітимації або інструмент відтворення капіталістичних відносин, то тепер держава добробуту забезпечує процвітання

родини завдяки експансії соціальних послуг та сприянню мобільності її членів.

Освітня інституція генерує нові класові фільтри: низький освітній рівень перешкоджає висхідній мобільності та конкуренції на ринку праці. Варіативність освітніх систем між країнами зумовлює різницю в трендах соціального структурування. До того ж відмінності в соціальних навичках призводять до двох специфічних типів класової закритості в постіндустріальних країнах: «геттоїзації» жінок у заняттях, належних до сфери «соціальних послуг», та міжпоколінного відтворення постіндустріальних еліт.

В економічній сфері індустріальне виробництво втрачає свої лідерські позиції. Відбувається поступове зростання флексибілізації й дерутинізації системи виробництва та її зосередження навколо нематеріальних вкладень та спеціалізації технічних і професійних послуг. Отже, працівники набувають більшої кількості навичок, стають автономнішими, відбувається руйнування чітких меж між робітниками, менеджерами та технічними працівниками.

У домогосподарстві держава добробуту сприяє доступу до господарських технологій, що дає змогу мінімізувати кількість часу, витраченого на самовідтворення, а також забезпечує догляд за дітьми та особами літнього віку. Це, своєю чергою, спрощує вихід жінок на ринок праці та побудову ними професійної кар'єри. Наслідками масової жіночої зайнятості є виникнення гендерної сегрегації занять, зміни в розподілі добробуту через те, що дві особи в домогосподарстві працюють, масове споживання дозвілля та утворення значної кількості пролетаріату, належного до сфери послуг.

На думку вченого, перелічені суспільні зміни дають змогу зробити припущення щодо виникнення нової класової системи та, зокрема, можливої еволюції нового класу – постіндустріального пролетаріату [217, с. 8–9]. Основним завданням власної класової схеми він убачає відокремлення постіндустріальних класів від традиційних фордистських, для чого використовує два види критеріїв. Перший, горизонтальний, стосується місця заняття в загальному розподілі праці, де особлива увага приділяється сфері, до якої воно належить (індустріальне виробництво чи послуги). Другий пов'язаний з динамічними зв'язками для визначення ймовірності «класової замкненості». Рівень закритості, своєю чергою, оцінюють за двома критеріями

мобільності: стабільність членства та стабільність кар'єрних профілів [217, с. 12].

Розробляючи власну класифікацію занять, Еспін-Андерсен спочатку вдається до використання двох широких логік, згідно з якими виділяє фордистську систему стандартизованого масового виробництва та масового споживання і постіндустріальні послуги, породжені фундаментальними змінами в соціальному відтворенні [217, с. 23–24].

Фордистська індустріальна система представлена добувною промисловістю, промисловим виробництвом, розподілом (оптовою і роздрібною торгівлею та транспортуванням) та економічною інфраструктурою (комунальними послугами та зв'язком), де останні є функціонально інтегрованими видами діяльності.

Постіндустріальна система охоплює три види сервісних індустрій, кожна з яких відіграє унікальну роль у соціальному відтворенні: 1) ділові послуги (або послуги виробника) – проміжні, нефізичні внески в індустріальне виробництво та розподіл (управлінські консультації, архітектурні послуги, розроблення програмного забезпечення та системний дизайн тощо); 2) соціальні послуги в галузях охорони здоров'я, освіти та добробуту, які є експортом завдань домогосподарства, що мають стосунок до соціального відтворення; 3) споживацькі послуги, які є альтернативою самообслуговуванню домогосподарства та пов'язані з формами відтворення дозвілля (на кшталт харчування або прання не вдома, коли жінка працює).

У межах описаних систем виробництва вчений, враховуючи кваліфікацію, необхідну для виконання роботи, відповідальність та особливості трудових завдань, диференціює низку різновидів занять [217, с. 24–26].

Фордистська ієрархія передбачає такі чотири групи занять:

- менеджери та власники (включно з виконавчим персоналом та «дрібною буржуазією»);
- клерки, адміністративні (не управлінські) працівники та працівники сфери торгівлі, залучені до загалом рутинних завдань з контролю, розподілу та адміністрування;
- кваліфіковані робітники або ремісники, зайняті у фізичній праці (включно з технічними працівниками нижчого рівня);
- напів- та некваліфіковані робітники у сфері фізичної праці (включно з працівниками транспорту та інших різновидів фізичної

праці), залучені до виробництва та розподілу (пакувальники, водії вантажівок, перевізники та інші).

У постіндустріальній ієрархії також виокремлено чотири види занять:

- професіонали та науковці;
- технічні працівники та напівпрофесіонали (вчителі, медсестри, соціальні працівники, працівники лабораторій, технічні дизайнери та інші);
- кваліфіковані працівники сфери послуг (повари, перукарі, поліцейські);
- некваліфіковані працівники сфери послуг (прибиральники, офіціанти, бармени, носії).

Як наголошує Еспін-Андерсен, обидві ієрархії поєднують структури керівництва/влади та людського капіталу. Перша менш яскраво виражена в постіндустріальній ієрархії, що й становить її головну відмінність від фордистської.

Крім перелічених класів, науковець виділяє також прошарок аутсайдерів, неспроможних увійти на ринок праці (так зване «надлишкове населення»), який становить потенційно важливий клас у постіндустріальних суспільствах. Його відносний розмір залежить від політики, впроваджуваної державою добробуту.

Загалом, хоча постіндустріальному суспільству властива більша позитивна структура занять, однак той факт, що у ньому схвалюється існування значної кількості аутсайдерів та пролетаріату, належного до сфери послуг, зумовлює наявність двох можливих форм поляризації. По-перше, основне джерело поляризації становить сама по собі значна кількість пролетаріату, зайнятого у сфері послуг, а по-друге, протистояння виникатимуть між невеликою, але суттєво оновленою внутрішньою структурою та великою зовнішньою надлишковою популяцією [217, с. 28].

Принципи, на яких базується підхід Еспін-Андерсена до розгляду класової структури сучасних суспільств, можна сформулювати так [217, с. 26–29].

Передусім, учений наголошує на тому, що в більшості сучасних наукових джерел класову структуру вивчають у термінах структурної статистики, що дає змогу зафіксувати розподіл людей по різних позиціях, але без розуміння формування класів. Отже, стратифікаційний підхід

має бути динамічним, центрованим на житті індивідів та кар'єрних траєкторіях.

Крім того, аналіз класової закритості також має прагнути до перетворення на динамічний. Слід встановити механізм мобільності у структурі занять протягом життя.

Негативна евристика підходу насамперед стосується функціональних еквівалентів. Класова схема вказує на паралелі між традиційною некваліфікованою фізичною працею та постіндустріальною некваліфікованою працею у сфері послуг. Але хоча з першої є можливою мобільність до другої, мобільності у зворотному напрямку немає, тобто ці страти не слід вважати еквівалентними.

Також автор наголошує, хоча й без обґрунтувань, на вилученні з поля структурного аналізу сектору первинних занять (як-от фермери та інші) та військових [217, с. 24].

Позитивна евристика підходу містить уточнення щодо базової типології індустрій. Еспін-Андерсен зазначає, що і фордистський, і постфордистський поділ є лише ідеальними типами. У реальності гнучка спеціалізація та оновлення виробництва можуть змінити фордистський «характер» промислового робітника, тоді як тейлористські зусилля можуть фордизувати сферу послуг (як у «МакДональдс») [217, с. 30–31].

Ще одну альтернативу наявним у сучасній соціології класовим моделям розробили *Кім Уіден* (K. Weeden) та *Девід Граскі* (D. Grusky). Так звана схема Уіден–Граскі є новим, мікрокласовим трендом вивчення стратифікації, теоретичним підґрунтям якого стали ідеї Е. Дюркгейма щодо поділу праці [252, с. 214]. Її широко застосовують автори цього підходу [249–251; 401; 402], а також інші науковці в низці студій [265; 236].

Вчені констатують суттєві зміни завдань сучасного класового аналізу, його переорієнтацію з обліку колективних дій, революцій та інших макросоціальних явищ на пояснення відмінностей в індивідуальних життєвих шансах, очікуваннях та поведінці, що, однак, не знайшло релевантного відбиття в розробленні нових класових карт. Старі ж класові схеми критикують за низькі пояснювальні можливості, до того ж у постмодерній критиці класових підходів значна увага приділяється індивідуалістичності соціальних дій та знаходженню їхніх інституціональних обмежень здебільшого поза межами виробничої системи [402, с. 141–142].

Протягом розвитку класового аналізу сформувалися два основні «порядки денні»: макро- та мікрорівневий, тренди великих класів та мікрокласів.

Макрорівневий тренд складають попередні класові підходи, характерною рисою яких є наявність відносно невеликої кількості класових категорій, у межах яких на основі дослідницької згоди загреговано низку занять із подібними характеристиками. Логіка побудови таких схем була такою: спочатку вибирали певну змінну, важливу для розуміння місця занять у системі виробництва, а потім визначали класові категорії, які відбивали розбіжності у значеннях цієї змінної у працівників. Проте такий тренд придатний для з'ясування того, як протилежні інтереси можуть генерувати класові конфлікти, а не для розуміння різних умов життя [402, с. 144–145].

Тренд мікрокласів пов'язаний з дезагрегацією великих класів та пошуком не конвенційних, а реалістичних параметрів для визначення соціальної структури. Мікроклас є угрупованням технічно подібних занять, інституціоналізованих на ринку праці за допомогою асоціації чи спілки, ліцензійних чи сертифікаційних вимог, загального розуміння стосовно ефективних або пріоритетних шляхів організації виробництва та поділу праці [252, с. 207; 265, с. 995].

Аргументуючи переваги мікрокласового підходу перед макрокласовим, Граскі та Уіден вдаються до порівняння їхніх потужностей у поясненні структуризації у сфері виробництва, для чого виділяють три її основні механізми: розподіл, соціальне оброблення та інституціоналізацію умов.

Розподіл має два аспекти: пропозицію та попит. Стосовно першого, робітники, вибираючи позицію, орієнтуються не лише на пов'язані з нею ресурси, але й на власні уявлення про вимоги до неї, як-от особистісні властивості претендентів. Стосовно другого, роботодавці звертають увагу на певні індивідуальні атрибути, що призводить до «гомогенності» осіб, які мають однакове заняття. За таких умов визначити перелік узагальнених вимог до великих класів неможливо, оскільки вони виявляться надто загальними. Єдиним джерелом визначення класової закритості, неточним та релевантним лише для службового класу, є наявність вищої освіти [402, с. 149–151].

Соціальне оброблення стосується трансформаційних ефектів об'єктивних умов праці та характеристик соціальних практик

класових позицій, що формують класові та локальні політичні інтереси. Цей механізм має, своєю чергою, чотири субмеханізми: 1) навчання у вигляді тривалої академічної або прикладної освіти майбутніх працівників; 2) інтеракційна закритість – неформальне навчання через взаємодію з колегами-однодумцями, коли працівники піддаються колективним уявленням, соціальним очікуванням та практикам споживання, властивим певній структурній локації; 3) формування інтересу, яке виявляється в засвоєнні уявлень чи слідуванні діям, що, згідно з логікою класової ситуації, є засобом досягнення цілей осіб, належних до певних класів; 4) узагальнення знань, що виявляється в несвідомому поціновуванні певних характеристик заняття, яке відображається у збігу форм виконуваних завдань та дозвільної активності. Окреслені субмеханізми покликані сприяти гомогенності членів класів. У великих класах така гомогенність пов'язана з намаганням науковців комбінувати подібні заняття в групі, тоді як у малих вона зумовлена моделюванням роботодавцями занять згідно з їхніми ідеально-типовими шаблонами. Мікрокласовий підхід дає змогу врахувати рівною мірою всі чотири субмеханізми, тоді як у разі великих класів увага акцентується здебільшого на двох останніх [402, с. 151–154].

Інституціоналізація умов як механізм стосується процесів, за допомогою яких робота типово структурується та винагороджується. Подібність умов праці, властива заняттям, породжена інституціоналізованими намаганнями роботодавців до їхнього моделювання. Соціологи під час визначення великих класів також враховують умови праці, принаймні ті, які корелюють з їхніми стратифікаційними критеріями. Однак поле досліджень тут окреслене переважно вивченням раціональних дій представників класів, зокрема формуванням їхніх інтересів, а більшість механізмів структурування класовими позиціями індивідуальних життєвих шансів залишається поза увагою [402, с. 154].

Наголошуючи на важливості застосування дезагрегованих класових схем, Граскі та Уіден пропонують власну, доволі розлогу класифікацію занять: різні її версії налічують від 82 [265] до 126 їхніх груп [401; 402]. Вона побудована на основі кодів Стандартної класифікації занять (Standard Occupation Classification, SOC) для населення віком від 25 до 64 років, яке є цивільною робочою силою. Як базові було вжито коди класифікації 1970 року, у які було переведено і дані

більш пізніх опитувань. Під час ухвалення рішення щодо агрегування детальних кодів занять їхні інституціоналізовані межі ідентифікувалися через розподіл професійних асоціацій, спілок, ліцензійних угод паралельно до технічних особливостей самої роботи. Важлива частина інформації стосовно форм соціальної закритості на рівні занять містилася в архіві К. Уіден [402, с. 156–157].

Принципи, на які спирається підхід Граскі та Уіден, можна визначити в такий спосіб [252, с. 214]:

- структурування в межах розподілу праці доцільно вивчати на основі його локальних форм, визначених не за номінальними, а за реалістичними параметрами, помітними самим працівникам;

- фокусом сучасного класового аналізу мають бути групи занять, які з'явилися навколо певних функціональних позицій у процесі поділу праці;

- дезагреговані класифікації мають вищу пояснювальну силу, аніж базовані на «великих класах», зокрема коли йдеться про варіативність життєвих шансів індивідів. Їхній евристичний потенціал зумовлений інституціоналізацією меж різних категорій занять, що відображається у функціонально подібних видах завдань їхніх виконавців [402, с. 186–187].

Негативна евристика пов'язана із запереченням простої агрегації технічно подібних занять як основи їхньої класифікації. У межах мікрокласового підходу акцент робиться на соціальній конструйованості занять, яку слід враховувати під час виділення класових категорій [250, с. 1224].

Позитивна евристика стосується віднесення занять до мікрокласів та їхньої остаточної кількості. Автори вказують на певну недосконалість одержаних схем та абстрагування від низки властивостей окремих занять у разі об'єднання їх в один клас, особливо коли йдеться про крос-культурні порівняння [402, с. 156–157; 265, с. 995–996].

Загалом, на цьому етапі розвитку студій соціальної нерівності здійснюється уточнення їхніх основних методологічних постулатів та понятійного апарату, теоретичним підґрунтям якого є ідеї засновників напряму – К. Маркса, М. Вебера та Е. Дюркгейма. Крім того, розбудовується система складних емпіричних показників, на основі яких стає можливим визначити параметри соціальної структури суспільств і здійснити їхні часові та крос-культурні порівняння.

Сучасний структурний аналіз мав на меті не лише констатацію основних розколів з огляду на володіння головними соціальними благами – владою, багатством, престижем та кваліфікацією, але й дослідження того, як саме індивіди у своїх повсякденних практиках відтворюють чи видозмінюють наявні структури. Найяскравіше цей підхід реалізовано в працях П. Бурдьє, Г. Еспін-Андерсена та в доробку Д. Граскі і К. Уіден.

Науковці, за винятком П. Бурдьє, апелювали переважно до системи виробництва як основного структуротвірного чинника, однак уявлення як щодо того, якими мають бути головні характеристики позицій індивідів у ній, що братимуться до уваги для побудови класифікаційних схем, так і того, наскільки детальними мають бути такі класифікації, у них різняться.

Водночас категорії осіб, до яких вони звертаються – незалежно від того, йдеться про класи (Дж. Голдторп, Е. Еріксон, Е. Райт, Г. Еспін-Андерсен, П. Бурдьє), класові категорії (Д. Граскі та К. Уіден) чи заняття (Д. Трейман), – не є цілісними угрупованнями, спроможними відстоювати власні інтереси.

1.3.3. Новітні правила соціологічного дослідження нерівностей

У розмаїтті вітчизняних і закордонних студій стратифікації у сучасних суспільствах виокремлюють декілька стрижневих напрямів, а саме: дослідження культурного споживання, соціальної ексклюзії, статусної гомогамії та суб'єктивних оцінок нерівностей, покликаних вдосконалити методологію вимірювання структурних нерівностей через звернення до параметрів, не пов'язаних із позицією індивіда у структурі виробничих відносин. Зокрема, вивчення культурного споживання мало на меті уточнення наявних стратифікаційних моделей завдяки включенню до них ознак, які б фіксували особливості повсякденних практик індивідів. Студії ексклюзії дозволяли адаптувати зміст концепту бідності до вжитку в розвинених індустріальних суспільствах. Дослідження статусної гомогамії сприяли висвітленню змін у проникності групових меж та рівні відкритості стратифікаційної системи загалом. І нарешті, визначення нерівностей на основі їхніх суб'єктивних оцінок було зверненням до методології феноменологічного стибу у вивченні станів соціальної нерівності,

покликаним віднайти чинники, які б краще за об'єктивні показники соціальної стратифікації пояснювали їхні орієнтації на певні типи урядової політики та довіру до головних інституцій та урядовців.

Для опису методологічних постулатів кожного з напрямів було виділено їхні правила – негативну та позитивну евристику. Ще один компонент методології – принципи – у межах напрямів не виокремлювався, оскільки з-поміж розглянутих підходів лише запропонований Майком Севіджем та колегами в перспективі міг би становити теоретико-методологічне підґрунтя для розвитку стратифікаційного аналізу, проте наразі він за своєю формою є ближчим до опису методики вимірювання соціальної стратифікації, тоді як його теоретичне підґрунтя потребує подальшого, глибшого розроблення.

Перший із перелічених напрямів, який об'єднує *розвідки відмінностей у практиках індивідів у сфері культурного споживання*, представлений декількома основними темами: типології культурного споживання, чинники культурного споживання та стратифікаційні моделі, де враховано особливості культурних практик індивідів [76].

Прагнення класифікувати культурні практики населення є поширеною спонукою соціологічних досліджень. Водночас як самі споживчі патерни, так і їхні типології, побудовані науковцями, зазнають соціоструктурних впливів. Зміни в конфігураціях соціальної структури призводять до поширення практик нових еліт, зокрема засадничих принципів їхнього оцінювання [205]. У сучасній соціології набули поширення декілька підходів до класифікації культурних практик.

Перший підхід, згадуваний ще в працях П. Бурдьє, побудований на опозиції «вища (інтелектуальна) – популярна культура», яка подекуди доповнюється проміжним елементом – «культурою середнього рівня» [177; 186]. Вища культура охоплює класичну музику та літературу, театр, живопис та скульптуру. Культура середнього рівня – це кіно, фотографія, комікси, науково-популярна література, джазова музика. Популярна культура – телебачення, народні свята, рибальство, гра в карти.

Майк Севідж (M. Savage) з колегами здійснили ревізію концептів поля та капіталу П. Бурдьє та продемонстрували їхній потенціал у застосуванні в галузі соціології культури [284; 345; 346], а також виділили низку власних вимірів культурного капіталу. Найважливішими з них виявилися три опозиції у сфері культурного споживання:

участь або неучасть у культурній активності; знання або незнання про певні види культурних практик та інтернаціональні і локальні або національно орієнтовані смаки [331]. На основі вказаних параметрів в емпіричних студіях автори виділяли такі різновиди культурного капіталу, як інтелектуальний (визначений) та капітал, що розвивається [281; 348; 344; 292; 255]. Перший тип культури загалом відповідає типу вищої культури, описаному вище (відвідування культурних пам'яток, музеїв і театрів, прослуховування класичної музики та джазу, харчування у французьких ресторанах). Другий тип культури поєднує такі практики, як використання соціальних мереж та Інтернету, прослуховування рок-музики та репу, заняття спортом та відвідування спортивних змагань, зустрічі з друзями, відеоігри.

Дещо інший підхід до систематизації культурних практик застосовано в працях Ричарда Петерсона (R. Peterson) та його колег [319–321], які виділили широкий всеїдний (omnivorous) смак, що передбачає споживання різних типів культурних зразків (вищої і нижчої культури), та вузький односпрямований (univorous), тобто використання лише одного їхнього типу. Однак усеїдність не означала споживання будь-чого – радше відкритість різноманітним культурним практикам [340], що знайшло емпіричне підтвердження в наявності зв'язку між відкритістю особистості новому досвіду та її залученням до культурного споживання [229; 276; 290].

Слід зазначити, що зміст поняття всеїдності в працях Петерсона і колег поступово уточнювався [322, с. 262–263]. Спочатку науковці зафіксували поширеність всеїдності серед вищих статусних груп та односпрямованості серед тих, хто займав нижчі позиції в ієрархії занять [321]. Згодом у межах вищої культури було диференційовано культурних снобів та всеїдних, але нижчі прошарки все ще асоціювалися з односпрямованістю [320]. І лише в більш пізніх студіях було використано чотирьохелементну схему, за якою виділялися висококультурні всеїдні та односпрямовані та низькокультурні всеїдні та односпрямовані. За результатами порівняльних досліджень Петерсон та Росман відзначили поступове зменшення часток як осіб – споживачів вищих культурних практик, так і висококультурних всеїдних [319].

Австралійський соціолог Майкл Емісон (M. Emmison) запропонував споріднений з поняттям всеїдності концепт культурної

мобільності, яким він позначив здатність індивідів до споживання різноманітних культурних зразків та їхній вільний вибір, так зване інклюзивне спрямування культурних практик на протипагу їхньому обмеженому спрямуванню [211].

Студії, спрямовані на розроблення оригінальних типологій культурного споживання або перевірку гіпотез стосовно релевантності вже наявних, часто супроводжуються визначенням основних чинників культурних практик, зокрема, для соціологів значний інтерес становить їхня структурна детермінованість. Тек Він Чан (T. W. Chan) та Джон Голдторп пропонують узагальнити результати актуальних розвідок з цієї тематики у вигляді трьох основних аргументів щодо структурної детермінації смаків індивідів: гомології, індивідуалізації, всеїдності–розбірливості [195, с. 1–3].

Гомологія полягає у відповідності позиції індивіда в соціальному просторі його культурним практикам, яка виявляє себе в тому, що індивіди з вищих страт споживають зразки елітної культури, тоді як ті, хто перебуває внизу структурної ієрархії, тяжіють до масової культури [177; 232].

Індивідуалізація є свідченням того, що в сучасних розвинених суспільствах зникає структурна детермінація як смаків у культурній сфері, так і стилів життя загалом. Культурні практики стають засобом виявлення власної індивідуальності, а отже є гетерогенними у представників спільних соціальних категорій [164; 166; 396–398]. Інші дослідники вказують на вплив зростання рівня освіти населення на загальне розширення кола його культурних практик [390; 391; 393] та розмивання особливостей стилів культурного споживання, притаманного еліті завдяки висхідній мобільності до неї високоосвічених індивідів з інших прошарків [392].

Всеїдність–розбірливість є уточненням змісту першого аргументу – гомології. Ще у 1964 р. Гарольд Віленські (G. Wilensky) звернув увагу на те, що високоосвічені американці у своєму культурному споживанні не обмежуються зразками елітної культури, вдаючись також і до масової [405]. Пізніше ці висновки підтвердила низка інших дослідників, які продемонстрували існування нелінійного зв'язку між позицією індивіда в соціальному просторі та його стилем культурного споживання. Що вищою є позиція індивіда, то ширшим є коло його практик, що охоплюватимуть як елітні, так і помірно

та загальнопоширені. Натомість індивіди з гіршим соціальним становищем схильні до споживання зразків масової культури [206; 205; 259; 281].

Незалежно від того, який тип зв'язку між культурним споживанням та соціальною структурою постулювався в дослідженнях, було встановлено, що класова позиція індивіда доволі слабо детермінує його смаки [273; 375; 194; 200; 367; 334]. Більшою мірою вони залежать від інших параметрів, зокрема статусу чи освіти особи [194; 196; 333]. Натомість класова позиція є потужним предиктором політичних орієнтацій індивіда та його економічних перспектив [194].

Останнім часом науковці дедалі частіше визнають низький евристичний потенціал наявних у сучасній соціології класових схем для інтерпретації відмінностей у стилях споживання індивідів. Приміром, М. Севідж вказує на п'ять основних недоліків схеми Голдторпа, яка є «золотим стандартом» соціологічних студій [344, с. 3–5].

По-перше, валідизація цієї дедуктивної схеми базується на критеріальній валідності, зокрема на її здатності добре відображати відносини зайнятості, які і є основою для виділення класів. Для вивчення відмінностей у культурній активності її рідко вживають через їхню слабку зумовленість класовою позицією.

По-друге, схема використовується для масивів національних репрезентативних досліджень, які мають помірний розмір. Застосування до них логлінійного аналізу стає можливим лише у разі невеликої кількості класових категорій, практики членів яких не завжди є гомогенними.

По-третє, Голдторп та його колеги абстрагуються від доходів індивідів, звертаючись для визначення класової належності лише до їхнього заняття. Такий підхід критикують економісти, які розглядають можливість не крізь призму класів занять, а в економічному вимірі.

По-четверте, феміністська критика схеми наголошує на тому, що у разі врахування лише одного виміру класу ті шляхи, через які він діє символічно та економічно, залишаються прихованими. Їх висвітлення потребує більш культурно чутливого аналізу.

По-п'яте, валідність схеми в порівняльних студіях також є спірною, зокрема, вона слабо враховує відмінності, наявні в межах категорії середнього класу, та перебільшує розрив між фізичною та інтелектуальною працею, які відділяють сектор виробництва від

продажів і послуг. Крім того, схема не фіксує наявних крос-культурних відмінностей у кваліфікаційному рівні, трудовій автономії та кар'єрних перспективах.

Спираючись на ідеї П. Бурдьє, *М. Севідж* та його колеги розробили власний підхід до вимірювання стратифікації. На їхню думку, соціальний клас має визначатися на основі трьох типів капіталу: економічного (добробут індивіда), культурного (здатність поцінувати культурні блага та долучатися до них і дипломи, інституціоналізовані освітніми успіхами) та соціального (контакти та зв'язки з іншими людьми для створення власної соціальної мережі) [344, с. 5]. Економічний капітал вимірювався за допомогою трьох індикаторів: доходу домогосподарства, його заощаджень та ціни помешкання, де воно розташоване. Культурний капітал поділявся на два різновиди: інтелектуальний капітал та капітал, що розвивається, характеристики яких наведено вище. Соціальний капітал фіксувався на основі таких показників, як середній бал статусу занять, знайомих респонденту, та кількість контактів з особами, які мають різні заняття [344, с. 7–11].

Комбінації трьох видів капіталу утворили сім категорій, які склали класову схему, описану нижче [344, с. 12].

Еліти мали дуже високий економічний капітал, зокрема заощадження, високий соціальний капітал та дуже високий інтелектуальний капітал.

Визначений середній клас характеризувався високим економічним капіталом, високим середнім значенням статусу контактів, високими інтелектуальним капіталом та капіталом, що розвивається.

Технічний середній клас також володів високим економічним капіталом, мав високе середнє значення статусу контактів, але невелику їхню кількість та помірний культурний капітал.

Нові забезпечені робітники були власниками помірно доброго економічного капіталу, у них були помірно низькі середні значення статусу контактів, хоча й варіаційний розмах відповідних значень параметра був значним, помірний інтелектуальний, але хороший капітал, що розвивається.

Традиційний робітничий клас мав помірно низький економічний капітал, хоча вартість їхнього помешкання була прийнятною, контактів у них було небагато, і обидва виміри культурного капіталу були низькими.

Нові працівники сфери послуг володіли помірно низьким економічним капіталом, проте доходи домогосподарства були помірними, вони мали помірну кількість контактів, високий культурний капітал, що розвивається, та низький інтелектуальний.

Прекаріат склали особи з низьким економічним капіталом та найнижчими балами у всіх інших критеріях.

Запропонована Севіджем модель викликала значний резонанс у науковій спільноті, що спонукало Севіджа та колег відповісти на низку критичних зауважень в окремій публікації [347].

Культурне споживання доволі широко досліджували українські науковці, зокрема, обґрунтування ґносеологічного потенціалу студій у цьому напрямку здійснили Ольга Куценко [51] та Людмила Скокова [139]. Розвідки, які стосувалися окремих типів культурних практик, проводили Наталія Костенко (у сфері медіа) [46; 47], Ольга Куценко (стилів життя) [52], Раїса Шульга (художні вподобання) [152], Людмила Скокова (культурно-дозвіллеві практики) [135–138; 140; 141].

Також вітчизняні вчені розробляли багатовимірні стратифікаційні класифікації, де було враховано і культурне споживання. Зокрема, Наталія Коваліско у результаті узагальнення даних низки емпіричних досліджень запропонувала концептуальну модель «позиції & диспозиції & практики» [40; 43] (попередні висновки щодо властивих українському суспільству стратифікаційних порядків подано в працях [42; 41]), яка фіксувала три основні типи стратифікаційних порядків. Позиційний порядок вимірювався за такими об'єктивними показниками, як соціальне походження, соціальна позиція за місцем праці та тип діяльності, досвід роботи у сфері зайнятості, особистий середньомісячний дохід, майно, власність, рівень освіти. Диспозиційний порядок визначався за суб'єктивними оцінками та установками індивідів, як-от: престиж їхнього соціального статусу, тип діяльності та організації, самоідентифікація з соціальними групами та класами, задоволення власним становищем, мережі власних та родинних соціальних зв'язків та поведінково-вербальний рівень культури. Порядок інтенсивності практик з'ясовувався з огляду на те, які види занять індивід виконував протягом останнього року та які соціокультурні практики – за останній тиждень [43, с. 57]. За вказаними показниками було обраховано стратифікаційний індекс, на основі

значень якого було виділено п'ять основних категорій: Вищу страту, Страту 2, Страту 3, Страту 4, Нижчу страту.

Іншу версію стратифікаційної класифікації наведено в працях Анни Домаранської [26; 28; 30–32]. Її теоретичним підґрунтям є ідеї П. Бурдьє та їхній подальший розвиток М. Севіджем з колегами та культурологічний класовий аналіз У. Аткинсона (W. Atkinson). Авторка пропонує використовувати для визначення соціальної позиції комбінацію трьох основних типів ознак: економічних, владних та визнання, кожен з яких спирається на десять індикаторів. На їхній основі виділено чотири категорії осіб: успішних, благополучних, відносно адаптованих та неблагополучних [27, с. 10–11].

Узагальнимо правила, на яких ґрунтуються описані вище дослідження.

Негативна евристика пов'язана з головним поштовхом до розвитку студій культурного споживання – намаганням усунути економічний редуccionізм у стратифікаційному аналізі. У працях сучасних соціологів дедалі частіше лунає думка, що для коректного визначення соціальних страт не можна обмежуватися лише інформацією щодо виробничих практик індивідів, їх слід доповнити культурними.

Позитивна евристика регламентує способи визначення типів культурного споживання, які вживатимуться для побудови стратифікаційних моделей. Набори практик, на основі яких вони фіксуються, мають релятивний характер, варіюючи в дослідженнях різних авторів та на відмінних масивах даних.

Студії соціальної ексклюзії (social exclusion), які становлять ще один популярний напрям вивчення стратифікації [77], є продовженням досліджень бідності (ґрунтовний розгляд основних методик її вимірювання здійснила Н. Харченко [149]), зокрема, багатовимірного підходу до її визначення, одним із найвідоміших розробників якого був Пітер Таунсед (P. Townsend) [380]. Цей концепт вживали й інші науковці [230; 395; 298]. Поняття ексклюзії є постмодерністським еквівалентом індустріального поняття бідності [1, с. 159; 114, с. 68].

Близький за змістом підхід, який наразі істотно втратив свою популярність, становить концепція андеркласу (underclass), яка особливо активно розвивалася у США у 1980-ті роки, зосереджуючись переважно навколо економічних проблем етнічних меншин у великих містах. Термін «андерклас» запропонував Гунар Мюрдаль (G. Myrdal),

який зараховував до цієї категорії осіб, які через поступ технологічного прогресу в капіталістичному суспільстві виявилися позбавленими економічних ресурсів [301]. Популярності термін набув завдяки працям Кена Аулетти (K. Auletta), який зараховував до андеркласу чотири групи осіб: пасивних бідних (індивідів, які тривалий час одержують соціальну допомогу); вуличних злочинців та наркоманів; задіяних у тіньовій економіці, а також травмованих, п'яниць, волоцюг та психічно хворих [159, с. xvi]. Низка авторів звернула увагу на відтворення цієї структурної категорії, пояснюючи його на засадах концепту «культури бідності» (culture of poverty) [282; 161; 318] або теорії раціонального вибору [300]. У більш пізніх працях науковці фокусуються на визначенні основних характеристик цієї категорії та її співвіднесенні з іншими стратами [386; 296; 409; 415; 384].

Також зміст поняття «соціальна ексклюзія» перетинається з такими термінами, як «депривація» (deprivation) [354, с. 3] та «нестача» (disadvantage) [339, с. 166]. Термін «депривація», вживаний здебільшого в європейських студіях, розглянув ще А. Сміт (A. Smith) у праці «Дослідження природи та причин багатства народів» (1776). Він вказує на недостатність життєвих можливостей, передусім пов'язаних із нормальною комунікацією з іншими [354, с. 6]. Термін «нестача» активно використовують американські науковці для позначення наслідків бідності у вигляді неучасті або її обмеження в економічному житті, а отже – і в інших сферах суспільного життя [379, с. 1].

Саме поняття «соціальна ексклюзія» має французьке походження та бере початок від дебатів 1960-х років, у яких найбільшні верстви населення дістали назву «les exclus». Згодом, на фоні розгортання політичної та соціальної криз, перелік категорій осіб, яких зараховували до ексклюзованих, суттєво розширився.

Авторство терміна «соціальна ексклюзія» приписують Рене Ленуару (R. Lenoir) [280], на думку якого, до ексклюзованих належала десята частина населення Франції, зокрема ментально та фізично обмежені, ті, хто скоїв самогубство, літні інваліди, діти, які зазнали насильства, наркотично залежні, делінквенти, батьки-одиначки, домогосподарства з великою кількістю проблем, маргінали, асоціальні особи та інші категорії осіб, які не потрапляли під дію соціального захисту [356, с. 532]. На теренах Великої Британії та Європейського Союзу загалом концепт набув поширення в період приходу до влади

нового лейбористського уряду Т. Блера. Цей термін був зручним, оскільки не мав негативних конотацій, пов'язаних із поширеними на той час поняттями бідності та депривації [314, с. 18].

Віддзеркаленням розроблення заходів протидії ексклюзії, спрямованих на відновлення зв'язків вразливих категорій населення з основними соціальними інституціями, став розвиток концепту інклюзії [356, с. 534], також широко вживаного в європейському соціальному дискурсі.

Тематично дослідження соціальної ексклюзії, як зазначає Робін Пис (R. Pease), групуються навколо шести основних проблем [314, с. 22]: номінація та опис категорій виключених осіб [412; 295; 160; 355] (хоча низка авторів звертає увагу на те, що ексклюзія може стосуватися не лише знедолених: нерівномірний розподіл доходів може зумовлювати і самовиключення багатих [260; 162]); визначення різних видів ексклюзії [158; 326; 354]; з'ясування чинників ексклюзії [154; 299; 247]; метафори для станів, умов чи місць ексклюзії, яскравими прикладами яких є спіраль занепаду (*spirals of decline*) або низхідна спіраль (*downward spiral*) [350; 246; 231; 315] та пастка бідності (*poverty traps*) [329]; структурні наслідки ексклюзії [313; 365; 94; 163; 192]; висвітлення особливих психосоматичних ефектів ексклюзії [165; 387].

Крім того, ця типологія може накладатися на три рівні розвідок, які детально описала Гіларі Сільвер [357, с. 8–18]: мікрорівень, на якому здійснюються лонгітюдні та панельні дослідження перебігу життя, ексклюзії та динаміки добробуту на різних його етапах, зокрема кар'єри бідності [278]; мезорівень, який стосується концентрації ексклюзії в субпопуляціях чи групах, чинників, які визначають їхні соціальні межі (на кшталт міграції чи гендеру) та громадянської участі їхніх членів [389]; та макрорівень, пов'язаний з крос-культурними порівняннями [261; 302].

Методики вимірювання ексклюзії еволюціонували від фіксації її окремих виявів у вигляді нестачі одного ресурсу (так званої широкої ексклюзії (*wide exclusion*)) до вивчення ексклюзії як багатовимірного феномену, коли йдеться про сукупність благ, яких позбавлений індивід (так звана глибока ексклюзія (*deep exclusion*)) за термінологією, яку запропонував у 2005 р. Девід Мілібенд (D. W. Miliband) [377, с. 25]). Результатом тривалих дискусій щодо індикаторів

ексклюзії стало введення їхнього переліку в обіг наприкінці 1990-х років. Нині в емпіричних дослідженнях використовують чотири набори індикаторів ексклюзії [377, с. 32]:

- індикатори Лакена (Laeken indicators), спрямовані на вимірювання прогресу в боротьбі з бідністю та соціальною ексклюзією в Європейському Союзі (є найвужчим із переліків);

- індикатори Аткінсона (Atkinson indicators), набір яких запропонував Комітет з соціального захисту (The Social Protection Committee);

- індикатори, визначені в межах Національного плану дій з соціального включення 2007–2016 (National Action Plans on Social Inclusion, NAP inclusion), які є основою регулярного аудиту у вигляді дворічного Звіту з соціального включення (Social Inclusion Report). Інформація організована по секціях залежно від вікової категорії респондентів (діти та молодь, особи працездатного віку, особи віком за 50 років та пенсіонери), до яких додаються також категорії непрацездатних та окремі спільноти;

- перелік, розроблений Інститутом нової політики (New Policy Institute) та Фундацією Джозефа Раянтрі (The Joseph Rowntree Foundation), його представлено в Моніторингу бідності та соціальної ексклюзії (Monitoring poverty and social exclusion).

Проблемам соціальної ексклюзії приділяли увагу й українські науковці. Її теоретичні аспекти описано в працях Світлани Бабенко [3] та Юрія Савельєва [128–130], а спроби вивчення поширеності ексклюзії в українському суспільстві здійснила Світлана Оксамитна з Валерієм Хмельком [114] і Наталею Толстих [144]. Близьким за змістом до концепту ексклюзії є запропонований Наталею Паніною та Євгеном Головахою Інтегральний індекс соціального самопочуття, який дає змогу зафіксувати рівень задоволення соціальних потреб населення [22; 21].

Викладене вище дає змогу зробити деякі узагальнення стосовно підходу. Його *негативна евристика* полягає в неможливості вимірювати ексклюзію як одновимірне явище, передусім, не слід її зводити до бідності.

Так само їй не властивий абсолютний характер: визначення того, що вважати нормою, а що – винятком, варіюють у часі та між суспільствами.

Позитивна евристика залишає можливості уточнення того, що саме вважати індикаторами залучення або його відсутності, та того,

хто є агентами визначення категорій ексклюзованих: соціальні інституції чи самі індивіди, які вирішують не брати участі в певних видах діяльності.

Тривалий час у процесі вивчення нерівностей науковці звертали-ся до міжпоколінної мобільності, зокрема до впливу аскриптивних характеристик індивідів на здобуття ними певного освітнього рівня чи заняття. Однак на фоні набуття суспільством більшої відкритості відбулося зміщення фокусу їхньої уваги з соціетального рівня розгляду розподілу основних ресурсів до мікрорівня, представленого родинами [258, с. 68]. Це сприяло активізації досліджень *однотипного підбору за статусом* (*assortative mating by status*) [77], у яких зазвичай розглядається пошук шлюбного партнера, зокрема тяжіння індивіда до його вибору серед осіб з близькими йому статусними характеристиками (гомогамія (*homogamy*)) або належного до спільної з ним соціальної категорії (ендогамія (*endogamy*)). Водночас гомогамію вивчають і під кутом зору пошуку друзів [316; 310].

Віддання переваги під час вивчення гомогамії саме шлюбним стосункам зумовлено їхньою більшою, порівняно з дружніми, інтимністю та значущістю для індивідів. Мова може йти не лише про зареєстровані шлюби (перші чи повторні), але й про співмешкання чи партнерів у романтичних стосунках. Родина, якій властива статусна однорідність, є гомогамною, а та, де статуси чоловіка і жінки є відмінними, – гетерогамною. Іноді додатково виділяють два різновиди гетерогамії – гіпогамію (*hypogamy*), коли хтось із подружжя має нижчі статусні характеристики, та гіпергамію (*hypergamy*), що свідчить про вищий статус, ніж в іншого.

Рівень гомогамії шлюбів за певною ознакою визначається як частка гомогамних подружжів у їхній загальній кількості в певний момент часу (міри поширеності (*prevalence measures*)) або ж серед тих, хто має брати шлюб у певний проміжок часу (міри охоплення (*incidence measures*)). Більш валідною є інформація, одержана на основі мір охоплення, оскільки статусні характеристики членів родини можуть змінюватися та відрізнятися від тих, які індивіди мали на момент одруження [268, с. 404].

Звертаючись до гендерних відмінностей пошуку шлюбних партнерів, дослідники зафіксували існування феномену шлюбного градієнта (*marriage gradient*) – тяжіння жінок до заміжжя з чоловіками

з вищою позицією в соціальній ієрархії, на противагу одруженню чоловіків із жінками з нижчим соціоекономічним статусом. Однак унаслідок зростання освітнього рівня жінок та їхнього залучення до виробничого процесу кількість гіпергамних шлюбів такого штибу поступово зменшується [351; 221].

Теоретичним підґрунтям студій статусної гомогамії стала веберівська ідея щодо закритості статусних груп. На думку науковців, кількість «міжгрупових шлюбів» (*intermarriage*) є відображенням жорсткості групових меж та відкритості суспільства загалом [268, с. 396]. Розвідки в цьому напрямку започаткував Артур Харіс (A. Harris) у праці, де з'ясовувалася гомогамія подружжів за фізичними характеристиками їхніх членів, як-от вік, зріст, статура, колір волосся та очей, наявність патологій здоров'я тощо [256]. Відомий італійський статистик Корrado Джині (C. Gini) ще у 1915 р. розробив індекс гомогамії (*indice di rassomiglianza*) [242, с. 597–604], який давав змогу виміряти рівень гомогамії шлюбів за певною ознакою для окремого календарного періоду. Його значення становило б «1» у разі гомогамії всіх шлюбів, якої неможливо досягти на практиці через наявність гендерних розбіжностей у соціоекономічних, біологічних та психологічних характеристиках індивідів.

У сучасних студіях гомогамії можна виокремити три основні теми: 1) етнічні та расові міжгрупові шлюби, які активно досліджували в країнах із великою кількістю мігрантів для з'ясування того, наскільки представники різних етнічних меншин активно взаємодіють між собою та асимілюються до основного населення; 2) релігійні міжгрупові шлюби, вивчення яких давало змогу виявити, наскільки сильно вибір чоловіка чи дружини обумовлений конфесійною належністю; 3) соціоекономічна гомогамія, яка є продовженням стратифікаційних досліджень, оскільки патерни вибору шлюбного партнера пов'язані з патернами мобільності, а отже дають змогу зробити висновки про рівень відкритості стратифікаційної системи [268, с. 396].

Перелік характеристик, за якими визначали гомогамію подружжів, був доволі широким, найчастіше це були вік [209; 297; 208], економічний статус [266; 245; 286], статус заняття [363], етнічна належність [269; 373; 328], релігія [263; 323; 289; 404]. Проте найбільшу кількість студій статусної гомогамії присвячено освітньому підбору [176; 207; 175; 267; 352; 353; 287; 293], оскільки цей ресурс

тісно пов'язаний не лише з доходами, але й зі смаками, цінностями, стилем життя індивіда. Підвищенню інтересу до цієї тематики сприяло і зростання освітнього рівня жінок протягом XX ст. [204, с. 54].

У студіях динаміки гомогамних за освітньою ознакою шлюбів дослідники сформулювали три основні гіпотези щодо впливу на неї процесу модернізації [361; 362].

Гіпотеза досягнення статусу (*status attainment hypothesis*) передбачає, що зростання рівня модернізації суспільства зумовить збільшення частки гомогамних шлюбів, оскільки підвищення суспільного значення освіти посилить важливість освітнього рівня під час вибору шлюбного партнера.

Гіпотеза загальної відкритості (*general openness hypothesis*) полягає в тому, що модернізація суспільств сприятиме більшій проникності групових меж, а тому освітня гомогамія з часом зменшуватиметься.

Гіпотеза оберненої U-кривої (*inverted U-curve hypothesis*) поєднує дві попередні, вказуючи на те, що освітня гомогамія спочатку збільшиться, а потім послідовно зменшуватиметься. Поясненням причин зменшення впливу освіти під час вибору шлюбного партнера є «гіпотеза романтичного кохання» (*romantic-love hypothesis*), яка констатує підвищення значення емоційних чинників у цьому процесі.

Уточненням другої та третьої гіпотез є застосування до динаміки освітньої гомогамії класичної тези щодо майже однакової відносної відкритості всіх індустріалізованих суспільств, широко вживаної у студіях мобільності [332, с. 780]; окремі науковці назвали її гіпотезою насичення (*saturation hypothesis*) [362, с. 782].

Саме дві останні гіпотези знаходили підтвердження в численних студіях освітньої гомогамії.

Розвідки, присвячені статусній гомогамії, здійснювали й українські науковці. Зокрема, С. Оксамитна та А. Чорногорська розглядали частоту збігу класової позиції в родині українців [108]. Також авторка визначила поширеність статусної гомогамії за класовою позицією, престижем заняття та освітнім рівнем серед представників різних вікових груп українців [89; 90].

Методологічні імперативи, спільні для розвідок цього напрямку, у своїй *негативній евристиці* ґрунтуються на неправомірності звуження фокусу дослідницької уваги лише до макрорівня процесів відтворення чи трансформації соціальної структури.

Позитивна евристика напряду надає лише розмиті рамки для пошуку параметрів, які б були індикаторами відкритості суспільства, дозволяючи дослідникам розширювати усталений перелік дефіцитних соціальних благ, за володінням якими визначається гомогамія шлюбних союзів.

І, нарешті, останній із зазначених напрямів сучасного стратифікаційного аналізу полягає у зверненні до *сприйняття індивідами соціальних нерівностей* та визначення ними власної позиції в соціальному просторі.

Слід зазначити, що новизна такого підходу зумовлена не самим способом вимірювання нерівностей: наразі в емпіричних соціологічних дослідженнях широко вживаними є такі показники, базовані на їхніх самооцінках респондентами, як позиції на соціальній драбині або належність до певного дециля рівня доходів, суб'єктивний соціальний клас, уявна та реальна стратифікаційні моделі суспільства тощо. Його відмітними властивостями стали, по-перше, наголос на розриві між об'єктивними та суб'єктивними оцінками нерівностей, а по-друге, визначення саме останніх як чинників очікувань індивідів щодо розвитку держави добробуту.

Стосовно першого загальна думка науковців відповідає зробленому на основі узагальнення даних дев'яти масштабних крос-національних досліджень твердженню Володимира Гімпельсона (V. Gimpelson) та Деніела Трейсмана (D. Treisman), що «в останні роки пересічні громадяни мало знають про міру нерівності в доходах у їхньому суспільстві, її розмір та напрямок змін і те, де вони перебувають у її вимірах. Те, що вони думають, що знають, часто є хибним» [241, с. 1]. У численних емпіричних розвідках було встановлено, що бідні респонденти схильні перебільшувати, а багаті – применшувати розмір власних доходів [241; 199], давати оцінки поширеності нерівності та її динаміки, які не відповідають об'єктивним показникам [306; 199; 394; 193; 304; 191; 241; 226].

Водночас, беручи до уваги вказані констатації, слід враховувати те, що вони мають низку обмежень: розбіжності у значеннях суб'єктивних та об'єктивних показників варіюють залежно від того, які саме змінні обох різновидів вжито. Наприклад, розподіли часток бідних, визначених на основі абсолютного та суб'єктивного критеріїв, були подібними [309], а сприйняття населенням нерівностей

краще корелювало з показниками бідності, аніж з іншими її об'єктивними індикаторами [270]. Назагал, самооцінки позицій на шкалах нерівностей найсильніше відрізнялися від їхніх об'єктивних показників тоді, коли як останні використовували синтетичні конструкти на кшталт коефіцієнта Джині [254].

На точність сприйняття нерівностей впливали також формулювання відповідних запитань [216] та віял відповідей до них (зокрема те, були вони текстовими чи числовими) [156] і факт надання респондентам додаткової інформації з тематики дослідження [199]. Також вона значною мірою зумовлювалася соціальним контекстом: у суспільствах з більшою нерівністю індивіди краще уявляли власну позицію, ніж там, де нерівність була меншою [303].

Щодо самооцінки індивідами власного місця в просторі нерівностей слід зауважити, що попри тенденцію до збільшення як середнього значення позиції індивідів на сходинах соціальної драбини, так і кількості тих, хто розміщує себе на її найвищих щаблях зі зростанням економічного розвитку країни [201], використання цієї методології дає змогу виявити не так позиції індивідів у соціальній ієрархії, як їхню соціально-психологічну ідентичність [371; 225; 360].

З огляду на те, що об'єктивні показники нерівностей більш точно, ніж суб'єктивні, описували її окремі стани, науковці тривалий час використовували перші як предиктори очікувань індивідів щодо подальших змін у структурі розподілу дефіцитних благ. Стандартне пояснення зв'язку між цими параметрами полягало в тому, що підтримка політики перерозподілу підвищувалася зі зменшенням рівня забезпечення респондентів [338; 336; 291]. Однак низка авторів звернула увагу на те, що головним чинником налаштування на редистрибуцію була саме оцінка індивідами власної позиції в соціальному просторі [212; 304; 241; 413]. Так само і сприйняття відмінностей у життєвих умовах впливало на рівень щастя більшою мірою, аніж наявність реальних відмінностей у них [227; 197].

Загалом, у студіях, спрямованих на вимірювання позиції у соціальних ієрархіях на основі самооцінок індивідів, значна увага приділяється їхній методології. *Негативна евристика* напряду полягає в акценті на неправомірності ігнорування уявлень індивідів про стратифікацію, властиву суспільству, яке їх оточує, позаяк їхнє ставлення до соціальних процесів та явищ базоване не на абстрактних

об'єктивних характеристиках соціуму, зафіксованих науковцями, а на уявленні про нього, опосередкованому специфікою власної біографічної ситуації.

Позитивна евристика напряду дає лише дороговказ для відбору параметрів, які б передавали бачення індивідами стратифікаційної системи соціуму та свого місця в ній. Проте їхня валідизація, зокрема формулювання запитань та віял відповідей до них, є важливим завданням, вирішення якого уможливить майбутній розвиток напряду.

Новітньому етапу стратифікаційних студій властивий комплексний розгляд нерівностей та їхнього відтворення, що, своєю чергою, призвело до низки змін у їхній методології.

Стандартний перелік основних соціальних ресурсів, які зумовлюють позицію індивідів у просторі нерівностей (влада, багатство, престиж, кваліфікація), було доповнено таким показником, як участь у соціальному житті (дослідження соціальної ексклюзії).

Для уточнення місця індивідів у соціальній ієрархії перелік наявних у них благ науковці почали доповнювати розглядом їхніх практик (студії культурного споживання).

Крім того, до фокусу дослідницької уваги потрапило відтворення нерівностей на мікрорівні, здійснюване самими індивідами – конструювання групових меж, яке, своєю чергою, зумовлює рівень відкритості або закритості стратифікаційної системи (вивчення статусної гомогамії).

Нарешті, поряд з об'єктивними показниками нерівностей у соціумі у студіях очікувань населення щодо подальшого відтворення стратифікаційних порядків стали широко використовувати індикатори сприйняття нерівностей самими індивідами як їхні важливі предиктори (студії сприйняття населенням соціальних нерівностей).

Вказані зрушення відповідають загальному характеру розвитку методології соціологічних досліджень та дають змогу точніше описати процеси, які відбуваються в сучасних мінливих суспільствах.

Висновки до розділу 1

Становлення соціології як самостійної суспільствознавчої дисципліни, яке супроводжувалося визначенням її предметної області та напрямів досліджень, зумовило й розвиток її методології як такої,

що давала змогу здобути нове достовірне знання про окремі аспекти навколишньої реальності, зокрема й про соціальну нерівність. Однак, попри важливість валідизованих численними розвідками алгоритмів наукового пізнання як у загальних соціологічних працях, так і в присвячених вивченню соціальної стратифікації, автори не завжди чітко формулюють їхні методологічні положення та виділяють одні й ті самі їхні різновиди.

Для розгляду методології загальних соціологічних підходів та студій стратифікації, визначення їхньої еволюції та подальшого розроблення концепції вимірювання структурних нерівностей було обґрунтовано структуру дослідницької методології, яка мала два різновиди елементів – принципи та правила. Принципи фіксували головні положення розвиненої дослідницької методології, а правила – директиви, які окреслювали напрямок дій дослідника. Правила поділялися на негативну евристику (заборона дій задля уникнення помилок в одержаній інформації) та позитивну евристику (перелік дій, які можуть бути здійснені в дослідженні).

У розвитку методології соціологічних досліджень можна виокремити два умовних етапи: класичний (праці Е. Дюркгейма та М. Вебера) та сучасний (праці Р. Мертона, Ч. Міллса, Е. Гідденса, Б. Латура та Дж. Уррі). У межах першого етапу закладалися підвалини методології соціологічного дослідження. Припадаючи на добу індустріалізації, підхід, запропонований Дюркгеймом, зазнав впливу позитивістських ідей, тоді як веберівський був альтернативним до нього антипозитивістським поглядом. Дюркгейм поставив питання про визначення одиниці аналізу соціуму – соціальний факт – та висвітлив особливості його вимірювання та пояснення, які відобразилися в принципах підходу та його позитивній і негативній евристиці. Вебер окреслив шляхи уникнення загроз достовірності наукового знання під час інтерпретації явищ соціальної реальності, що відбилося в принципі свободи від оцінних суджень, який регламентує відокремлення суб'єктивного та об'єктивного, і правилах підходу, які вказують шляхи здобуття об'єктивного знання.

Сучасний етап припав на добу розвиненого індустріального суспільства, коли розгорталися глобалізаційні процеси, інтенсифікувалися переміщення індивідів як у межах країн, так і з країни в країну. Водночас первинне накопичення соціологічного

знання вже відбулося. Тож перед методологами постало дві гносеологічні проблеми: брак обґрунтованих прийомів із впорядкування накопиченого знання та методів для збирання даних, які б відповідали новим конфігураціям соціальних відносин. Принципи та правила підходів Р. Мертона та Ч. Р. Мілса містять пропозиції щодо розв'язання першої проблеми. Друга проблема стала поштовхом для створення нових правил соціологічного методу Е. Гідденса, парадигми мобільності Дж. Уррі та звернення до речей Б. Латуром. У принципових положеннях своїх підходів вони зверталися передусім до розширення класу явищ, які мали б розглядати соціологи, послідовно додаючи до об'єктивних елементів соціальної структури факторів, які є її творцями, та навіть матеріальні об'єкти.

Методологію дослідження нерівностей викладено в трьох групах праць учених, творчість яких належить до класичного (фундаментальні праці основоположників стратифікаційного аналізу), сучасного (науковий доробок, накопичений у XX ст.) та новітнього етапів її розвитку (висновки розвідок, здійснених у XXI ст.).

Класичний етап, на якому було створено перші стратифікаційні моделі, охоплює праці К. Маркса, М. Вебера, П. Сорокіна, К. Девіса, Т. Парсонса та П. Блау. Принципи всіх запропонованих ними підходів ґрунтувалися на визначенні тих основних ресурсів, які породжували розшарування. Науковці наголошували також на неоднорідності певних структурних елементів, виокремлюючи в їхніх межах підгрупи. Також постулювалася багатовимірною природа нерівності. Одновимірну концепцію нерівностей запропонував лише К. Маркс. У негативній евристиці підходів здебільшого були вказівки щодо того, яких способів фіксації нерівностей слід уникати.

На сучасному етапі розвитку методології стратифікаційних досліджень відбувається розвиток ідей авторів попереднього етапу. Дж. Голдторп, слідом за М. Вебером, вказує на те, що представники класів не мають спільної свідомості, та заперечує наявність класових конфліктів. Ще одним принциповим положенням його концепції є відсутність ієрархічного впорядкування класових категорій. Е. О. Райт, розвиваючи ідеї Маркса щодо власності на засоби виробництва як підґрунтя класового поділу, суттєво ускладнює його дихотомічну модель, вказуючи в принципових положеннях своєї концепції не лише на його складнішу будову, але й на наявність у ній

суперечливих позицій, можливості поєднання індивідом декількох позицій та навіть існування опосередкованих класових позицій. І для Голдторпа, і для Райта спільними є вказівки на можливість укрупнення класових категорій, наявні в їхній позитивній евристиці. Д. Трейман на засадах ідей Е. Дюркгейма та Т. Парсонса розробляє власну шкалу престижу. Принципові положення, покладені в основу методології її побудови, базуються на універсальності основних потреб соціальної системи, а звідси і подібності поділу праці та порожненого ним розподілу повноважень та привілеїв, що має наслідком однаковий престиж занять у різних суспільствах. Ідеї Дюркгейма, доповнені окремими положеннями Вебера та Маркса, стали підґрунтям методології конструктивістського структуралізму, застосованої П. Бурдьє для вивчення соціальної стратифікації. У її принципових положеннях він обґрунтовує поєднання конструктивізму і структуралізму, об'єктивізму і суб'єктивізму та реляційне мислення як основу стратифікаційного аналізу, а в негативній евристиці заперечує уможлидність соціальних класифікацій, орієнтуючи дослідника на пошук змінних, які дозволять ефективно розрізняти класи агентів. Основним принципом, на якому ґрунтується підхід Г. Еспін-Андерсена, є переорієнтація з вивчення структурної статистики на структурну динаміку, що дасть змогу зафіксувати зміни в соціальній структурі. К. Уіден та Д. Граскі, відштовхуючись від концепції поділу праці Дюркгейма, головною вимогою для конструювання класових схем убачали реальну, а не номінальну природу ознак, на основі яких мало здійснюватися виокремлення класів. Тобто на сучасному етапі розвитку зміст принципів та правил стратифікаційних підходів змінювався так: спочатку вони стосувалися алгоритму розроблення більш детальних та точних класових схем, обґрунтування засад для виділення ієрархії занять, далі – регламентували пошук нових стратифікаційних ознак, і нарешті, давали змогу переглянути орієнтири стратифікаційного аналізу, спрямувавши його на розгляд змін класової структури та виділення констеляцій занять, які склалися навколо певних функціональних позицій у процесі поділу праці.

На новітньому етапі методологія дослідження нерівностей активно розвивається передусім у чотирьох основних напрямках: вивченні культурного споживання, соціальної ексклюзії, статусної гомогамії та суб'єктивних оцінок нерівностей. Вони мали за мету подолання

тих лакун у методологічному знанні, які залишилися в працях представників сучасного етапу, зокрема обмеженості кола стратифікаційних параметрів лише позиціями на шкалі володіння дефіцитними ресурсами, ігнорування мікрорівня відтворення соціальних структур та нехтування уявленнями індивідів про соціальну нерівність під час опису її станів у певному суспільстві чи їхній сукупності. З огляду на те, що в їхніх межах немає сформованих методологічних підходів, основні настанови, які мають скеровувати дослідження, у напрямках подано у вигляді правил. Негативна евристика вивчення культурного споживання вказує на невинуватість економічного редукціонізму у стратифікаційних студіях та необхідність звернення не лише до позиції індивідів у системі виробничих відносин, але й до інших практик. Згідно з теорією соціальної ексклюзії неправомірно розглядати економічну нерівність лише крізь призму конструкта бідності, варто використовувати ширший набір індикаторів, зокрема пов'язаних із рівнем соціального залучення індивідів. Вивчення статусної гомогамії – напрям, розвинутий на веберівській ідеї про закритість статусних груп, обґрунтовує неможливість розгляду лише макропроцесів соціального відтворення. Напрям з дослідження суб'єктивних оцінок нерівностей заперечує доцільність пошуку предикторів орієнтацій індивідів лише серед об'єктивних показників, констатуючи кращі прогностичні можливості оцінок нерівності самими індивідами. Позитивна евристика всіх чотирьох підходів має вказівки на варіативність наборів показників.

У процесі розвитку як загальної методології соціологічних досліджень, так і методології вимірювання нерівностей відбувається розширення кола досліджуваних ними об'єктів. Однак, якщо загальна методологія вийшла на рівень побудови синтетичних концепцій, які б дали змогу впорядкувати процес здобуття знання та ввести в систему соціологічного знання суттєву кількість елементів, зробивши його комплексним, то в межах методології вимірювання нерівностей наразі відчутна нестача подібних узагальнювальних підходів.

РОЗДІЛ 2

ОСНОВНІ ФОРМИ СТРУКТУРНИХ НЕРІВНОСТЕЙ

Непропорційний розподіл дефіцитних чи привабливих ресурсів у суспільстві – власне те, що й прийнято називати соціальною нерівністю – традиційний об’єкт емпіричних досліджень соціологів. Його складність зумовила появу численних міжнародних розвідок, метою яких є висвітлення різних аспектів цього явища, серед найвідоміших із них модуль «Соціальна нерівність» (Social Inequality) Міжнародної програми соціальних досліджень (International Social Survey Programme, ISSP); проект «Єврорівність» (The EUREQUAL Project); Люксембурзькі студії доходів (The Luxembourg Income Study, LIS); «Порівняльний аналіз переходу від освіти до праці в Європі» (A Comparative Analysis of Transition from Education to Work in Europe, CATEWE); моніторинг розподілу доходів та бідності (Income Distribution and Poverty), який здійснює Організація економічного співробітництва та розвитку (Organization for Economic Co-operation and Development, OECD); моніторинг та аналіз бідності (Poverty Monitoring and Analysis), які здійснює Світовий банк (World Bank), зокрема Соціоекономічна база даних по Латинській Америці та Карибах (Socio-Economic Database For Latin America and the Caribbean, SEDLAC), Проект Техаського університету з вивчення нерівності (The University of Texas Inequality Project, UTIP).

Основні форми нерівностей, які найчастіше потрапляють до поля уваги науковців, – економічна, освітня, гендерна, расова та етнічна [262; 368]. Однак, якщо розуміти під нерівністю саме володіння індивідами різною кількістю основних соціальних благ, коректніше розмежовувати власне форми нерівностей, які стосуються того, який саме ресурс розподіляється, та чинники, які зумовлюють характер його варіації. Приміром, звертаючись до гендерної нерівності, дослідники вивчають вплив гендерної належності на доступність для індивіда матеріальних благ та життєвих можливостей. Те саме стосується

й етнічної та вікової нерівностей. Усі три перелічених випадки ілюструють студії чинників нерівностей, зокрема гендерного, етнічного та вікового – того, як вони впливають на розподіл у соціумі дефіцитних ресурсів. Відокремлення чинників і форм нерівностей дасть змогу враховувати більш повні їхні переліки в дослідженнях соціальної стратифікації, а отже одержати коректнішу інформацію про її вияви.

З огляду на те, що доступ до основних соціальних благ зумовлює як імовірність одержання інших ресурсів, так і життєві шанси загалом, надалі для позначення нерівностей у їхньому поділі використовуватимемо термін «структурні нерівності», тобто такі, що описують місце індивіда в соціальному просторі. Впорядкована сукупність позицій на шкалах стратифікаційних ознак і утворює вертикальний вимір соціальної структури.

Форми структурних нерівностей у цьому дослідженні визначено на базі восьмикомпонентного переліку основних дефіцитних ресурсів, запропонованого Девідом Граскі та Манвеем Ку (М. С. Ку), який містив: економічні (багатство, дохід, власність), владні (політична влада, влада на робочому місці, влада в домогосподарстві), культурні (знання, інформаційна культура, хороші манери), соціальні (соціальні клуби, трудові асоціації, неформальні об'єднання), почесні (пов'язані із заняттям, релігійні, базовані на заслугах), громадянські (право на працю, правові процедури, франшизи), людські (навчання під час роботи, загальна освіта, професійне навчання), фізичні (смертність, фізичні хвороби, ментальні хвороби) [253, с. 6]. З переліку було вилучено громадянські права як такі, що слабо стратифікують індивідів у розвинених індустріальних країнах, а також фізичні ресурси, які значною мірою визначаються біологічними чинниками. Натомість, відтворюючи останні тенденції розвитку стратифікаційних студій, викладені в попередньому розділі, до нього було додано низку стратифікаційних ознак, які стосувалися інтенсивності здійснюваних індивідом взаємодій, зокрема доступність їм життєвих можливостей, поширеність окремих повсякденних практик та відкритість групових меж. Отже, загальний перелік форм структурних нерівностей містив дві їхні групи: нерівності, зумовлені нерівномірним розподілом дефіцитних соціальних благ, та нерівності, породжені відмінностями в інтенсивності взаємодій, здійснення яких залежало від певної позиції в соціальній ієрархії.

Фінальний набір із семи основних форм структурних нерівностей, які й розглянуто в роботі, містив нерівність у соціальних благах, зокрема економічних (добробут індивіда), освітніх (освітні досягнення індивіда), владних (класова позиція), почесних (престиж заняття) та нерівність в інтенсивності взаємодій, серед яких ті, що стосуються реалізації можливостей (соціальне залучення), повсякденних практик (у сфері культурного споживання та організації побуту) та відкритості групових меж (гомогамія за класом, освітою та престижем заняття). Перелічені структурні нерівності, своєю чергою, мали низку виявів.

Позиції індивідів у вимірах основних форм структурних нерівностей зумовлювалися низкою чинників, основними групами яких були соціодемографічні, походження та позиції індивідів на шкалах інших стратифікаційних ознак.

Серед соціодемографічних ознак особливу увагу приділено типу поселення респондентів, для чого під час аналізу даних виокремлювалися жителі великих міст (включно з населенням дуже великих та великих міст) та мешканці невеликих міст і сільської місцевості (населення середніх та маленьких міст, селищ міського типу та сіл). Такий підхід обумовлений відмінностями в кількості та якості ресурсів та спричиненою ними різницею в життєвих шансах населення відповідних територіальних одиниць, що відбивається і на притаманних їм формах стратифікаційних порядків (докладніше про поселенську стратифікацію життєвих шансів українців див. у [61]).

Вплив соціального походження на доступ до певних ресурсів також зафіксовано у значній кількості розвідок (грунтовний опис механізму трансляції нерівностей подано у [110]).

Звернення до показників третьої групи зумовлено наявністю взаємозв'язків між різними формами структурних нерівностей. Також під час крос-культурного порівняння особливостей розподілу дефіцитних ресурсів та відмінностей в інтенсивності соціальних взаємодій було доцільним використання змінних, які б фіксували тип країни.

Основними джерелами інформації щодо форм структурних нерівностей в українському суспільстві були такі масиви даних:

– Дослідження соціальної ексклюзії (The Social Exclusion Survey, SES) 2009 р., проведене за репрезентативною для дорослого (від 15 років) населення України вибіркою; польовий етап та підготовку

масиву виконала компанія TNS Україна на замовлення Програми розвитку ООН (United Nations Development Programme, UNDP), N = 2700;

- модуль «Соціальна нерівність» IV Міжнародної програми соціальних досліджень (International Social Survey Programme, ISSP) 2009 р., реалізований за репрезентативною для дорослого (від 18 років) населення України вибіркою; польовий етап та підготовку масиву здійснив Київський міжнародний інститут соціології, N = 2012;

- зведений масив моніторингового дослідження «Українське суспільство» Інституту соціології НАН України за 2013–2016 рр., дані якого були репрезентативні для дорослого (від 18 років) населення України; польовий етап дослідження провів Центр соціальних та маркетингових досліджень SOCIS, N = 1800 у 2013 р. та N = 1802 у 2015 р. та 2016 р.;

- зведений масив даних двох опитувань «Перехід від освіти до праці» (Transition from School to Work, TSW) 2007 р., проведених за методологією міжнародного дослідницького проекту «Порівняльний аналіз переходу від освіти до праці в Європі» (Comparative Analysis of Transition from Education to Work in Europe, CATEWE). Дані були репрезентативними для українців віком 15–34 роки, які протягом 2001–2006 рр. припиняли або переривали на один рік та більше формальну освіту. Польовий етап опитування здійснив Київський міжнародний інститут соціології на замовлення Європейської освітньої фундації та Світового банку. Загальна кількість кейсів становила N = 4123, де для першого опитування N = 2015, а для другого N = 2108;

- дані п'ятої та шостої хвиль Європейського соціального дослідження (European Social Survey, ESS), проведених у 2010 р. та 2012 р. Вибірка обох опитувань була репрезентативною для дорослого (від 18 років) населення України. Польовий етап дослідження реалізував Центр соціальних та маркетингових досліджень SOCIS за дорученням Інституту соціології НАН України. Для п'ятої хвилі N = 1931, для шостої N = 2178.

2.1. Економічний вимір нерівності

Запитання щодо добробуту індивідів є складовою частиною інструментарію більшості соціологічних опитувань. Вони є обов'язковими у студіях стану та сприйняття соціальної нерівності різними

категоріями населення, оскільки рівень матеріальної забезпеченості дає змогу кількісно охарактеризувати як позицію індивіда в соціально та економічно неоднорідному просторі, так і зафіксувати відмінності в доступності різних послуг (освітніх, у галузі охорони здоров'я, дозвілля тощо), якості та масштабах споживання товарів широкого та ексклюзивного вжитку.

Комплексний аналіз економічної нерівності в українському суспільстві передбачав звернення до трьох груп індикаторів:

- індикатори, які фіксували грошові ресурси індивіда, зокрема особистий дохід респондента та витрати на одного члена домогосподарства;

- показники матеріальних ресурсів індивіда, які поділялися на дві групи: характеристики його помешкання (володіння житлом та наявні в ньому вигоди) та майно, яке перебувало у його власності (від нерухомості до предметів побуту);

- характеристика середовища, що оточує респондента, включно з такими змінними, як соціальний статус сусідів, умови біля входу в будинок та умови в оселі.

Грошові ресурси. Найчастіше в соціологічних опитуваннях показниками матеріального стану індивідів були дані щодо доходу самих респондентів та доходу на одного члена їхньої сім'ї. Саме останній був більш зручним у порівняльному аналізі, позаяк не всі члени домогосподарства мали грошові надходження, розмір яких був би достатнім для задоволення їхніх базових потреб (або й взагалі не мали доходу), що створювало додаткове фінансове навантаження на тих, хто їх утримував.

З огляду на дані опитувань Інституту соціології НАН України, згідно з відповідями на пряме запитання щодо розміру доходу на одного члена родини респондента в національній валюті, було зафіксовано його зростання протягом 2013–2015 рр. Середній дохід у 2013 р. становив 1552 грн (стандартне відхилення – 1098), медіанний – 1200 грн. Аналогічні показники для 2014 р. та 2015 р. – 1717 (1258), 1367 грн та 1882 (1690), 1500 грн відповідно.

Водночас у доларовому еквіваленті наявне падіння його рівня, а отже і купівельної спроможності населення. У 2013 р. середній дохід на члена родини становив 191 дол., а медіанний – 148 дол., у 2014 р. – 131 та 104 дол., а у 2015 р. – 86 та 69 дол. (тут і далі

наведено доларовий еквівалент значень показників, розрахований за середнім значенням курсу купівлі долара по Україні для кожного з чотирьох років). Крім того, частка тих, хто не відповів на запитання, зросла з 7,4 % у 2013 р. до 8,3 % у 2014 р. та 12,3 % у 2015 р.

Дані офіційної статистики, оприлюднені Європейським економічним комітетом ООН, хоча й відрізняються від звітності респондентів, також демонструють стрімке падіння доходів населення. Валова середня місячна заробітна платня зменшилася з 408,5 дол. США у 2013 р. до 292,8 дол. США у 2014 р., а потім до 192 дол. США у 2015 р., зрісши до 202,8 дол. США у 2016 р. Для порівняння: у Словенії, де аналогічний показник є найвищим у Центральній Європі, його значення становило 2398 дол. у 2013 р., 2438 дол. у 2014 р., 2066 дол. у 2015 р. та 2099 дол. у 2016 р. У сусідній Молдові – 291,9; 291,4 та 241,2 дол., а в Білорусі – 570; 592 та 421,6 дол. за 2013–2015 рр. [248].

Звісно, як декларований дохід, так і статистичні відомості щодо його розміру є лише орієнтирами для визначення рівня забезпечення населення, їхні значення не завжди відображають реальний фінансовий стан родин в умовах розвиненої тіньової економіки, обсяг якої, за оцінками фахівців, сягає 37 % ВВП [126].

Для більш повного уявлення про добробут індивідів дані про їхні доходи було порівняно з інформацією про те, яким вони вважають нормальний дохід, який дозволив би забезпечити їхні потреби. В опитуванні Інституту соціології 2014 р. було з'ясовано, що він у середньому мав становити 4429 грн (338 дол.), його медіаною було 3500 грн (267 дол.), хоча й розкид думок респондентів тут виявився доволі суттєвим, про що свідчить значення стандартного відхилення (3843 грн, або 156 дол.). У 2016 р. у населення спостерігалася зниження вимог до рівня життя, якщо зіставляти відповідні значення показника з його доларовим еквівалентом у 2014 р.: середнє – 6903 грн (279 дол.), медіана – 5000 грн (202 дол.) за стандартного відхилення 4936 грн (200 дол.).

Зауважимо низку розбіжностей у самооцінці власного доходу респондентами, які зараховували себе до одного з таких прошарків: злиденні, бідні, середньо забезпечені, заможні, багаті, – та їхнього визначення доходу осіб, які мають однаковий з ними рівень матеріального забезпечення (табл. 2.1) [80].

Таблиця 2.1

Оцінки респондентами з різним рівнем забезпечення доходів сім'ї, 2014 р.

Показник		Загальне матеріальне становище			
		Злиденне	Бідне	Середнє	Заможне + багате
Дохід на одного члена сім'ї	Середнє	91	114	148	186
	Медіана	84	92	114	153
	Стандартне відхилення	60	78	107	120
Нормальний дохід на одного члена сім'ї	Середнє	318	348	332	356
	Медіана	229	305	267	267
	Стандартне відхилення	250	318	280	229
Дохід на одного члена сім'ї для власного прошарку	Середнє	99	131	258	547
	Медіана	76	114	229	305
	Стандартне відхилення	68	67	182	771

Примітки: Дані наведено в доларах за курсом його продажу на момент проведення опитування.

Для категорії «Заможні + багаті» дохід одного члена сім'ї для представників одного з ними прошарку розглядався для категорії «Заможні», позаяк категорія «Багаті» була надто слабо наповненою.

Згідно з табл. 2.1, уявлення про дохід, який мав би забезпечити нормальний рівень життя, доволі мало відрізнялися в представників різних прошарків – його значення коливалися в межах від 4172 до 4665 грн, або від 318 до 356 дол. Реальний дохід на одного члена родини в різних прошарках, хоча й не був однаковим, зростаючи від найнижчого до найвишого приблизно удвічі, все ж залишався відносно невисоким, його середнє значення не перевищувало в найзаможніших респондентів 2435 грн, або 186 дол. Водночас оцінка розміру доходу на особу, що належить до одного з респондентом прошарку, приблизно збігалася з її значенням у самого респондента лише в тих, хто ідентифікував себе як злидених. Для бідних розбіжності в середньому та медіанних значеннях показника становили близько 300 грн

(23 дол.), підвищуючись в осіб із середнім достатком до приблизно 1500 грн (114 дол.), а в заможних – до майже 4800 грн (366 дол.) для середнього та до 2000 грн (152 дол.) для медіани.

Ситуація декларування респондентами під час опитування доходів, менших за їхній справжній розмір, щоразу повторювалася у разі застосування прямого відкритого запитання. Приміром, за даними модуля «Соціальна нерівність» IV Міжнародної програми соціальних досліджень було виявлено, що його середній розмір (після застосування до змінної процедури видалення викидів) становив 1041 грн (132 дол.), медіанний – 1000 грн (127 дол.). Відповідність одержаної цифри реальному стану справ була сумнівною, адже навіть за даними Державного комітету статистики України у травні 2009 р. – коли було проведено опитування – середня місячна заробітна платня (для розрахунку якої не враховують так звані «зарплати в конвертах») досягала 1851 грн (234 дол.) [131], а середня пенсія – 934,3 грн (середня пенсія за віком – 942,7 грн (по 118 та 119 дол. відповідно)) [132], а інформація щодо споживчої поведінки населення свідчила, що українці витрачають значно більшу кількість коштів, аніж та, про володіння якою вони звітували [39, с. 43–44].

Крім небажання громадян відверто відповідати на запитання щодо розміру доходів, була ще одна проблема – суттєва кількість кейсів, де цієї інформації немає. Приміром, в опитуванні за модулем «Соціальна нерівність» IV Міжнародної програми соціальних досліджень таких було 23,4 %, тобто майже чверть респондентів відмовилася надавати інформацію про власні доходи, а ще 12,2 % задекларували відсутність індивідуального доходу. Ці цифри дещо відрізняються від одержаних в опитуваннях Інституту соціології НАН України, де аналогічні частки становили 6,3 % та 6,6 % у 2008 р. та 5,2 % та 11,4 % у 2016 р., та даних Дослідження соціальної ексклюзії, де частка відмов була на рівні 5,5 %. Імовірно, найменша частка тих, хто не захотів повідомляти свій розмір доходів, в останньому із вказаних опитувань зумовлена також і формулюванням віяла відповідей на запитання.

Діапазонами значень змінної у ньому були: менше за 700; 701–900; 901–1200; 1201–2000; понад 2000 грн або менше за 89, 89–114, 114–152, 152–253, понад 253 дол. Початок діапазону найвищого розміру доходів – від 2000 грн (понад 253 дол. за тогочасним курсом

валют) – незначною мірою відрізнявся від середньої місячної номінальної заробітної платні, яка на момент дослідження становила 1851 грн. Тобто вона достатньо добре диференціювала респондентів з доходами нижчими від середнього, але меншою мірою – тих, чиї доходи вищі. Водночас в обох дослідженнях у великих містах розмір категорії осіб, які не дали відповіді на запитання, був більшим, аніж у невеликих містах і селах: у модулі «Соціальна нерівність» це 31,6 % проти 17,8 %, а в Дослідженні соціальної ексклюзії – 6,5 % проти 4,8 %.

Загалом розподіли відповідей на запитання після перекодування метричної змінної з масиву Міжнародної програми соціальних досліджень виявилися подібними до одержаних у Дослідженні соціальної ексклюзії. Найбільші розбіжності у валідних відсотках зафіксовано для категорій «дохід менше 700 гривень (89 доларів)» та «дохід понад 2000 гривень (понад 253 долари)». Розмір першої з них на 2 % більше в масиві Міжнародної програми соціальних досліджень, а другої – на 3,4 % більше в Дослідженні соціальної ексклюзії. Для інших категорій різниця не перевищувала 1 %.

Після зіставлення розподілів обох ознак окремо для кожного типу населених пунктів найяскравіші відмінності були зафіксовані для діапазонів «1201–2000 гривень (152–253 долари)» та «дохід понад 2000 гривень (понад 253 долари)» у мешканців великих міст: у масиві Дослідження соціальної ексклюзії перших було на 4,1 % менше, а других – на 5,9 % більше, ніж у масиві Міжнародної програми соціальних досліджень. Відмінності в розмірі інших категорій в обох типах поселень не перевищували 2,7 %.

Згідно із загальним розподілом відповідей на запитання щодо доходів у Дослідженні соціальної ексклюзії, більшість українців (19,5 %) одержувала менше ніж 700 грн (89 дол.) на місяць. У різних типах населених пунктів ситуація, цілком передбачувано, відрізнялася: у великих містах найбільшими були частки осіб, які одержували дохід 1201–2000 грн та понад 2000 грн – 20,5 % та 17,6 % відповідно, тоді як у невеликих містах і селах – до 700 грн (до 83 дол.) та 701–900 грн (89–114 дол.) – по 24 % та 18,1 %.

Отже, одержані під час опитувань дані щодо доходів індивідів суттєво варіювали залежно від того, яке саме формулювання запитання було використано для їхнього визначення.

Запитання щодо розміру щомісячних витрат на одного члена домогосподарства виявилось ще менш інформативним, аніж те, яке стосувалося доходів. Кількість пропущених відповідей на нього в Дослідженні соціальної ексклюзії становила 10,4 %, ще 17 % не знали розміру витрат домогосподарства, трохи більше третини з яких становили особи, які навчаються (34,3 %). Розмір витрат, зазначений респондентами, так само, як і доходів, виявився вельми скромним. Вони не перевищували 667 грн у 51,8 % опитаних, 1333 грн – у 90,3 % респондентів. Так само тут простежуються поселенські відмінності: серед жителів великих міст 37,5 % опитаних мали витрати, які перевищували 751 грн (91 дол.) на члена родини, та лише 19,7 % респондентів вказували на суму до 600 грн (91 дол.), тоді як у невеликих містах і селах аналогічні частки осіб становили 19 % та 39,6 %.

Попри те, що запитання щодо розміру доходів респондентів не дозволяють зафіксувати їхній справжній розмір, вони все ж відображають загальну позицію індивіда на шкалі забезпечення грошовими ресурсами, а отже можуть бути вжиті для з'ясування чинників розміру доходів індивідів [69]. Запропонований в опитувальнику Міжнародної програми соціального дослідження перелік запитань був найширшим з-поміж тих, що були наявними в інших, навіть більш нових, масивах даних. Він дав змогу сформувати дві групи чинників доходу, першу з яких становили аскриптивні (вік, стать, тип населеного пункту), у разі слабого впливу яких на доходи населення можна було б зробити висновок про те, що нерівності в доходах складаються в більшій відповідності до егалітарних ідеалів. Додатково до переліку незалежних змінних аскриптивного типу було включено регіон проживання респондента, на необхідність розгляду впливу якого неодноразово звертали увагу дослідники [44; 62].

Другу групу склали чинники, пов'язані з освітнім рівнем індивідів, вимогами до їхньої професійної кваліфікації, досвідом керівництва, мірою самостійності в організації трудової діяльності та впливом на ухвалення рішень щодо діяльності підприємства, значний вплив яких на розмір доходів, навпаки, можна було б розглядати як свідчення розподілу доходів на меритократичних засадах.

Визначення чинників доходів українців було здійснено засобами загальної лінійної моделі, де як залежну змінну розглянуто

логарифмоване значення доходу респондентів після видалення зі змінної викидів. Згідно з дослідницькими гіпотезами, до моделі було включено такі незалежні змінні: стать, вік, регіон проживання респондента, тип населеного пункту; досвід керівництва, рівень освіти, рівень підготовки, необхідний для виконання роботи (представлений альтернативами: ніяка/незначна, кілька тижнів / місяців навчання, ПТУ / кілька років досвіду роботи, базова вища разом із середньою спеціальною, повна вища разом із науковим ступенем), міра автономності у виконанні роботи.

Остання ознака являла собою індекс, побудований на основі значень змінних, що фіксували самостійність рішень щодо організації повсякденної діяльності та вплив на ухвалення рішень щодо діяльності підприємства, засобами факторного аналізу (метод головних компонент, критерії розрахунку факторного рішення були прийнятними: критерій адекватності вибірки $KMO = 0,50$, значущість критерію сферичності Бартлетта на рівні $p < 0,001$), факторні значення обраховані регресійним методом. З-поміж них незначущим виявився вплив на рівень доходів досвіду керівної діяльності та низькими виявилися прогностичні можливості змінної, що фіксувала освітню належність респондента (значення скорегованого R^2 після її вилучення з моделі зменшилося лише на $0,002$), внаслідок чого обидві змінні було вилучено з фінальної моделі.

Всі інші змінні мали значущий на рівні $p < 0,001$ вплив на розмір особистих доходів українців, а в сукупності вони дозволяли пояснити від $37,2$ до $37,8$ % варіації залежної змінної. З огляду на те, що найсильніший вплив на розмір доходів, згідно зі значеннями часткової η^2 , справляли такі змінні, як стать та вік респондентів, для яких вони становили, відповідно, $0,194$ та $0,119$, тоді як для інших змінних значення цього коефіцієнта коливалися в діапазоні від $0,017$ до $0,059$, можна відзначити, що розподіл доходів в українському суспільстві не є ні меритократичним, ні егалітарним.

Це саме засвідчили й розподіли відповідей за іншими запитаннями. Зокрема, 81 % українців констатували, що вони заробляють менше, ніж заслуговують, що опосередковано вказувало на недостатність доходів для підтримання гідних стандартів задоволення базових життєвих потреб. Ще 84 % опитаних серед тих, хто відповів на запитання, говорили про те, що заробітна платня була

Таблиця 2.2

Чинники доходів українців

Змінна	В	Стандартна похибка	Значущість
Константа	6,549	0,044	0,000
Стать			
Чоловіча	0,337	0,024	0,000
Жіноча	0		
Вік			
18–29 років	0,322	0,045	0,000
30–39 років	0,360	0,039	0,000
40–49 років	0,335	0,038	0,000
50–59 років	0,124	0,036	0,001
60–69 років	-0,016	0,036	0,669
70 та більше років	0		
Тип населеного пункту			
Великі міста	0,145	0,025	0,000
Невеликі міста і села	0		
Регіон проживання			
Західний	-0,211	0,035	0,000
Центральний	-0,111	0,031	0,000
Південний	-0,102	0,032	0,001
Східний	0		
Необхідний рівень підготовки			
Повна вища (разом із науковим ступенем)	0,343	0,040	0,000
Базова вища (разом із середньою спеціальною)	0,114	0,037	0,002
ПТУ / кілька років досвіду роботи	0,088	0,036	0,015
Кілька тижнів / місяців навчання	0,028	0,036	0,440
Ніяка / незначна	0		
Індекс автономності під час виконання роботи	0,063	0,013	0,000
R ²	0,378		
Уточнений R ²	0,372		

Примітка. Референтними категоріями змінних є останні.

меншою за їхню кваліфікацію та докладені зусилля, тобто вона була слабо пов'язаною з їхньою майстерністю, дисциплінованістю та компетентністю.

Уточнюючи вплив вказаних чинників на доходи (табл. 2.2), відзначимо слабкий прямий зв'язок між рівнем доходів та мірою автономності під час виконання роботи. Доволі передбачуваним було й зростання доходу з підвищенням вимог до кваліфікації працівника, необхідної для виконання роботи. Щодо впливу інших змінних зауважимо, що найвищий рівень доходів, згідно з моделлю, мали міські чоловіки, які мешкали у Східному регіоні.

Привертали увагу особливості зв'язку між доходом та віком. Насамперед, згідно з розподілом маргінальних середніх значень залежної змінної, не було значущих відмінностей у заробітку між категоріями осіб віком 18–29, 30–39 та 40–49 років. І далі, дохід зменшувався для категорії осіб віком 50–59 років, а потім ще раз для 60–69-річних (рис. 2.1).

Дохід, грн

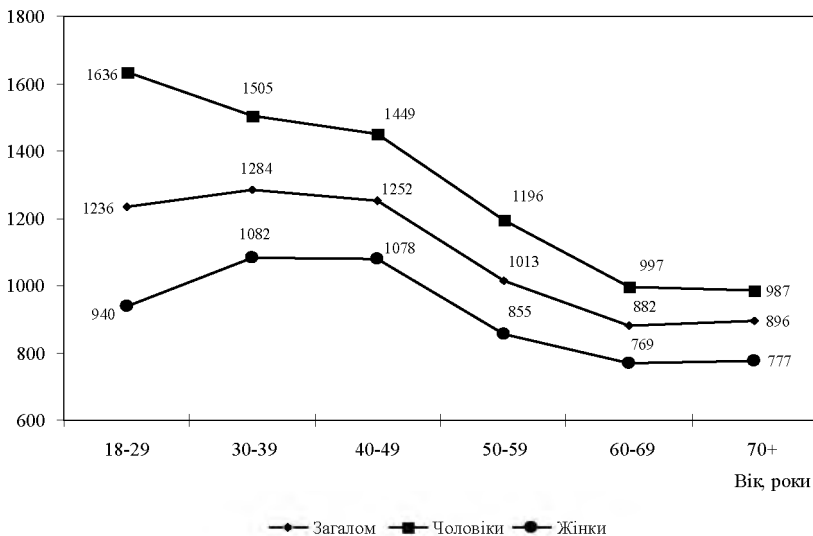


Рис. 2.1. Відмінності в доходах різних представників вікових категорій, маргінальні середні

Напрошувалося тривіальне пояснення цієї закономірності, адже у віці 50–59 років відбувається стрімке збільшення кількості пенсіонерів, передовсім жінок (40 % жінок та 25 % чоловіків пенсійного віку в цій віковій категорії). Суттєва відмінність у їхній кількості мала б спричиняти менш різке падіння доходів у чоловіків порівняно з жінками. Для перевірки цього припущення для чоловіків та жінок було побудовано окремі регресійні моделі зумовленості доходів соціальними чинниками. У загальних рисах вони повторювали тенденції формування нерівності доходів різних соціодемографічних категорій, зафіксовані для населення загалом. Однак у впливі вікового чинника простежувалися певні гендерні особливості. Зокрема, у 18–29-річних жінок та чоловіків спостерігався найбільший розрив у розмірі доходів. Проте суттєве зниження доходу в категорії осіб 50–59 років, порівняно з трьома молодшими, відбувалося і в чоловіків, і в жінок практично синхронно.

Отже, задекларовані двома третинами опитаних дані щодо їхніх доходів дозволяли зробити висновок, що молоді люди, які лише входили на ринок праці та починали вибудовувати свою професійну кар'єру, заробляли принаймні не менше, ніж ті, хто перебував на ринку праці понад десять років. Для чоловіків не було зафіксовано статистично значущих відмінностей у розмірі доходів для представників перших трьох вікових категорій, а в жінок – для другої та третьої. Інакше кажучи, ринок праці побудований і функціонує так, що пов'язаний із віком трудовий стаж, тобто накопичений досвід виконання робіт та службових обов'язків, фактично нівелюється.

Припущення щодо швидкого досягнення молоддю рівня доходів, подібного до наявного в осіб середнього віку, підтвердилося і на даних опитування «Перехід від освіти до праці», де аналізувалися доходи, одержані протягом трудової діяльності, здійснюваної не більше п'яти років після завершення безперервного навчання (у проміжок часу з 2001 по 2007 р.). З огляду на достатньо стабільний курс долара в цей період (його максимальне значення становило 5,37 грн за долар у 2001 р., а мінімальне – 5,05 грн у 2006 р. та 2007 р.) [117] респонденти, які вийшли на ринок праці вперше в різні роки, були об'єднані в одну категорію. Для розміру заробітку як за першого, так і за актуального на момент дослідження працевлаштування до змінних було застосовано процедуру видалення викидів.

У процесі розгляду мобільності молоді на ринку праці на початку професійного шляху в розрізі доходів було відзначено, що у 48,3 % з тих, хто відповів на запитання щодо розміру заробітку, він залишився незмінним: зокрема, таких було 45,2 % серед чоловіків та 51,7 % серед жінок. Натомість його збільшення констатували 40,4 % чоловіків та 35 % жінок, а зменшення – 14,4 % та 13,3 % чоловіків та жінок відповідно. Кількість тих, хто не одержував заробітку на момент опитування, серед чоловіків становила 24,5 %, серед жінок – 45,2 %.

Середнє значення поточного заробітку порівняно з одержаним за першого працевлаштування зросло приблизно в 1,27 раза. У чоловіків виявився більшим як розмір першого заробітку, так і темпи його зростання. Середній розмір першої зарплатні у них становив 914,8 грн (стандартне відхилення – 769,7), або 181,1 дол., тоді як актуальній – 1150,6 грн (стандартне відхилення – 787,8), або 228 дол., а серед тих, у кого відбулося підвищення заробітку, його розмір становив понад 500 грн (майже 100 дол.) приблизно в половини. У жінок перший та актуальний заробіток були 603,1 (551,7) грн, або 119,4 дол., та 734,6 (526,6) грн, або 145,5 дол., а медіанний розмір суми підвищення заробітку становив 250 грн.

У територіальному розрізі найстрімкіше заробіток підвищувався в чоловіків, які мешкали у великих містах, – з 971,3 до 1254 грн, або ж із 192,3 до 248,3 дол. за тогочасним курсом валют, стандартне відхилення показника становило 734 та 760 відповідно. Найменшими зміни в розмірі заробітку виявилися у жінок із невеликих міст і сіл, де його середнє значення зросло з 541,6 грн (107,1 дол.) до 600,8 грн (119 дол.).

Для кращого розуміння особливостей відповідей на запитання щодо розміру доходів було детально розглянуто ті категорії осіб, які не надали інформації про доходи або вказали на їх відсутність, а також порівняно соціально-демографічні характеристики у них та в осіб, дані щодо розміру заробітної платні яких були відомі. Об'єктом подальшого спостереження стали три групи осіб: 1) ті, хто задекларував відсутність особистих доходів; 2) ті, хто вказав на наявність доходів певного розміру; 3) ті, хто не дав відповіді на запитання щодо розміру доходу.

З'ясувалося, що в першій групі була значущо більшою, ніж у двох інших, частка осіб із повною середньою освітою (включно з освітою у ПТУ) (56 % проти 36 % та 35 %), селян (45 % проти 34 % та 20 %), мешканців Західного регіону (33 % проти 21 % та

22 %), безробітних (40 % проти 2 % та 8 %), домогосподарок (24 % проти 3 % та 8 %), тих, хто навчається (23 % проти 1 % та 2 %), та осіб віком 18–29 років (51 % проти 15 % та 27 %). Водночас серед осіб, які не надали даних про розмір доходів, переважали, порівняно з представниками попередніх двох категорій, чоловіки (53 % порівняно з 42 % та 43 %), особи з повною вищою освітою (28 % проти 10 % та 18 %), особи, виконання роботи яких вимагає повної вищої освіти (28 % проти 10 % та 17 %), міське населення (80 % проти 54 % та 66 %), ті, хто працює повний робочий тиждень (54 % проти 4 % та 41 %); значущість усіх розбіжностей перевірено із застосуванням z-критерію з поправкою Бонфероні, $p = 0,05$.

Тобто про відсутність доходів, імовірно, повідомляли ті, хто добровільно чи вимушено був за межами ринку праці. Вони виявилися молодими, доволі освіченими, частина їх навчалася чи вела домогосподарство, а частина називала себе безробітними. Водночас відмовлялися надавати інформацію про доходи відносно благополучні у статусному й матеріальному відношеннях: власне ті, хто, найімовірніше, мав вищі за середні доходи. Інакше важко пояснити, чому в опитаних середня заробітна платня нижча навіть за ту, яку повідомляв Державний комітет статистики. Небезпідставність такого висновку підтверджувалася й отриманими в опитуванні даними.

Від відповіді на запитання про дохід ухилялися найчастіше 18–29-, 30–39-, 40–49-річні, тобто економічно активні індивіди, які не бажали декларувати свій статус на ринку зайнятості. Натомість, починаючи з категорії 50–59-річних, спостерігалася стрімке зростання кількості осіб, які відповіли на запитання щодо розміру доходу (різниця з попередніми віковими категоріями становить 14 % і більше). До того ж серед 18–19-річних, які визнали відсутність доходу, значна частка тих, хто навчався (45 %), безробітних (29 %) та домогосподарок (18 %), тоді як серед тих, хто не дав відповіді на запитання щодо доходу в цій віковій категорії, 44 % становили ті, хто працює повний робочий тиждень.

Особи 30–39 та 40–49 років, які говорили про відсутність доходу, – це переважно безробітні та домогосподарки (46 % та 37 % цієї категорії), тоді як не надавали інформації про нього передовсім ті, хто працював повний робочий тиждень (66 % з цієї категорії), з яких 22 % та 27 % становлять особи, виконання роботи у яких передбачало

наявність неповної або повної вищої освіти. Також і у віковій категорії 50–59 років зі значною часткою пенсіонерів (33 %) і зайнятих повний робочий тиждень (41 %) серед останніх 45 % утримувалося від розголошення даних щодо розміру доходів. Однак особи віком від 60 років, які у своїй більшості належали до пенсіонерів (92 % у цій віковій категорії), були схильними декларувати свої доходи.

Те, як представлені розглянуті три групи в різних вікових категоріях, можна побачити на рис. 2.2. Крива розподілу часток осіб різного віку, які не дали інформації про дохід, повторювала за своєю формою криву розподілу доходу різних вікових груп: що вищими вони були, то більшою була й частка тих, хто не бажав їх декларувати. Натомість частка тих, хто дав інформацію про розмір доходів, тим вища, чим меншим був їхній рівень у певної вікової категорії. Стосовно частки тих, хто зазначав відсутність доходу, найбільший її розмір було зафіксовано у 18–29-річних. Проте частина представників цієї вікової категорії мала рівень доходів, подібний 30–39- та 40–49-річним.

Частка у віковій
категорії, %

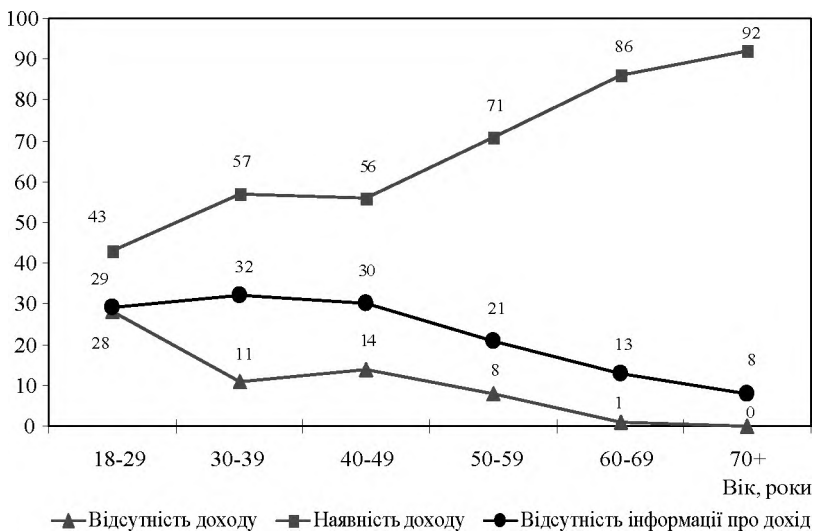


Рис. 2.2. Відмінності в частках осіб, які надали різні види інформації про дохід, у різних вікових категоріях

Матеріальні ресурси. Про рівень добробуту індивіда свідчать не лише грошові, але й інші різновиди ресурсів, одним із найважливіших з яких було помешкання індивіда [67].

Наявна в опитувальнику Дослідження соціальної ексклюзії інформація вказувала на те, що переважна більшість українців як у великих містах, так і невеликих та селах мала власне житло (92,9 % серед жителів великих міст та 94,7 % у невеликих містах і селах). Наступною за популярністю формою власності у великих містах виявилось знімне житло (3,3 % опитаних), а в невеликих містах і селах – іпотека (3 %), інші варіанти не набрали й 1,5 %.

За наявними в помешканні вигодами немає поселенських відмінностей лише щодо електропостачання – його мали всі опитані з великих міст та 99,2 % жителів невеликих міст і сіл. З іншими «благами цивілізації» ситуація у великих містах була ліпшою, ніж у невеликих та селах: водогін мали 98,2 % мешканців перших та 68,2 % других, центральне чи місцеве опалення – 95,5 % та 71,1 % відповідно, центральне газопостачання – 91,9 % та 82,1 %. Ще більшою виявилася розбіжність у частці тих, хто мав туалет зі зливом у приміщенні та каналізацію: таких налічувалося 93,1 % та 92,7 % у великих містах та 49,3 % та 53,3 % у невеликих містах і селах (усюди наведено валідні відсотки).

Від одного типу населеного пункту до іншого різнилися також і предмети побуту, що були в господі респондентів. Їхній загальний перелік у Дослідженні соціальної ексклюзії містив: телевізор, комп'ютер, Інтернет, мобільний телефон, супутникове або кабельне телебачення, автомобіль (не мотоцикл), пральна машина, морозильник або холодильник, стаціонарний телефон, радіоприймач, газова плита, електрична плита, генератор, електрична праска, металева піч за межами оселі, швейна або в'язальна машинка, кімнатний обігрівач (радіатор), керосинова лампа, мікрохвильова піч, ліжко для кожного члена родини, меблі у вітальні, пилосос. Опитувальник передбачав розрізнення тих, у кого немає певного блага, тих, хто не може його собі дозволити, та тих, хто його не потребує.

Перелічені предмети було розділено на чотири основні групи: предмети загального вжитку, наявні в більшості опитаних; предмети помірного вжитку, недоступні відносно невеликій частині респондентів; предмети ексклюзивного вжитку, доступні невеликій

кількості респондентів; предмети специфічного вжитку, яких не потребувала більшість опитаних.

Перелік предметів загального вжитку у великих містах виявився дещо ширшим, аніж у невеликих та селах. У великих містах понад 90 % опитаних мали телевізор, пральну машину, холодильник, газову плиту, праску, ліжко для кожного члена родини, меблі у вітальні та пілосос, тоді як у невеликих містах і селах до такого переліку не входили пральна машина та пілосос.

Відсотки осіб, які мали ці предмети побуту, для великих міст становили: телевізор – 99,1 %, пральну машину – 90,6 %, холодильник – 98,8 %, газову плиту – 90,1 %, праску – 96,4 %, ліжко для кожного члена родини – 98,1 %, меблі у вітальні – 94,9 % та пілосос – 92,7 %. Для невеликих міст і сіл ці частки були такими: телевізор був у 99,1 % опитаних, пральна машина – у 83,7 %, холодильник – у 97,2 %, газова плита – у 94,2 %, праска – у 95 %, ліжко для кожного члена родини – у 97,4 %, меблі у вітальні – у 90,3 % та пілосос – у 80,5 %. Значущі на рівні $p = 0,01$ поселенські відмінності були для часток тих, хто мав холодильник, пральну машину, меблі у вітальні та пілосос.

Помірно доступними виявилися мобільні телефони (ними володіють 87,6 % мешканців великих міст та 78 % жителів невеликих міст і сіл), стаціонарні телефони (79,6 % та 52,5 % відповідно), радіоприймачі (74,6 % та 73,7 %), кабельне або супутникове телебачення (59,4 % та 37,4 %), швейні та в'язальні машинки (38,8 % та 37,9 %), обігрівачі (47,5 та 33,9 %), причому частки тих, хто мав ці блага, також були значущо більші серед населення великих міст. Загалом частки були значущими на рівні $p = 0,01$, значущих відмінностей не було виявлено в кількості власників радіоприймачів, швейних та в'язальних машинок.

Кількість об'єктів ексклюзивного вжитку, нестачу яких відзначили понад 20 % опитаних, виявилася більшою в невеликих містах і селах: якщо у великих містах такий перелік містив комп'ютер (20,8 % респондентів його не мали), Інтернет (24,9 %) та машину (49,8 %), то в невеликих містах і селах до нього додавалися ще кабельне телебачення (28,7 %) та мікрохвильова піч (26,9 %), крім згаданих комп'ютера, Інтернету та машини, яких не могли собі дозволити 29,7 %, 43,9 % та 44,7 % опитаних відповідно. Відмінності в частках були значущі на рівні $p = 0,01$ для всіх предметів ексклюзивного вжитку, окрім машини.

Серед об'єктів четвертої групи, яких не потребувало значно більше половини опитаних (не менше ніж 70 %), були електрична плита (80,8 % у великих містах та 72,8 % у невеликих містах і селах), генератор (91,3 % та 82,1 % відповідно), металева піч за межами оселі (91,8 % та 86,8 %), керосинова лампа (92,7 % та 74,1 %), відмінності в частках були значущі на рівні $p = 0,01$.

Варто наголосити, що частка тих, хто зазначив, що не має потреби в речах ексклюзивного вжитку, була чималою незалежно від типу населеного пункту. Зокрема, немає потреби в комп'ютері у 24,8 % опитаних серед населення великих міст та 37,5 % серед жителів невеликих міст і сіл, Інтернеті – у 30,7 % та 43,9 % відповідно, кабельному телебаченні – 25,6 % та 31,8, машині – 21,6 % та 25,1 %, мікрохвильовій печі – 31,2 % та 32,6 %. Поселенські відмінності в частці ознак виявилися значущими на рівні $p = 0,01$ для всіх об'єктів, крім мікрохвильової печі та машини.

3-поміж перелічених в опитувальнику об'єктів найбільший інтерес під час вивчення стратифікації населення за рівнем добробуту становили саме предмети ексклюзивного вжитку, віднесені до третьої групи, позаяк володіння ними найкраще стратифікує індивідів за рівнем забезпечення. Для великих міст – це комп'ютер, Інтернет та машина, для невеликих міст і сіл також і мікрохвильова піч та супутникове телебачення. Для кожного з типів населених пунктів засобами множинного аналізу відповідностей було здійснено класифікацію осіб, яким ці блага були доступними різною мірою. Ознаками, які визначають позицію індивіда в соціальному просторі, було взято такі: стать; вік (виділено шість категорій цієї змінної: до 20 років, 20–29 років, 30–39 років, 40–49 років, 50–59 років, за 60 років); освітній рівень (з альтернативами: немає завершенної освіти; початкова або неповна початкова освіта (до 7 класів); повна середня освіта (10–12 класів); середня професійно-технічна освіта; середня спеціальна освіта (технікум, вища за середню, але не вища); перший ступінь вищої освіти (бакалавр); повна вища освіта (спеціаліст, магістр); аспірантура, науковий ступінь); щомісячні витрати на одного члена домогосподарства (з категоріями: до 400, 401–600; 601–750; 751–1000; понад 1000 грн); щомісячний дохід респондента (з категоріями: менше ніж 700; 701–900; 901–1200; 1201–2000; понад 2000 грн; дохід відсутній).

Для обох типів населених пунктів із переліків класифікуючих ознак через їхні низькі розрізнявальні можливості було вилучено стать та рівень витрат – їхні значення мір дискримінації для жодної з одержаних у рішеннях розмірностей не перевищували 0,099.

Загалом, в одержаних двовимірних рішеннях перший фактор пояснював 45,7 %, а другий – 38,8 % інерції для населення великих міст та перший – 42,7 %, а другий – 35,2 % інерції для мешканців невеликих міст і сіл. Перший фактор (вісь 1) відображав поколінні характеристики осіб, де на одному полюсі перебували молодші та освіченіші індивіди, а на другому – старші та менш освічені. Другий фактор (вісь 2) розрізняв індивідів за рівнем забезпеченості, яка визначалася як за володінням певними предметами, так і з огляду на доходи респондента. Її полюси були представлені власниками предметів ексклюзивного вжитку з високими доходами та тими, хто мав низький рівень доходів та не міг дозволити собі низку предметів побуту. Розташування різних категорій індивідів у просторі перелічених ознак подано на рис. 2.3 та 2.4.

В обох типах населених пунктів на основі стратифікації їхніх мешканців за доступністю їм предметів ексклюзивного вжитку було виділено три категорії осіб: 1) ті, хто не використовує всіх предметів ексклюзивного вжитку, декларуючи відсутність потреби в них; 2) індивіди, позбавлені доступу до предметів ексклюзивного вжитку; 3) ті, хто мав предмети ексклюзивного вжитку.

У великих містах до першої категорії належали індивіди віком за 60 років, з доходами в межах від 701 до 900 грн та без завершеної освіти. Друга категорія була представлена тими, хто ще не досяг 20 років або кому від 50 до 59 років, освітній рівень варіює від початкової до базової вищої освіти, а доходів немає, не перевищують 700 грн чи від 901 до 1200 грн. До третьої категорії потрапили містяни молодого і середнього віку (від 20 до 49 років) з повною вищою освітою та доходами від 1201 грн.

Зауважимо, що точки двовимірного простору, які позначають доступність для індивіда тих чи тих предметів ексклюзивного вжитку (непотрібні, недоступні, наявні), у представників першої та третьої категорій розташовані близько, тоді як для другої категорії спостерігалася віддаленість тих, хто не міг дозволити собі Інтернет та комп'ютер, від тих, хто не міг дозволити собі машину. До того ж саме перші з більшою ймовірністю мали лише початкову освіту.

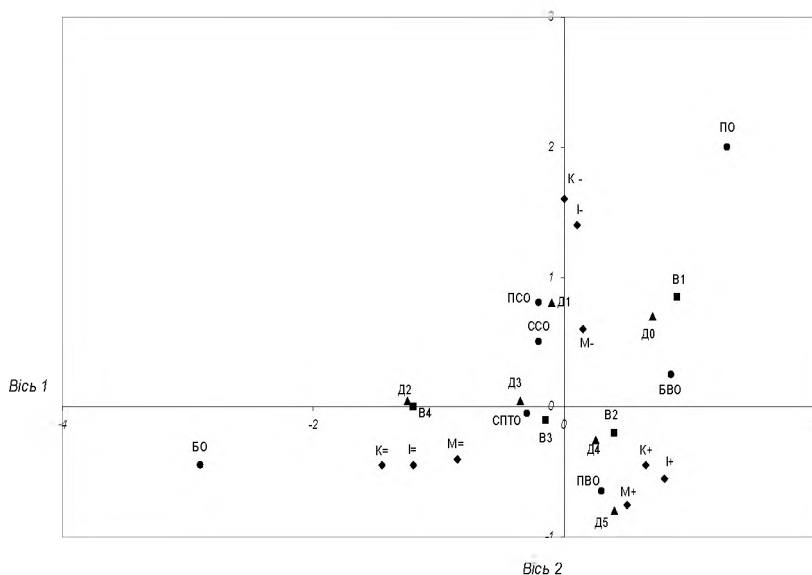


Рис. 2.3. Наявність предметів ексклюзивного вжитку в представників різних соціодемографічних категорій жителів великих міст

Примітка. БО – без освіти; ПО – початкова освіта; ПСО – повна середня освіта; СПТО – середня професійно-технічна освіта; ССО – середня спеціальна освіта; БВО – базова вища освіта; ПВО – повна вища освіта; B1 – до 20 років, B2 – 20–49 років, B3 – 50–59 років, B4 – за 60 років; Д0 – немає доходу; Д1 – дохід до 700 грн; Д2 – дохід 701–900 грн; Д3 – дохід 901–1200 грн; Д4 – дохід 1201–2000 грн; Д5 – дохід понад 2000 грн; К+, К-, К= комп’ютер є / немає / немає потреби в ньому; I+, I-, I= Інтернет є / немає / немає потреби в ньому; М+, М-, М= машина є / немає / немає потреби в ній.

Для невеликих міст і сіл соціодемографічний портрет представників отриманих категорій був подібним до описаного для мешканців великих міст. До першої категорії належали ті, чий вік перевищує 50 років, освіта є незавершеною або ж повною середньою, а доходи не вищими за 1200 грн. Другу категорію становили опитані, яким ще немає 20 років, освіта є початковою, середньою професійно-технічною чи спеціальною, а доходів немає. Вік належних до третьої категорії коливався в межах від 20 до 49 років, освіта була

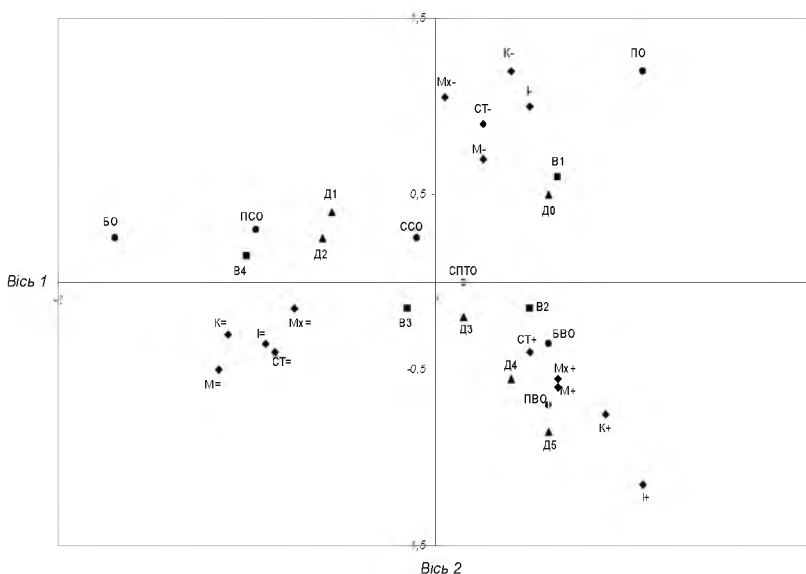


Рис. 2.4. Наявність предметів експлозивного вжитку в представників різних соціодемографічних категорій жителів невеликих міст і сіл

Примітка. БО – без освіти; ПО – початкова освіта; ПСО – повна середня освіта; СПТО – середня професійно-технічна освіта; ССО – середня спеціальна освіта; БВО – базова вища освіта; ПВО – повна вища освіта; В1 – до 20 років, В2 – 20–49 років, В3 – 50–59 років, В4 – за 60 років; Д0 – немає доходу; Д1 – дохід до 700 грн; Д2 – дохід 701–900 грн; Д3 – дохід 901–1200 грн; Д4 – дохід 1201–2000 грн; Д5 – дохід понад 2000 грн; К+, К-, К= комп’ютер є / немає / немає потреби в ньому; І+, І-, І= Інтернет є / немає / немає потреби в ньому; М+, М-, М= машина є / немає / немає потреби в ній; СТ+, СТ-, СТ= супутникове телебачення є / немає / немає потреби в ньому; Мх+, Мх-, Мх= мікрохвильова піч є / немає / немає потреби в ній.

базовою чи повною вищою, а щомісячний дохід – більшим за 1201 грн. Відстані між тими, кому однаковою мірою доступні різні предмети побуту, були невеликими, за винятком категорії тих, у кого був Інтернет, порівняно з власниками інших благ.

Рівень забезпечення індивідів різноманітним майном не надто сильно змінювався в часі. Опитувальник моніторингового дослідження Інституту соціології НАН України дав змогу простежити тренди, подібні

до помічених у більш ранньому Дослідженні соціальної ексклюзії. У ньому містилися запитання щодо наявності таких шістнадцяти об'єктів: дачна будівля, садова ділянка, легкова машина, кольоровий телевізор, нові (або гарні, красиві, добротні) меблі, бібліотека (понад 100 книжок), стерео- і відеоапаратура, магнітофон (чи радіоприймач або програвач), спортивне та туристичне спорядження, холодильник, пральна машина, швейна машина, модний одяг, комп'ютер, мисливське чи рибальське спорядження, моторний човен або катер. Відповіді на запитання фіксувалися у вигляді дихотомії: є об'єкт / немає об'єкта.

На основі цього списку засобами кластерного аналізу (ієрархічний кластерний аналіз, метод міжгрупового зв'язку, міра – простий підбір для бінарних шкал) було виділено три групи цінних речей: речі загального, специфічного та помірного вжитку. Менший за обсягом, аніж у Дослідженні соціальної ексклюзії, перелік об'єктів власності не дозволив диференціювати в межах останньої групи окрему категорію речей ексклюзивного вжитку, а також обумовив деякі відмінності в наповненні вказаних груп, особливо другої та третьої.

До предметів загального вжитку зараховували телевізор (наявний у 91,3 % опитаних), холодильник (у 95,7 %), пральну машину (у 82 %) та комп'ютер (у 56,8 %) – об'єкти, необхідні для організації нормального повсякденного побуту. До другої групи – дачну будівлю (у власності лише 10,2 % опитаних), туристичне спорядження (у 7 %), моторний човен (у 1,8 %), модний одяг (у 14,2 %) та мисливське спорядження (у 13,5 %) – об'єкти, використання яких пов'язане з практиками, що не мають значного поширення серед населення. Всі інші об'єкти поєднано в третю групу, де частка індивідів, які ними володіли, варіювала від 19,2 % до 32,8 %.

Найпомітнішою зміною, порівняно з даними попереднього опитування, стало переміщення комп'ютера до групи речей загального вжитку, що відображає не так зміни в рівні добробуту індивідів, як підвищення інформатизації різних сфер суспільного життя – від робочої до дозвільної. Всі інші об'єкти, які належали до групи загальноновживаних у попередньому опитуванні, опинилися в цій групі знову. Відмінності у складі групи об'єктів специфічного та помірного вжитку в різні роки були пов'язані з формулюваннями запитань.

Про рівень забезпечення індивіда свідчило володіння речами саме з останньої групи, оскільки вони, з одного боку, потрібні для

забезпечення вищого за базовий рівня потреб (як об'єкти з першої групи) та одночасно не пов'язані з певним мало поширеним стилем життя (як об'єкти з другої групи). Для загальної оцінки забезпеченості опитаних такими благами на основі їхнього переліку було обраховано індекс, значення якого відповідали кількості цінних речей із нього. Як з'ясувалося, майже чверть опитаних вказала на повну відсутність у них перерахованих речей (24,2 %), ще у 27,1 % з них був лише один такий об'єкт, а два – у 20,5 %. Наявністю шести або семи з них могли похвалитися лише по 2,2 % та 0,7 % респондентів.

Показник загального рівня добробуту респондентів давав змогу пояснити близько 8 % варіації в кількості благ зі списку ($\eta^2 = 0,077$), відмінності між усіма категоріями населення (злидненими, бідними, середнього достатку та заможними разом із багатими) були значущими (значущість відмінностей перевірено на основі Н-тесту Краскала–Уоліса, відмінності між парами ознак визначено на основі U-тесту Мана–Уїтні, значущість відмінностей між ними варіює на рівні від $p \leq 0,001$ до $p = 0,037$).

Середовище, яке оточувало індивідів. Наочність виявів нерівності в рівні добробуту дала змогу додати до його самооцінок респондентами інформацію, зібрану інтерв'юерами в процесі Дослідження соціальної ексклюзії під час спостереження за середовищем, що оточує респондента. Для його опису вони спиралися на роз'яснення, подані в опитувальнику.

Для умов біля входу в будинок було визначено такі характеристики: «Відмінні – чистота; огорожа біля будинку, охорона на вході, домофон.

Середні – не зачинено; загалом чиста підлога, брудні стіни; всі лампи в робочому стані.

Погані – брудні підлога та стіни; несприятливе враження; деякі або й усі лампи розбиті».

Умови в оселі респондента операціоналізувалися через виділення категорій.

«Еліта – враження розкошів, на вигляд більша частина меблів та одягу високої якості; все свідчить про високий рівень життя; дорогі твори мистецтва.

Вищий прошарок середнього класу – деякі речі на вигляд дорогі, деякі ні; декілька предметів високої якості; ремонт не робився декілька років; предмети мистецтва.

Нижчий прошарок середнього класу – переважно чергування дешевих речей з дорогими – як, наприклад, великий холодильник або телевізор; щось має вигляд відремонтованого, де ремонт не робився більше ніж 5 років; предмети мистецтва дешеві або їх немає.

Бідні люди – дуже дешеві меблі та одяг, більша частина потрібної побутової техніки є, але щось може бути несправним; кухонне приладдя може бути геть застарілим; предмети мистецтва дуже дешеві або їх немає.

Злидні – дуже бідно; дуже дешевий одяг та старі меблі і побутова техніка; зазвичай предметів мистецтва немає».

Соціальний статус сусідів індивіда фіксувався за відповіддю інтерв'юера на запитання: «До якого класу Ви б віднесли людей, які є сусідами респондента?» – з альтернативами: еліта, вищий прошарок середнього класу, нижчий прошарок середнього класу, бідні люди, злидні.

На основі наявного інструментарію інтерв'юери не змогли ідентифікувати позицію в соціальній ієрархії менше ніж у 1 % респондентів, труднощів у визначенні умов у помешканні індивіда та статусу його сусідів у них не виникло.

Таблиця 2.3

**Поселенські відмінності в розподілі населення
за позиціями в соціальній ієрархії, %**

Прошарок	Загалом		Великі міста		Невеликі міста і села	
	Статус індивіда	Статус сусідів	Статус індивіда	Статус сусідів	Статус індивіда	Статус сусідів
Еліта	0,7	0,3	0,1	0,3	1,2	0,3
Вищий середній клас	14,4	12,3	15,2	14,1	13,8	11,1
Нижчий середній клас	59,4	66	66,8	70,7	54,5	62,9
Бідні	22	20,6	15,6	14,9	26,4	24,4
Злидні	3,4	0,8	2,3	–	4,2	1,4

Примітка. У таблиці наведено валідні відсотки.

Найчисленнішу категорію як серед самих опитаних, так і серед їхніх сусідів становили, за оцінками інтерв'юерів, представники нижчого середнього класу, кількість яких у великих містах була вищою, ніж у невеликих містах і селах (див. табл. 2.3). Натомість частка віднесених до бідних у цих останніх була приблизно на 10 % більшою, ніж у великих містах.

В обох типах населених пунктів інтерв'юери дещо рідше відносили до нижчого середнього класу респондента, ніж його сусідів, але загалом між цими змінними наявний прямий доволі щільний зв'язок: τ Кендала для великих міст становила 0,634, для малих міст і сіл – 0,636, обидва коефіцієнти значущі на рівні $p < 0,001$. Індивіди, належні до вищого або нижчого середнього класу чи до бідних, принаймні в половині випадків мали сусідів з аналогічною позицією на соціальній драбині.

3-поміж різновидів станів помешкання модальним був середній: у 67,5 % мешканців великих міст та 75,7 % жителів невеликих міст і сіл. Відмінними інтерв'юери вважали умови в помешканні приблизно рівної кількості осіб в обох типах населених пунктів (у 17,9 % опитаних з великих міст та 15,2 % – з невеликих міст і сіл, відмінності незначущі), а як погані частіше оцінювали їх у великих містах (14,6 % проти 9,1 % у невеликих містах і селах, відмінності значущі на рівні $p < 0,01$). Зв'язок між позицією індивіда в соціальній ієрархії та станом помешкання виявився помірним прямим: τ Кендала для великих міст дорівнювала 0,315, піднімаючись до 0,429 у невеликих містах і селах (коефіцієнти значущі на рівні $p < 0,001$).

Визначений інтерв'юером статус індивіда й задекларовані ним витрати та доходи є пов'язаними. Зокрема, у великих містах з підвищенням соціальної позиції спостерігалось вельми незначне, хоча й значуще зростання рівня витрат (τ Кендала становило 0,088, $p = 0,004$), так само був не випадковим розподіл осіб з різним рівнем доходів за сходами соціальної драбини (V Крамара для зв'язку між цими змінними дорівнювало 0,131, $p < 0,001$, коефіцієнт використано внаслідок того, що змінна, яка фіксувала діапазони доходів, мала альтернативу «немає доходів»). У невеликих містах і селах значущої лінійної залежності між витратами на одного члена домогосподарства та соціальною позицією індивіда зафіксовано не було (значення τ Кендала не були

значущими), тоді як щільність зв'язку між цією останньою та доходами опитаного була навіть вищою, ніж у великих містах (V Крамара 0,208, $p < 0,001$).

Предмети ексклюзивного вжитку і у великих містах, і в невеликих містах і селах частіше були наявними в осіб, яких інтерв'юери зараховували до вищих щаблів соціальної драбини, тоді як про відсутність потреби в них або неможливість їх придбати говорять ті, хто перебуває внизу соціальної ієрархії. Значення коефіцієнтів Крамара, які фіксували зв'язок між наявністю в господі певного блага та прошарком респондента, коливалися в діапазоні від 0,188 до 0,238 у великих містах та від 0,186 до 0,292 у невеликих містах і селах (усі коефіцієнти значущі на рівні $p < 0,001$).

Підсумовуючи, зауважимо, що значення різних показників добробуту індивідів виявилися пов'язаними між собою. Спостерігався щільний зв'язок між зафіксованою інтерв'юером позицією індивіда в соціальній ієрархії та доступністю предметів ексклюзивного вжитку.

Диференціювальні можливості розглянутих показників були неоднаковими: найгіршим виявилось розрізнення індивідів на основі характеристик їхнього помешкання як з огляду на наявні в ньому вигоди, так і на основі оцінки його стану інтерв'юером, найкращими – на основі доступності індивідам різноманітних благ.

Індикатори грошового забезпечення, з урахуванням значної тінізації української економіки, наразі не є валідним засобом вимірювання добробуту респондентів. Значна частина респондентів віком до 50 років відмовлялася надавати інформацію про розмір своїх доходів, хоча в переважній більшості саме вони належать до категорії працюючих із середніми та високими заробітками. Крім того, показники кількості грошових ресурсів слабо стратифікували опитаних, лише відокремлюючи найбільш забезпечених респондентів від інших.

Змінні, які фіксували характеристики житла респондента, потребували заміни іншими індикаторами, які б більш гнучко та глибоко описували рівень добробуту домогосподарства. Переліки вигод у господі респондента були стандартними для багатоквартирних будинків, а отже і сукупність респондентів виявилася доволі гомогенною за цими ознаками, передусім у великих містах.

Більш інформативним для визначення економічної стратифікації населення був би перелік предметів ексклюзивного вжитку, що містив би детальну інформацію про кожен із них, принаймні дані щодо того, як давно він був придбаний.

2.2. Освітній вимір нерівності

В індустріальних суспільствах знання входять до переліку дефіцитних ресурсів, обсяг яких обумовлює інтегральну позицію індивіда в просторі соціальних нерівностей, пов'язану зі специфічним набором життєвих можливостей. Численні соціологічні дослідження фіксують факт міжпоколінного відтворення нерівномірного розподілу перелічених благ унаслідок стійкості притаманних суспільству соціо-структурних ієрархій та відносної закритості їхніх вищих щаблів. Стабільність стратифікаційних порядків підтримується соціальними інститутами за допомогою сукупності норм, цінностей та санкцій, зокрема, регулювання процесу здобуття індивідами важливих для їхньої подальшої професійної діяльності знань та пов'язаних з ними вмінь та навичок здійснюється освітньою інституцією.

Різноманіття виявів нерівності в освітніх можливостях можна звести до двох основних груп: відмінності в навчальній успішності, зумовлені соціальним походженням, та розбіжності у схильності вихідців із різних класів до продовження навчання на більш високому освітньому рівні [213]. Головним джерелом нерівностей обох типів є соціальне походження індивіда, хоча його вплив у першому випадку є первинним, безпосереднім, тоді як у другому – вторинним, опосередкованим первинним (основні соціологічні підходи до вивчення впливу соціального походження на освітні досягнення докладно описано в праці Світлани Оксамитної «Міжгенераційна класова та освітня мобільність» [110, с. 60–63]).

Для цілісного уявлення про освітню нерівність в українському суспільстві було розглянуто соціальну зумовленість чотирьох основних різновидів освітніх досягнень, інформація щодо яких містилася в масиві даних «Перехід від освіти до роботи» [87].

1. Рівень набутих знань, умінь та навичок, виміряний за допомогою індексу базових умінь та навичок, інтегрального показника самооцінки респондентами (за 5-бальною шкалою, де 1 – поганий рівень володіння

умінням, 2 – непоганий, 3 – добрий, 4 – дуже добрий та 5 – відмінний) володіння вміннями користуватись комп'ютером, письмово викладати думки, спілкуватись, вирішувати проблеми та використовувати математичні розрахунки. Індекс було побудовано регресійним методом на квантифікованих змінних, а його значення були стандартизованими (докладніше його побудову розглянуто у [65]).

2. Навчальна успішність, визначена через середній бал (за 5-бальною шкалою) атестата чи іншого документа, одержаного по завершенні безперервного навчання. Наявні в масиві дані щодо середнього бала респондента, виміряного за різними шкалами (за 5-бальною, за 12-бальною та за 100-бальною системами) було перекодовано у 5-бальну шкалу згідно з прийнятими Міністерством освіти і науки України стандартами.

3. Освітня спеціалізація, зафіксована на основі стандартної класифікації напрямів навчання, застосовуваної UNESCO, до яких належали освіта; мистецтво та гуманітарні науки; соціальні науки, бізнес та право (соціальні та поведінкові науки, журналістика, спеціальності, пов'язані зі зберіганням інформації, торгівля, фінанси, менеджмент, право); точні та природничі науки (науки про життя, фізичні науки, математика та статистика, комп'ютерні науки); інженерні, обробні та будівельні галузі (сільське, лісове та риболовне господарство і ветеринарія; сільське господарство); охорона здоров'я та соціальне забезпечення; служби (сфера обслуговування, транспорт, охорона навколишнього середовища та служби безпеки).

4. Освітньо-кваліфікаційний рівень, визначений за класифікацією CASMIN, до альтернатив якої належали: неповна середня освіта (включно з початковою освітою та неповною середньою освітою разом з ПТУ), повна середня освіта (включно з повною середньою освітою разом з ПТУ), базова вища освіта, повна вища освіта (включно з науковими ступенями).

Уміння та навички. Відтворення соціальної структури навчальними закладами відбувається передусім через відмінності в рівні набутих умінь та навичок в осіб з різним соціальним походженням, доступ яких до знань також є неоднаковим. За Б. Бернштейном (B. Bernstein), мовні практики індивідів суттєво відрізняються залежно від прошарку, до якого вони належать: якщо діти робітників використовують обмежений мовний код, то вихідці з середнього

класу – вдосконалений. Саме другий тип коду, пов'язаний зі схопленням сутнісних рис об'єктів чи процесів та вмінням бачити їх як системи зі складною структурою, уможливило розвиток абстрактного мислення й аналітичних здібностей, необхідних для успішного опанування навчальної програми [167]. Крім того, культурні практики вихідців з різного середовища також є відмінними: що вищим є рівень культурного капіталу батьків індивіда, то краще він є обізнаним з мистецтвом, активніше долучається до відвідування театрів чи виставок, читання книжок тощо, а отже має значний обсяг знань, які не викладаються в процесі навчання, але володіння якими суттєво спрощує його перебіг [181; 182].

Вплив соціального походження на набуті знання та вміння українців було з'ясовано засобами загальної лінійної моделі, де залежною змінною був описаний вище індекс базових умінь та навичок. Соціальне походження індивіда визначалося через класову належність (за схемою EGP, що містила такі класи, як вищий службовий клас, нижчий службовий клас, клас працівників рутинної нефізичної праці, клас дрібних власників та самозайнятих, клас кваліфікованих робітників та клас напів- та некваліфікованих робітників), освітній рівень (за описаною вище освітньою класифікацією CASMIN) та престиж заняття його батьків (за Стандартною міжнародною шкалою престижу занять (Standard International Occupational Prestige Scale, SIOPS), а також гомогамія батьківської родини (дихотомічна змінна з категоріями: гомогамна сім'я (наявність в обох батьків вищої освіти) та гетерогамна сім'я (принаймні один із батьків не має вищої освіти)). Додатково було побудовано регресійну модель, до якої було додано змінні, які фіксували тип населеного пункту, стать респондента та його освітній рівень на момент опитування (за CASMIN), що уможливлювало контроль впливу соціодемографічних змінних. Індикатори вмінь були наявними лише в частині масиву «Перехід від освіти до праці», проведений на замовлення Світового банку (N = 2108), тому подальші висновки базуються лише на цих даних.

Значущими предикторами першої моделі виявилися такі пов'язані з соціальним походженням чинники, як престиж заняття батька та освітня гомогамія батьківської сім'ї, які разом пояснювали 11,6 % варіації рівня базових умінь індивіда. Їхній вплив відповідав положенням концепцій Бурдьє та Бернштейна: високий рівень

культурного капіталу родини, зокрема наявність в обох батьків вищої освіти, сприяв підвищенню рівня вмінь, який так само зростає у разі збільшення престижу заняття матері (модель 1 табл. 2.4).

Вплив перелічених чинників зберігався і за умов додавання до моделі предикторів, які фіксували тип населеного пункту та рівень освіти респондента (модель 2 табл. 2.4). Крім того, цілком очікуваним був вищий рівень умінь в осіб з вищою освітою та в мешканців великих міст порівняно з тими, хто проживав у невеликих містах і селах. Водночас гендерних відмінностей у рівні вмінь виявлено не було.

Освіта та освітній рівень батьків, зокрема наявність у них вищої освіти, виявилися впливовими чинниками рівня вмінь не лише в українському суспільстві: дані, зібрані в межах Програми міжнародного оцінювання компетенцій дорослих (The Programme for the International Assessment of Adult Competencies, PIAAC), також відтворили цей тренд [359, с. 24].

Таблиця 2.4

Соціальні чинники рівня вмінь

Змінна	Модель 1		Модель 2	
	В	Значущість	В	Значущість
Константа	-0,692	p < 0,001	0,305	0,001
Престиж заняття батька	0,014	p < 0,001	0,007	0,001
Освітня гомогамія батьківської сім'ї				
Гомогамна сім'я	0,444	p < 0,001	0,255	p < 0,001
Гетерогамна сім'я	0		0	
Освіта				
Невідома	—		-0,32	p < 0,001
Неповна середня (включно з ПТУ)			-1,17	p < 0,001
Повна середня (включно з ПТУ)			-1,003	p < 0,001
Неповна вища			-0,568	p < 0,001
Повна вища			0	
Тип населеного пункту				
Невелике місто або село	—		-0,117	0,013
Велике місто			0	
Уточнений R²	0,116		0,299	

Примітки: Референтними категоріями змінних є останні.

Рискою позначено змінні, які не використано в моделі.

Навчальна успішність. З дослідженнями рівня вмінь та навичок вихідців із різних прошарків тісно пов'язані студії їхньої навчальної успішності. Дослідники вказують на існування п'яти основних груп чинників оцінок, які стосуються самого суб'єкта навчання; характеристик викладацького складу; конкретної дисципліни, яку опановують; напряму освітньої підготовки загалом та особливостей навчального закладу [169, с. 10–14]. Соціальне походження належить до першої з перелічених груп чинників.

Успішне вивчення тих чи тих предметів вимагає не лише відповідних здібностей індивіда, але й попередньої підготовки, можливості виділення значної кількості часу до навчання та доступу до знань (наприклад, у вигляді додаткової літератури чи занять з репетитором). Звідси шанси на добре володіння передбаченими програмою вміннями та навичками з самого початку є нерівними у вихідців із різного середовища, що знаходить вияв і в їхніх оцінках. З іншого боку, перелік тих базових знань, якими повинен оволодіти учень, більшою мірою відповідає практикам представників середнього класу, що також зменшує шанси на високу оцінку у вихідців із робітничого середовища [168].

З'ясування міри зумовленості оцінок індивідів соціальним походженням в українському суспільстві було здійснено засобами порядкової регресії, залежною змінною був середній бал за навчання згідно з документом про найвищий досягнутий освітній рівень. Для коректної інтерпретації результатів аналізу в залежній змінній було об'єднано разом осіб, середній бал яких варіював у межах від 1 до 3 внаслідок незначного наповнення перших двох категорій. Вибір порядкової регресії був продиктований тим, що після гармонізації різних освітніх шкал, за якими вимірювалася успішність респондентів, шкала одержаної змінної не могла вважатись неперервною. Припущення щодо рівності значень регресійних коефіцієнтів для всіх логітів у процесі аналізу спростовано не було. Подальші висновки також базуються лише на даних масиву «Перехід від освіти до праці», проведеного на замовлення Світового банку.

Перелік чинників успішності, пов'язаних із соціальним походженням, аналогічний описаному для інших моделей: класова належність, освітній рівень та престиж заняття батьків респондента, а також гомогамія батьківської родини. Крім того, до регресійного рівняння було введено змінні, які фіксували тип населеного

пункту, стать респондента та його освітній рівень. Останній додано для контролю ефекту селективності, позаяк шанси на перехід з одного освітньо-кваліфікаційного рівня на інший визначаються, зокрема, оцінками індивіда (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Соціальні чинники навчальної успішності

Змінна		Оцінка	Значущість
Поріг	Оцінка = 3	-3,123	$p < 0,001$
	Оцінка = 4	0,344	$p < 0,001$
Коефіцієнти	Освіта		
	Невідома	-0,941	$p < 0,001$
	Неповна середня (включно з ПТУ)	-1,404	$p < 0,001$
	Повна середня (включно з ПТУ)	-0,712	$p < 0,001$
	Неповна вища	-0,227	0,096
	Повна вища	0	0
	Стать		
	Чоловік	-0,804	$p < 0,001$
	Жінка	0	0
	Освітня гомогамія батьківської сім'ї		
	Гомогамна сім'я	0,487	$p < 0,001$
	Гетерогамна сім'я	0	0
R ² (Нагелкерк)		0,124	

Примітка. Референтними категоріями змінних є останні.

З-поміж усіх чинників, пов'язаних із соціальним походженням, значущий вплив на успішність індивіда здійснювала освітня гомогамія сім'ї: за наявності в обох батьків вищої освіти індивід мав вищі шанси на одержання високих оцінок. Крім того, особи з вищою освітою з більшою ймовірністю мали вищі оцінки, порівняно з тими, хто мав лише середню освіту (повну чи неповну), а жінки порівняно з чоловіками. Зауважимо, що відмінностей у шансах мати вищу оцінку серед мешканців різних типів населених пунктів виявлено не було. Разом перелічені предиктори давали змогу описати 12,4 % варіативності залежної змінної. За умов включення до моделі лише змінної, яка визначала гомогамію батьківської родини за освітнім рівнем, був можливим опис лише 2,8 % її варіативності, на

підставі чого можна стверджувати про доволі слабку зумовленість оцінок походженням.

Освітня спеціалізація. Поруч із прямим впливом соціального походження на рівень здобутих умінь та навичок і навчальну успішність, а також його опосередкованим впливом на освітню стратегію та траєкторію індивіда існує також його змішаний вплив на освітні досягнення, який виявляється через вибір освітньої спеціалізації. Престиж різних професій та занять у суспільстві є неоднаковим, що зумовлює й різну привабливість для молодих людей тих чи тих напрямів освітньої підготовки, а отже і різну кількість претендентів на відповідні місця в навчальних закладах. Можливості їх одержання є вищими в осіб, які мають вищі оцінки під час певної форми вступних випробовувань, у чому опосередковано виявляється вплив соціального походження. Кращі фінансові можливості родини також можуть допомогти у вступі на престижну спеціальність через обрання платної форми навчання.

Крім того, вибір певної освітньої спеціалізації диктується і позицією батьків на ринку праці та пов'язаними з нею родинними ціннісними орієнтаціями, що є виявом прямого впливу соціального походження.

Дані численних емпіричних розвідок підтверджують наявність описаних впливів. Вихідці з родин батьків, які обіймають керівні посади, більш схильні обирати опанування права чи медицини, тоді як представники середнього класу тяжіють до вивчення мов [182; 179; 15]. Так само до навчання за престижними спеціальностями прагнуть і особи із заможних сімей [308] та індивіди, які мають хорошу навчальну успішність [189]. Молоді люди, які походять із малозабезпечених сімей, прагнучи уникнути зайвих ризиків, обирають напрями, на які легше вступити, як-от гуманітарні [294] чи технічні [308].

Для перевірки того, чи спостерігатимуться вказані закономірності для українського суспільства, напрями першої освіти індивідів за класифікацією UNESCO було об'єднано в три групи: освітні напрями з високим престижем (бізнес та управління, право, охорона здоров'я, журналістика та інформація); освітні напрями з середнім престижем (мистецтво, гуманітарні науки, соціальні та поведінкові науки, інженерія та інженерна справа, архітектура та будівництво, освіта); освітні напрями з низьким престижем (науки про життя, фізичні науки, математика і статистика, комп'ютерні науки, виробничі та обробні галузі, сільське, лісове та риболовне господарство, ветеринарія,

транспорт, охорона навколишнього середовища, сфера обслуговування, служби безпеки, соціальне забезпечення). Групування було здійснено на підставі висновків описаних вище досліджень закордонних науковців з урахуванням даних вітчизняних науковців щодо престижу професій та занять в українському суспільстві [113].

Дослідницькі припущення щодо впливу соціального походження на вибір напрямку освітньої підготовки було перевірено засобами мультиноміальної регресії, де залежною змінною був престиж напрямку навчання. Для жінок та чоловіків було побудовано окремі регресійні рівняння внаслідок існування гендерних відмінностей у виборі напрямку освітньої підготовки [78, с. 92].

Як незалежні змінні моделей було використано класову належність, освітній рівень, престиж заняття батьків та освітню гомогамію батьківської родини (як чинники, що описують соціальне походження), а також тип населеного пункту (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Соціальні чинники напрямку освітньої підготовки (освітні напрями з високою та середньою престижністю vs напрями з низькою престижністю)

Змінна	Напрямок з високою престижністю		Напрямок з середньою престижністю	
	В	Значущість	В	Значущість
Чоловіки, R^2 (Нагелкерк) = 0,052				
Константа	-0,728	$p < 0,001$	0,917	$p < 0,001$
Освітня гомогамія батьківської сім'ї				
Гомогамна сім'я	0,931	$p < 0,001$	0,087	0,526
Гетерогамна сім'я	0		0	
Тип населеного пункту				
Невелике місто або село	-0,819	$p < 0,001$	-0,493	$p < 0,001$
Велике місто	0		0	
Жінки, R^2 (Нагелкерк) = 0,054				
Константа	-0,57	0,02	-1,072	$p < 0,001$
Престиж заняття матері	0,028	$p < 0,001$	0,035	$p < 0,001$
Тип населеного пункту				
Невелике місто або село	-0,368	0,01	-0,364	0,014
Велике місто	0		0	

Примітка. Референтними категоріями змінних є останні.

Дані аналізу засвідчили те, що вплив соціального походження на вибір напрямку підготовки мав гендерні відмінності: для чоловіків він виявлявся через освітню гомогамію батьківської сім'ї, тоді як у жінок – через престиж заняття матері. Для чоловіків наявність вищої освіти в обох батьків значущо підвищувала шанси на навчання за напрямом з високим рівнем престижу порівняно з низьким, тоді як зростання шансів одержання спеціальності середнього престижу вона вже не зумовлювала. У жінок зростання престижу заняття матері посилювало ймовірність мати спеціальність з більш високим рівнем престижу. У мешканців невеликих міст і сіл порівняно з жителями великих міст для представників обох статей спостерігалася менша ймовірність мати спеціалізацію високого та середнього рівня престижу.

Водночас вплив вказаних чинників виявився незначним: усі означені предиктори обох моделей пояснювали трохи більше 5 % варіативності залежної змінної, а чинники, які описували соціальне походження, пояснювали 3,1 % варіативності вибору освітнього напрямку в чоловіків та 4,7 % – у жінок. Характер впливу відповідав висновкам, зробленим закордонними науковцями: підвищення позиції батьків індивіда в соціальному просторі призводило до зростання ймовірності вибору ним більш престижного напрямку освітньої підготовки.

Освітньо-кваліфікаційний рівень. Відмінності в доступі до різних освітньо-кваліфікаційних рівнів у вихідців із різних соціальних прошарків становили один із найпоширеніших напрямів вивчення освітньої нерівності. Незалежно від дослідницької методології, висновки, одержані в різних студіях, мають багато спільного. Загалом, науковці констатують наявність відмінностей у доступі до вищих освітніх рівнів для вихідців із різних прошарків та значну інерційність, притаманну освітнім нерівностям, які доволі повільно змінюються від однієї вікової когорти до іншої [388]. Подібність впливу походження на освітні досягнення індивідів, належних до різних вікових когорт, зафіксували і вітчизняні дослідники [307; 110].

Для доповнення наявної в літературі інформації про соціальні чинники освітнього рівня індивідів було поставлено два завдання: з'ясувати поселенські відмінності у впливі соціального походження на ухвалення рішення про припинення навчання на певному

освітньо-кваліфікаційному рівні, висвітлити значення освітньої гомогамії родини в цьому процесі.

Мова йшла про освітній рівень, здобутий по завершенні безперервного навчання (першу освітню стратегію) як такий, на якому вплив соціального походження на ухвалення рішення про припинення освіти ще не був модифікованим іншими факторами, пов'язаними з особливостями статусу індивіда на ринку праці. Тому під час визначення чинників першої освітньої стратегії розглядали всіх молодих людей, а не лише тих, які на момент опитування досягли 22–23 років – мінімального віку, на якому зазвичай відбувається завершення вищої освіти.

Для виконання окреслених завдань засобами логістичної регресії було оцінено ймовірність завершити безперервну освіту, здобувши повну вищу освіту, порівняно з іншими освітніми стратегіями. Вибір як залежної змінної моделей дихотомії «наявність повної вищої освіти після першого припинення навчання» проти «відсутності повної вищої освіти» обумовлений такими міркуваннями: цей освітній рівень був найвищим в ієрархії освітньо-кваліфікаційних рівнів, тож саме його доступність для осіб різного соціального походження найяскравіше унаочнювала притаманну українському суспільству освітню нерівність. Крім того, дані загальнонаціонального опитування, проведеного Інститутом соціології НАН України у 2002 р., засвідчили, що переважна більшість опитаних (65,9 %) саме цей рівень освіти вважали достатнім для своїх дітей чи онуків [145, с. 639].

Незалежними змінними моделі, за якими визначали вплив соціального походження на вибір освітньої стратегії, були описані вище класова належність, освітній рівень, престиж заняття батьків та гомогамія сім'ї за освітньою ознакою.

Загалом, у результаті аналізу було зафіксовано наявність соціальної зумовленості вибору індивідами рівня, на якому відбулося перше припинення навчання: змінні всіх моделей давали змогу пояснити від 17,4 % до 20,3 % варіативності залежної змінної, а загальний відсоток коректних передбачень на їхній основі освітньої стратегії коливався для різних моделей у межах від 67,7 % до 79,7 %. Водночас було виявлено поселенські та гендерні відмінності в наборах предикторів вибору освітніх стратегій. Основні параметри моделей подано в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Соціальні чинники вибору першої освітньої стратегії

Змінна	Відношення шансів	Значущість
Чоловіки, які мешкають у великих містах, R^2 (Нагелкерк) = 0,203		
Константа	0,217	0,008
Престиж заняття матері	1,023	0,009
Освіта батька		
Невідома	0,299	0,315
Повна вища	2,708	0,046
Неповна вища	0,943	0,906
Повна середня (включно з ПТУ)	0,499	0,166
Неповна середня (включно з ПТУ)	0	
Жінки, які мешкають у великих містах, R^2 (Нагелкерк) = 0,181		
Константа	0,078	$p < 0,001$
Престиж заняття матері	1,049	$p < 0,001$
Освітня гомогамія батьківської сім'ї		
Гомогамна сім'я	1,53	0,048
Гетерогамна сім'я	0	
Чоловіки, які мешкають у невеликих містах і селах, R^2 (Нагелкерк) = 0,189		
Константа	0,018	$p < 0,001$
Престиж заняття матері	1,03	0,002
Престиж заняття батька	1,026	0,013
Освітня гомогамія батьківської сім'ї		
Гомогамна сім'я	2,444	0,001
Гетерогамна сім'я	0	
Жінки, які мешкають у невеликих містах і селах, R^2 (Нагелкерк) = 0,174		
Константа	0,055	$p < 0,001$
Престиж заняття матері	1,04	$p < 0,001$
Освітня гомогамія батьківської сім'ї		
Гомогамна сім'я	2,641	$p < 0,001$
Гетерогамна сім'я	0	

Примітка. Референтними категоріями змінних є останні.

Одержані дані продемонстрували поселенські відмінності у впливі соціального походження на першу освітню стратегію у чоловіків: якщо для чоловіків, які мешкали у великих містах,

до її предикторів належали престиж заняття матері та освітній рівень батька, то для чоловіків, які проживали в невеликих містах і селах, крім престижу заняття матері, освітню стратегію визначали також престиж заняття батька та гомогамія сім'ї. Водночас вплив означених чинників в обох типах населених пунктів був подібним: шанси припинити безперервну освіту з одержанням диплома про повну вищу освіту підвищувалися разом зі зростанням престижу заняття батьків і були вищими в гомогамних сім'ях, а також у синів батьків із повною вищою освітою порівняно з синами батьків із неповною середньою освітою.

Для жінок поселенські особливості впливу походження на вибір освітньої стратегії виявились не у відмінностях у наборах відповідних соціальних чинників – в обох типах населених пунктів до них належали престиж заняття матері та освітня гомогамія сім'ї, – а в характері їхнього впливу. Якщо зростання шансів здобуття повної вищої освіти зі збільшенням престижу заняття матері для мешканок великих міст та невеликих міст і сіл було подібним, то наявність в обох батьків вищої освіти підвищувала шанси на її здобуття в перших у 1,53 раза, а в других – у 2,641 раза.

Зауважимо також, що статусні характеристики батька (освітній рівень або престиж заняття) мали значущий вплив на шанси здобуття вищої освіти лише в чоловіків, тоді як у жінок ці чинники виявились незначущими.

Отже, виділені чинники освітнього рівня українців, зокрема вплив на нього соціального походження, були вельми подібними до тих, що спостерігалися в інших розвинених індустріальних країнах [228].

Визначаючи для себе освітню траєкторію, індивід зазвичай має певне ідеальне уявлення про те, якою вона буде та на якому освітньо-кваліфікаційному рівні завершиться. Однак добре відомо, що ідеальна модель часто відрізняється від реальної: через різні причини не всі можуть реалізувати свої плани в повному обсязі.

Емпіричні дані довели, що переривання навчання на певному рівні без одержання диплома траплялося доволі рідко: лише 7 % респондентів не реалізували свою освітню стратегію повною мірою. Це, своєю чергою, вплинуло на те, що подальші дослідницькі констатації мали радше описовий характер, позаяк вказану частку осіб становили лише 269 кейсів у зведеному масиві опитування

«Перехід від освіти до праці». Однак певні закономірності щодо контингенту тих, хто припинив навчання до завершення треку, можна було простежити.

«Найскладнішим» для подолання виявився рівень неповної вищої освіти, на якому відсіювалася найбільша кількість респондентів – 3,6 % (тобто приблизно половина від тих, хто перервав навчання до отримання диплома), за ним слідував рівень неповної середньої освіти – 1,5 % респондентів (трохи менше чверті тих, хто перервав навчання до отримання диплома). Але все ж робити висновки про те, чи справді школа демонструє вищу «лояльність» до своїх учнів, було доволі важко через незначну статистичну наповненість розглянутих категорій.

Звісно, лише на підставі отриманого розподілу складно оцінити, багато чи мало молоді відсіювалося на різних освітніх програмах. Для порівняння розглянуто частки осіб типового для певного освітнього рівня віку, які отримали відповідні дипломи в країнах ОЕСР за аналогічний часовий проміжок. Слід врахувати, що означена частка може бути недооцінена в країнах, з яких активно виїждять на навчання, та переоцінена в країнах, до яких цей в'їзд здійснено, внаслідок розбіжностей у взаємному перекритті демографічних даних та даних щодо чисельності власників дипломів [335, с. 67]. Для середньої освіти цей показник становив у середньому 85 %, але, враховуючи його варіацію між різними країнами (від 51 % у Туреччині до 103 % у Німеччині), можна вважати ситуацію подібною до вітчизняної.

Натомість частка осіб відповідного віку з вищою освітою бакалаврського рівня в середньому по ОЕСР становила 34 % [335, с. 68], а з повною вищою – 10 % [335, с. 91], що віддзеркалило як помітно більше тяжіння молоді до програм короткого циклу, ніж до тривалого, так і доволі жорстку селекцію осіб, які одержують диплом про здобуття вищої освіти, особливо повної. З огляду на те, що охоплення вищою освітою контингенту осіб типового віку в Україні наблизилося до наявного в країнах регіону Північної Америки та Західної Європи, різниця в кількості виданих дипломів була справді разючою.

Щодо гендерного розподілу тих, хто перервав навчання посеред циклу, слід зауважити, що не було великої різниці в частці молодих жінок та чоловіків, які не змогли подолати важкий шлях до отримання диплома (ця категорія осіб була представлена 47,9 %

чоловіків та 52,1 % жінок). Водночас були певні розбіжності в тому, на яких освітніх рівнях сталося припинення навчання у представників обох статей. Молоді жінки лідирували на рівні неповної вищої освіти (62,7 % жінок проти 47,8 % чоловіків), тоді як для молодих чоловіків виявилось проблематичнішим подолати повний цикл вищої освіти, тобто здобути освітньо-кваліфікаційні рівні магістра та спеціаліста (16,1 % чоловіків проти 6,9 % жінок).

Через незначну кількість респондентів складно зробити точні висновки, однак можна простежити загальні тенденції розподілу переривань навчання без отримання диплома за освітніми напрямами. Загалом, найбільшу їхню частку зафіксовано для «Загальних програм» (33 %), «Інженерних, обробних та будівельних галузей» (19,8 %) та «Соціальних наук, економіки та права» (13,3 %). Однак, враховуючи той факт, що напрям «Загальні програми» був представлений переважно на рівнях, пов'язаних з отриманням непрофесійної освіти (неповна та повна загальна середня освіта), аналогічний розподіл розглянуто також окремо для професійної освіти. Там ситуація виявилася дещо іншою: лідером за кількістю відсіяних студентів стали «Інженерні, обробні та будівельні галузі» (24,7 %), за якими йшли «Соціальні науки, економіка та право» (20,5 %), потім «Загальні програми» (16,5 %) та, нарешті, «Освіта» (11,3 %). Відсів на природничих і технічних науках становив лише 5,9 % у професійній освіті та 3,9 % для професійної та непрофесійної освіти разом, хоча його невисокий рівень міг бути зумовленим тим, що цей освітній напрям, унаслідок складності навчальної програми, акумулював студентів із високою мотивацією до його опанування.

Відповідаючи на запитання щодо причин переривання освіти до завершення проходження певного треку, респонденти найчастіше обирали такі відповіді: «Сімейні причини» (31 %), «Був змушений працювати» (29,6 %), «Втомився вчитись» (16,8 %), «Хотів працювати» (11,8 %). Гендерні відмінності спостерігалися в таких діях: більша кількість молодих жінок була змушена вдаватись до них із сімейних причин (37,2 % жінок проти 24,3 % чоловіків), тоді як чоловіки частіше робили це через бажання працювати (18,8 % чоловіків проти 5,4 % жінок). Такий стан речей цілком відображав вельми поширене в українському суспільстві уявлення, що для жінки значною цінністю є сім'я, тоді як чоловіка розглядають як її годувальника.

Припинення навчання на певному освітньо-кваліфікаційному рівні без отримання диплома стимулювало респондентів повертатись до лав формальної освіти не сильніше, ніж за умов його припинення з одержанням диплома. З тих, хто за першого переривання освіти не отримав відповідного диплома, 81,3 % вже не поверталися до лав формальної освіти – так само, як і ті, хто диплом отримав (82,1 %). Гендерних та поселенських відмінностей у частоті ухвалення рішення про продовження формальної освіти не було. Тобто явище припинення освіти без одержання диплома було мало поширеним серед української молоді, але й прагнення продовжувати освіту після певної перерви в розглянутій віковій категорії осіб також виявилось доволі слабким.

Освітній мобільності на ранньому етапі життєвого шляху були властиві такі риси: серед тих, хто припинив навчання завчасно, здебільшого йшлося про завершення перерваного освітнього рівня (таких було понад 70 % як у жінок, так і в чоловіків); з-поміж тих, хто завершив безперервне навчання з певним документом, найчастіше продовжували навчатися особи з неповною середньою освітою, які переважно здобували повну середню освіту. Імобільність на цьому освітньому рівні для чоловіків становила 75,7 %, а для жінок – 71,1 %, а кількість тих, хто одержав атестат про повну середню освіту, – 14,7 % та 19,7 % відповідно. Другою за кількістю імобільних була категорія тих, хто навчався у ПТУ та не мав повної середньої освіти (78,6 % чоловіків та 75 % жінок), серед яких більшість також спрямувала свої зусилля на завершення повної середньої освіти на додачу до професійно-технічної (16,1 % чоловіків та 22,5 % жінок).

Механізм соціальної детермінації освітніх досягнень. Загалом, окремі виміри освітніх досягнень індивідів – одні сильніше, інші слабше – були зумовлені характеристиками сім'ї респондента, що довели викладені вище результати аналізу даних. Припускалося, що з-поміж їхніх окремих видів ці впливи мали бути первинними для вмінь та навичок і для оцінок та змішаними для напряму освітньої підготовки і для освітнього рівня індивіда.

Тобто механізм соціальної детермінації освітніх досягнень передбачався таким: рівень умінь та навичок, а отже і оцінки, які його фіксують, зумовлений походженням індивіда. Як походження (з яким пов'язані батьківські цінності), так і вміння та навички і їхні

оцінки разом обумовлюють вибір освітнього напрямку. Крім того, уміння та навички та їхні оцінки як такі, що самі собою несуть вплив родинного оточення, є чинниками освітньої стратегії індивіда, яка також зазнає впливу походження.

Перевірку цього припущення було здійснено на основі визначення зв'язків між двома групами змінних: між освітніми досягненнями індивіда (рівень базових умінь, середня оцінка, рівень здобутої освіти та напрям освітньої підготовки) та його походженням (престиж заняття батьків та освітня гомогамія сім'ї). Остання група змінних була сформована на основі найпоширеніших предикторів окремих видів освітніх досягнень. Позаяк перелічені змінні в більшості були категоріальними, тестування гіпотези здійснено методом логлінійного аналізу.

Цей метод має низку обмежень, серед яких, зокрема, необхідність використання лише категоріальних змінних та значний обсяг масиву даних. Усі перелічені змінні були в наявності лише в масиві, зібраному на замовлення Світового банку ($N = 2108$), відносно невеликий обсяг якого зумовив необхідність в укрупненні категорій частини з них та не дав змоги розглянути специфіку механізму детермінації освітніх досягнень у чоловіків та жінок. Отже, шкали змінних мали такий вигляд:

- середня оцінка, представлена дихотомією: низька або середня оцінка (від 1 до 4 балів) та висока оцінка (5 балів) (Оц);
- напрям освітньої підготовки, який поділяється на напрями підготовки з високим, середнім або низьким рівнями престижу (НОП);
- рівень умінь, розбитий на терцилі: низький, середній, високий рівні умінь (РУ);
- освітньо-кваліфікаційний рівень першої освіти, представлений дихотомією: повна вища освіта або інший освітній рівень (ОР);
- престиж заняття матері, розбитий на терцилі: високий, середній, низький (ПЗМ);
- престиж заняття батька, закодований так само, як і матері (ПЗБ);
- освітня гомогамія сім'ї, визначена як дихотомія: наявність гомогамії за вищою освітою чи її відсутність (ОГС).

Тестування різних комбінацій зв'язків між переліченими змінними дало змогу зробити висновок щодо оптимальних описових можливостей моделі, яка включила такі пов'язані з соціальним походженням чинники, як освітня гомогамія сім'ї та престиж заняття батька,

та такі види освітніх досягнень, як оцінки, рівень умінь та освітньо-кваліфікаційний рівень. Взаємозв'язки між цими змінними відображала така формула:

$$\begin{aligned} & \text{РУ} * \text{ОГС} + \text{РУ} * \text{ОР} + \text{РУ} * \text{Оц} + \text{ОГС} * \text{ОР} + \\ & + \text{ОГС} * \text{ПЗБ} + \text{ОГС} * \text{Оц} + \text{ОР} * \text{ПЗБ}. \end{aligned}$$

Характеристики одержаної моделі, визначені на основі відношення правдоподібності, були такими: $\chi^2 = 51,155$, $df = 52$, значущий на рівні $p = 0,507$. Тобто наведена модель взаємозв'язків між змінними значущо не відрізнялася від наявних емпіричних даних. Зафіксовані взаємозв'язки між походженням та освітніми досягненнями відображено на рис. 2.5.

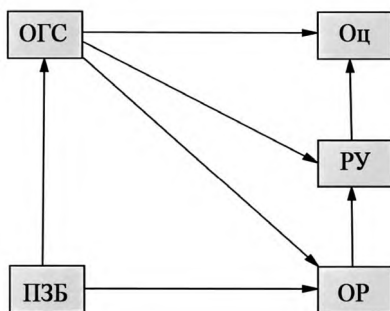


Рис. 2.5. Взаємозв'язок між походженням індивіда та його освітніми досягненнями

Примітка. ПЗБ – престиж заняття батька; ОГС – освітня гомогамія сім'ї; Оц – оцінка; РУ – рівень умінь; ОР – освітній рівень.

Безпосередній вплив соціального походження спостерігався для всіх видів освітніх досягнень, зокрема й для освітнього рівня індивіда – через престиж заняття батька та через освітню гомогамію сім'ї (див. рис. 2.5). Водночас рівень умінь зазнав також і його опосередкованого впливу через освітній рівень респондента, а його оцінки – через ланцюг «освітній рівень – рівень умінь». І оцінка, і рівень умінь були зумовлені рівнем культурного капіталу сім'ї, крім того, оцінка була виразником того, наскільки добре індивід опанував певні вміння

та навички. Загалом, вплив соціального походження на освітні досягнення є складним процесом, здійснюваним за декількома каналами як у прямій, так і в опосередкованій формі.

Роблячи висновок, відзначимо релевантність розгляду соціальної зумовленості освітніх досягнень як такої, що вимірюється на основі низки показників, для коректного розуміння її механізму.

Для визначення зумовленості освітніх досягнень соціальним походженням були придатними всі розглянуті індикатори: рівень умінь та навичок, навчальна успішність, освітня спеціалізація, освітньо-кваліфікаційний рівень. Водночас переліки соціальних чинників та їхня сила впливу для кожного з показників виявилися неоднаковими.

Соціальна зумовленість різних освітніх досягнень виявилася неоднаковою. Найменший вплив як соціального походження, так і інших соціодемографічних чинників було зафіксовано для освітньої спеціалізації, найбільший – для освітньо-кваліфікаційного рівня.

Здобула підтвердження гіпотеза щодо впливу освітньої гомогамії родини, зокрема наявності в обох батьків вищої освіти, на міжгенераційне відтворення освітніх досягнень, що підтверджує доцільність подальшого використання цього чинника у студіях освітньої нерівності.

Крім того, було виявлено взаємозв'язок між окремими видами освітніх досягнень та комплексний характер їхньої соціальної зумовленості. Соціальна детермінація освітніх досягнень індивіда відбувалася передусім через престиж заняття батька та освітню гомогамію сім'ї. Безпосередній вплив першого чинника простежувався лише для освітньо-кваліфікаційного рівня індивіда, а другого – як для рівня здобутої індивідом освіти, так і для його вмінь і навичок та оцінок. Також було зафіксовано й опосередкований вплив освітньої гомогамії родини та престижу заняття батька на вміння та оцінки індивіда через освітній рівень.

2.3. Класовий вимір нерівності

Визначаючи вияви нерівномірного розподілу владних ресурсів, Д. Граскі та М. Ку вказують на відмінності в можливостях здійснювати політичну владу, владу на робочому місці та владу в домогосподарстві. Однак кількість людей, належних до політичних еліт,

є дуже малою у всіх суспільствах і ймовірність потрапляння її представників до масових опитувань украй низька. З'ясування розподілу влади в домогосподарстві також є пов'язаним із низкою методологічних труднощів, зокрема щодо того, у якій саме сфері сімейного життя цей вплив здійснюватиметься та що вважати його показниками. Тому під час розгляду владної стратифікації увагу було звернено на можливості застосування засобів контролю на робочому місці, які визначаються позицією індивідів у системі виробництва.

Поширеним соціологічним інструментом розрізнення категорій осіб з відмінним статусом у системі економічних відносин є класові схеми, однією з найбільш вживаних з-поміж них є EGP схема (схема Еріксона, Голдторпа та Портокаро). Її вибір було зумовлено тим, що однією з підстав для виділення класових категорій було звернення до позиції індивіда у системах влади та контролю, пов'язаних з регуляцією виробничих процесів, яка відображалася в автономії в процесі виконання робочих завдань та ролей – трудової ситуації.

Ця схема є доволі популярною у студіях притаманної суспільству нерівності в доступі до певних класових позицій, зокрема для відповіді на запитання щодо того, якою мірою класова належність індивіда зумовлена соціальним походженням. За приклад розвідок такого штибу можуть правити праці як закордонних [228], так і вітчизняних науковців [110], базовані на даних проекту «Порівняльний аналіз переходу від освіти до праці в Європі» (A Comparative Analysis of Transitions from Education to Work in Europe, CATEWE).

Хоча тема чинників класової позиції української молоді для вітчизняної соціології не була новою, а втім, наявна щодо цього інформація набула додаткових уточнень.

По-перше, складність явища класової нерівності дала змогу зробити припущення про його трансляцію не лише через відтворення дітьми класової позиції батьків, а й завдяки впливу гомогенності сім'ї за класовою ознакою на досягнення вихідцем із неї певної позиції.

По-друге, часова стабільність стратифікаційних порядків знаходить відображення не лише в поширеності міжгенераційної мобільності, яку найчастіше розглядають у студіях нерівності, але й внутрішньогенераційної.

Для визначення класової стратифікації в українському суспільстві використано дані опитувань «Перехід від освіти до праці» [92].

Змінною, на основі якої визначали позицію індивіда в системі економічних відносин, була його перша класова належність. Дослідники нерідко зверталися до цієї ознаки під час вивчення процесу відтворення класової структури. Такий вибір зумовлений тим, що у відповідних пояснювальних моделях переважно тестувалися дві основні групи чинників: ті, що описували соціальне походження індивіда, індикаторами якого були класова належність, престиж заняття та освітній рівень одного або обох батьків, та ті, що визначали досяжний статус індивіда, операціоналізований як його освітній рівень. За цих умов були наявними декілька можливостей визначення першої роботи індивіда, за якою надалі було б зафіксовано його класову належність.

Передовсім, це розгляд як такої роботи тієї, яку індивід мав на час першого виходу на ринок праці. Незручність подальшого використання такого визначення першого заняття була зумовлена тим, що до нього слід було б включити і підробітки під час навчання. Тож, з одного боку, йшлося про специфічні за змістом форми занять, зокрема такі, що не потребували від виконавця значної кваліфікації, а з іншого – оскільки навчання продовжувалося, то аналізувався не вплив освітньо-кваліфікаційного рівня, а радше його проміжного стану на момент знаходження першої роботи. Для подолання зазначених труднощів дослідники розмежовували низку понять, які описували особливості трудової ситуації індивідів [381, с. 42–46].

Підробітки під час навчання – робота, яка тривала менше ніж 6 місяців або займала менше ніж 20 годин на тиждень до першого припинення навчання, під яким малося на увазі перше переривання навчання на рік та більше, не зумовлене важкою хворобою, відпусткою для догляду за дитиною, академічною відпусткою, військовою службою, очікуванням диплома для продовження навчання.

Значуща робота до припинення навчання – та, яка тривала не менше ніж 6 місяців та займала не менше ніж 20 годин на тиждень до першого припинення навчання.

Перша робота після припинення навчання – будь-яка робота, яку індивід отримав після першого припинення навчання.

Перша значуща робота після припинення навчання – перша робота, яку індивід отримав по першому завершенні навчання і яка тривала не менше ніж 6 місяців та займала не менше ніж 20 годин на тиждень.

Надалі було застосовано визначення класу першої роботи на основі першого заняття після припинення навчання, оскільки для нього можна спостерігати вплив освітнього рівня індивіда та його соціального походження в чистому вигляді, не опосередкованому залученням до трудової діяльності. Перша класова належність респондента фіксувалася на основі схеми EGP, яка включала такі класи: службовий (вищий та нижчий), працівників рутинної нефізичної праці, дрібних власників та самозайнятих, кваліфікованих робітників та некваліфікованих робітників.

Також у розвідці використано інші змінні.

Класову належність батьків респондента було визначено за схемою EGP з класами, укрупненими до трьох категорій: службового (включно з вищим та нижчим), проміжного (працівники рутинної нефізичної праці) та робітничого (кваліфіковані та некваліфіковані робітники).

Освітній рівень респондента та його батьків було представлено дихотомією: наявна вища освіта (повна вища освіта (спеціаліст, магістр), базова вища освіта (бакалавр), неповна вища освіта (до 1996 р. мала назву середньої спеціальної)) та відсутня вища освіта (решта освітньо-кваліфікаційних рівнів).

Агрегування даних було здійснено внаслідок значної кількості пропущених значень у зазначених змінних і того, що за результатами попереднього аналізу [74; 75, с. 121–129] об'єднаним разом класам та освітнім рівням властивий подібний вплив на можливість досягнення молодими людьми певної позиції в класовій ієрархії. Крім того, шкали змінних, які фіксували класову належність та освітній рівень батьків, а також освітній рівень респондента, були доповнені категорією «інформація невідома» задля збереження максимальної кількості кейсів для подальшого аналізу.

Окрім перелічених чинників, до моделей було включено такі ознаки, як престиж заняття батька та матері респондента, визначені за Стандартною міжнародною шкалою престижу занять (Standard International Occupational Prestige Scale, SIOPS).

Бали за шкалою престижу та класову належність респондента та його батьків визначали, перекодовуючи відповідні значення Міжнародної стандартної класифікації занять 1988 (International Standard Classification of Occupation 1988, ISCO88).

Чинники класової позиції було розглянуто окремо для мешканців різних типів населених пунктів, оскільки припускалася різна доступність окремих позицій, передусім у службових класах, зумовлена відмінностями структури занять у них.

Наявні дані дозволили зафіксувати більшу доступність привабливих позицій у соціальній ієрархії в містах (табл. 2.8): частка осіб, належних до службового класу, там була значущо вищою, ніж у сільській місцевості. Натомість частка некваліфікованих робітників виявилася значущо вищою серед населення сіл та невеликих міст, аніж серед міського населення. Для обох типів населених пунктів спостерігалися гендерні відмінності в першій класовій належності молоді: жінки переважали у службовому класі та серед працівників рутинної нефізичної праці, тоді як чоловіки – у робітничих класах. Кількість дрібних власників та самозайнятих також виявилася більшою серед чоловіків (відмінності визначено із застосуванням z-критерію з поправкою Бонфероні, значущість на рівні $p = 0,001$).

Таблиця 2.8

**Поселенські відмінності
в першій класовій належності української молоді, %**

Класова належність	Великі міста			Невеликі міста і села		
	Чоловіки	Жінки	Разом	Чоловіки	Жінки	Разом
Вищий службовий клас	11,5	14,8	13,2	5,6	7	6,3
Нижчий службовий клас	15	25,1	20,3	8	20,9	14,6
Працівники рутинної нефізичної праці	14,2	40,9	28	8	41,4	25,1
Дрібні власники, самозайняті	3,7	1,8	2,7	5,4	2,1	3,7
Кваліфіковані робітники	28,9	11,7	20	26,8	14,2	20,3
Некваліфіковані робітники	26,7	5,7	15,8	46,2	14,5	30
N	619	668	1287	810	848	1658

Низку поселенських і гендерних відмінностей було зафіксовано також і в процесі з'ясування чинників першої класової позиції респондента, здійсненого засобами мультиноміального регресійного

аналізу. Висновки щодо різниці в силі впливу тих чи тих чинників на класову належність під час входження на ринок праці в різних типах населених пунктів було зроблено на основі порівняння відповідних показників відношення шансів (odds ratio) окремо для чоловіків та жінок. Зауважимо, що внаслідок незначного наповнення категорії представників вищого службового класу в невеликих містах і селах було здійснено її об'єднання з категорією осіб, належних до нижчого службового класу.

З огляду на припущення щодо взаємозв'язку між відтворенням нерівностей на міжпоколінному та внутрішньопоколінному рівнях коло чинників першої класової позиції не обмежувалося стандартним для міжнародних досліджень такого штибу набором чинників, як-от: класова позиція батьків, освітній рівень батьків, престиж заняття батьків та освітній рівень самого індивіда. До аналізу було додатково залучено ще дві змінні, які фіксували гомогамію характеристик батьківського подружжя.

Перша змінна являла собою дихотомію: належність обох батьків до службових класів (вищого або нижчого) або належність батьків до інших класів.

Друга змінна також була дихотомічною, фіксуючи наявність в обох батьків вищої освіти (як повної, так і неповної) або її відсутність принаймні в одного з батьків.

Вказане агрегування даних обумовлювалося гіпотезою про вплив гомогенності сім'ї як за класовою, так і за освітньою ознаками на доступність для індивіда різноманітних можливостей на ринку праці, а отже підвищення ймовірності його входження до службових класів.

Для містян значущими предикторами класової позиції виявилися класова належність одного з батьків (для чоловіків – батька, для жінок – матері), власний рівень освіти та гомогамія сім'ї батьків за наявністю вищої освіти (для жінок) (див. табл. 2.9). Вказані змінні дали змогу пояснити 34 % варіативності залежної змінної в чоловіків та 35 % у жінок.

За наявності вищої освіти суттєво зростали шанси молодій людині потрапити у службовий клас, а не в робітничий: у чоловіків вони були у 23 рази, а в жінок – у 12 разів вищі порівняно з тими, хто не мав вищої освіти.

Вплив класової позиції батьків на клас індивіда дещо відрізнявся для чоловіків та жінок. Сини батьків, належних до службового класу, мали майже у 6 разів більше шансів потрапити до службового класу та майже у 4 рази – до класу працівників рутинної нефізичної праці порівняно з синами батьків, належних до робітничого класу. Дочки матерів зі службового класу з більшою ймовірністю могли потрапити до класу дрібних власників та самозайнятих, аніж до класу некваліфікованих робітників. Їхні шанси на входження до класу самозайнятих були приблизно в 11 разів вищі, ніж у дочок матерів з робітничого класу. Дочки матерів, належних до проміжного класу, своєю чергою, мали значущо меншу ймовірність потрапити до класу некваліфікованих робітників, аніж дочки матерів з робітничого класу (відношення шансів становило 0,233).

Коментуючи дані щодо зв'язку між різними вимірами відтворення нерівності, відзначимо його наявність для жінок. Якщо класова гомогамія батьківської сім'ї на клас входження на ринок праці не вплинула, то її освітня гомогамія виявилася доволі потужним чинником класової позиції. Спостерігалось значуще підвищення ймовірності входження до всіх класів, окрім дрібних власників та самозайнятих, у разі наявності вищої освіти в обох батьків порівняно з тими, у чиїх сім'ях подібним ресурсом обоє батьків не володіли.

Набір предикторів класової належності для жителів невеликих міст і сіл дещо різнився від наведеного для мешканців великих міст (табл. 2.10): освіта індивіда, освіта батька (для чоловіків) та престиж заняття матері і гомогамія сім'ї батьків за наявністю вищої освіти (для жінок). Перелічені змінні пояснювали 26,5 % варіативності залежної змінної в чоловіків та 35,9 % у жінок.

Чоловіки, які мали вищу освіту, з більшою ймовірністю потрапляли до службового класу, класу працівників рутинної праці чи класу кваліфікованих робітників, аніж до класу некваліфікованих робітників. Особливо різкий контраст у шансах осіб з дипломом ВНЗ та без нього спостерігався щодо службового класу (відношення шансів становить 41,24). У жінок закінчення вищого навчального закладу також підвищувало шанси на входження на ринок праці у службовому класі або в класі працівників рутинної нефізичної праці порівняно з класом некваліфікованих робітників (відношення шансів для осіб із вищою освітою та без вищої освіти становили відповідно 29,922 та 2,347).

Таблиця 2.9

Імовірність потрапити у I + II, III, IV та VI класи
порівняно з VII для жителів великих міст

Змінна	Службовий клас	Працівники рутинної нефізичної праці	Дрібні власники, самозайняті	Кваліфіковані робітники
Чоловіки , R^2 (Нагелкерк) = 0,340				
Класова належність батька				
Невідома	1,785	1,212	2,07	1,164
Службовий клас	5,611*	3,750*	1,704	1,041
Проміжний клас	0,794	0,782	1,012	0,788
Робітничий клас	0	0	0	0
Освіта				
Невідома	2,374	0,917	2,504	0,586
Вища освіта	23,420*	1,681	1,941	0,844
Без вищої освіти	0	0	0	0
Жінки , R^2 (Нагелкерк) = 0,350				
Класова належність матері				
Невідома	3,402	2,228	7,491	1,403
Службовий клас	2,502	1,077	11,747**	0,536
Проміжний клас	0,518	0,549	0,876	0,233**
Робітничий клас	0	0	0	0
Освіта				
Невідома	0,720	1,150	2,632	0,331
Вища освіта	12,024*	1,538	0,544	0,616
Без вищої освіти				
Освітня гомогамія батьківської сім'ї				
Гомогамна сім'я	3,966**	2,686**	0,877	4,141**
Гетерогамна сім'я	0	0	0	0

Примітки: Референтними категоріями змінних є останні.

Рівень значущості відношень шансів позначено * (для $p < 0,001$) та ** (для $p [0,01; 0,05]$).

Сини батьків з вищою освітою мали приблизно вдвічі більше шанси мати службовий клас першої зайнятості, аніж увійти до класу некваліфікованих робітників, порівняно з тими, чиї батьки не мали вищої освіти.

Крім того, для жінок було зауважено зростання шансів входження до службового класу, класу працівників рутинної нефізичної праці та класу кваліфікованих робітників на противагу належності до класу некваліфікованих робітників у разі підвищення престижу заняття матері. Також для жінок спостерігається значуще зростання шансів потрапити до класу дрібних власників та самозайнятих у разі наявності в батьків вищої освіти.

Зіставлення наведених вище моделей дало змогу частково підтвердити висловлене раніше припущення щодо поселенських відмінностей у силі зумовленості першої класової позиції різними чинниками. Вплив освітнього рівня на клас входження на ринок праці був яскравіше вираженим для невеликих міст і сільської місцевості та в обох типах населених пунктів для чоловіків. Відношення шансів осіб із вищою освітою та без вищої освіти на входження до службового класу становило в мешканців великих міст 23,42 (у чоловіків) та 12,024 (у жінок), а в мешканців невеликих міст і сіл – 41,240 (у чоловіків) та 29,922 (у жінок).

Вплив приписних статусних характеристик був менш яскраво вираженим, порівняно з досяжними, для обох виділених типів населених пунктів. Відмінності у шансах на перебування в певних класах, передусім у службовому, в осіб з різним класовим походженням, рівнем освіти батька чи престижем заняття матері був суттєво меншим, аніж у разі порівняння шансів досягнення аналогічної позиції індивідами з тим чи тим освітнім рівнем. Виняток становило лише зростання шансів жительок великих міст, матері яких належали до службового класу, потрапити до класу самозайнятих порівняно з доньками матерів із робітничого класу.

Томогамія сім'ї за освітньою ознакою виявилася значущим предиктором класової позиції жінок для обох типів населених пунктів. Щоправда, у місті наявність в обох батьків диплома про вищу освіту підвищувала шанси на входження до службового класу, класу працівників рутинної нефізичної праці та кваліфікованих робітників, а для невеликих міст і сіл – до класу дрібних власників та самозайнятих. Отже, для

жінок нерівність у доступі до певних класових позицій додатково поглиблювалася через неоднорідність батьківської сім'ї за освітньою ознакою. Для чоловіків же «поєднання» статусних характеристик батьків жодним чином не впливало на їхню першу класову позицію.

Таблиця 2.10

Імовірність потрапити в I + II, III, IV та VI класи
порівняно з VII для жителів невеликих міст і сіл

Змінна	Службовий клас	Працівники рутинної нефізичної праці	Дрібні власники, самозайняті	Кваліфіковані робітники
Чоловіки, R^2 (Нагелкерк) = 0,265				
Освіта батька				
Невідома	0,879	1,67	1,782	0,904
Вища освіта	2,291**	1,078	0,903	0,722
Без вищої освіти	0	0	0	0
Освіта				
Невідома	4,934**	0,824	1,024	1,041
Вища освіта	41,240*	4,119*	1,067	1,896**
Без вищої освіти	0	0	0	0
Жінки, R^2 (Нагелкерк) = 0,359				
Престиж заняття матері	1,079*	1,055*	0,992	1,04**
Освіта				
Невідома	4,474**	1,583	2,320	1,463
Вища освіта	29,922*	2,347**	1,443	1,387
Без вищої освіти	0	0	0	0
Освітня гомогамія батьківської сім'ї				
Гомогамна сім'я	1,716	0,855	4,354**	0,656
Гетерогамна сім'я	0	0	0	0

Примітки: Референтними категоріями змінних є останні.

Рівень значущості відношень шансів позначено * (для $p < 0,001$) та ** (для $p [0,01; 0,05]$).

Зумовленість класової позиції індивідів їхньою освітою та соціальним походженням, зокрема тими його параметрами, які стосувалися батьків тої самої статі, що й респондент, зафіксовано і в закордонних студіях чинників класової позиції [228].

Після визначення особливостей міжпоколінного відтворення класової позиції молоді було розглянуто її внутрішньопоколінні зміни.

Найінтенсивніше зміна робочого місця відбувалася в тих, хто суміщав навчання з роботою. Серед них 72,6 % респондентів (99,9 % з тих, хто відповів на запитання) зауважили, що перша робота після завершення навчання в них не збігається з тією, яку вони мали під час навчання. Надалі індивіди були менш мобільними: не відбулося зміни робочого місця та посади чи лише посади у 37,3 % опитаних (50,4 % з тих, хто відповів на запитання) з моменту першого працевлаштування.

Оскільки заняття, які молоді люди мають під час навчання, суттєво відрізняються від тих, які вони мають по його завершенні [85], внутрішньогенераційну класову мобільність визначали на основі порівняння класів першого заняття індивіда після завершення навчання та його актуального на момент опитування заняття. Найвні в масиві дані дали змогу виміряти внутрішньогенераційну класову мобільність лише для початкового етапу кар'єри молодих людей – щонайбільше 6 років перебування на ринку праці.

Зміни класової позиції на початковому етапі професійної кар'єри були зафіксовані для осіб обох статей в обох типах населених пунктів. Гендерних відмінностей у трендах мобільності для населення великих міст не було: і серед жінок, і серед чоловіків відбулося, з одного боку, збільшення частки осіб, належних до службових класів, а з іншого – зменшення кількості представників робітничих класів та зайнятих рутинною нефізичною працею. Однак кількість чоловіків сильніше зросла у вищому службовому, а жінок – у нижчому службовому класі (табл. 2.11).

У невеликих містах і селах тренди зміни класової позиції у жінок подібні до зафіксованих у великих містах. У чоловіків, навпаки, зросла кількість осіб, належних до робітничих класів. Частки представників службових класів збільшилися слабше, ніж у великих містах, в осіб обох статей.

Класовий статус жінок і на рівні поточної зайнятості залишався вищим, аніж у чоловіків. Частка представників службових класів серед них становила 46,6 % у великих містах та 32,5 % у невеликих містах і селах, тоді як серед чоловіків вона була відповідно 32,3 % та 18,5 %.

Таблиця 2.11

Зміни в класовій належності української молоді, %

Клас	Великі міста		Невеликі міста і села	
	Чоловіки	Жінки	Чоловіки	Жінки
Вищий службовий клас	4	2,3	2,3	1,7
Нижчий службовий клас	1,8	4,4	2,6	2,9
Працівники рутинної нефізичної праці	-1	-5,8	-1,7	-1,2
Дрібні власники та самозайняті	1,3	0,2	1,2	0,5
Кваліфіковані робітники	-1,5	-0,9	1,4	-1,1
Некваліфіковані робітники	-4,7	-0,2	5,8	-2,9

Примітка. У таблиці подано різницю між частками осіб певного класу для актуальної на момент дослідження та першої значущої роботи. Від'ємні числа позначають зменшення кількості осіб, належних до певної категорії, протягом початку професійної кар'єри.

Отже, певні зміни в класовій належності молоді були помітними навіть на початку її професійної кар'єри. Однак наведені дані лише зафіксували кінцеві результати переміщень молоді класовою драбиною, для визначення траєкторій рухів представників різних класів було підраховано частки осіб, які здійснили висхідну чи низхідну вертикальну мобільність або залишились іммобільними.

Враховуючи те, що внутрішньогенераційна вертикальна мобільність широкої амплітуди є доволі рідкісним явищем, передбачувано, що кількість осіб, які не змінили класової належності протягом 2001–2007 рр., виявилася доволі великою. У збереженні класового статусу були як поселенські, так і гендерні відмінності.

Зокрема, серед мешканців великих міст частка іммобільних була вищою, аніж серед населення невеликих міст і сіл незалежно від їхньої статі. Крім того, у жінок відсотки іммобільних

були дещо вищими, ніж у чоловіків, особливо в нижчому службовому класі та в класі працівників рутинної нефізичної праці (табл. 2.12). Щодо дрібних власників та самозайнятих такі висновки було зробити важко через низьку наповненість цієї категорії осіб. Водночас загальна частка іммобільних серед жінок виявилася значущо більшою лише в населення невеликих міст і сіл (відмінності визначено із застосуванням z-критерію з поправкою Бонфероні, $p = 0,05$).

Таблиця 2.12

Частка іммобільних осіб у різних класах, %

Клас	Великі міста		Невеликі міста і села	
	Чоловіки	Жінки	Чоловіки	Жінки
Вищий службовий клас	90,3	92	88,9	91,5
Нижчий службовий клас	76,6	89,9	86,2	90,4
Працівники рутинної нефізичної праці	75	84,9	63,1	91,7
Дрібні власники та самозайняті	82,6	83,3	77,3	100
Кваліфіковані робітники	84,4	89,6	83,9	89,3
Некваліфіковані робітники	74,5	76,9	82,6	83,6
Загальна частка іммобільних	67,2	68,7	73,5	78,4
N	620	669	809	848

Примітка. У таблиці подано частки осіб певного класу, які не змінили його протягом початку професійної кар'єри.

Окрім незмінного, принаймні на початку професійної кар'єри, «ядра» в межах кожного класу, були також категорії осіб, які здійснили низхідні чи висхідні переміщення до інших класів. Загальними тенденціями були переважання кількості тих, хто здійснив низхідну мобільність, над тими, хто рухався вгору, та більша частка чоловіків серед других. Висхідну мобільність здійснили 10,8 % чоловіків та 5,9 % жінок у великих містах та 9,8 % чоловіків та 5,6 % жінок у невеликих містах і селах. Аналогічні показники для низхідної мобільності серед чоловіків становили 22 % та 16,7 %, а для жінок – 25,4 % та 16 %. Більша частка чоловіків, які здійснили висхідну мобільність, вказує на більшу

ймовірність їхнього подальшого інтенсивнішого підвищення класової позиції.

Визначення стратифікації індивідів за рівнем владних повноважень на основі їхньої класової позиції має характерні особливості.

Класова позиція була придатною для розрізнення індивідів на основі тих владних ресурсів, які вони могли застосовувати на робочому місці.

Перша класова належність була зумовлена як приписними, так і досяжними статусними характеристиками індивідів, однак існували гендерні та поселенські відмінності як у наборах цих характеристик, так і в силі їхнього впливу.

Приписними статусними характеристиками індивідів, які визначали клас їхньої першої роботи, у мешканців великих міст були класова належність батька в чоловіків та матері в жінок, а також гомогамія за наявністю вищої освіти батьківської сім'ї індивіда (у жінок); для жителів невеликих міст і сіл – освіта батька (для чоловіків) та престиж заняття матері і гомогамія за наявністю вищої освіти (для жінок).

Щодо досяжних статусних характеристик як для обох типів населених пунктів, так і для осіб обох статей було відзначено зумовленість першої класової позиції освітнім рівнем респондента, однак він краще диференціював шанси на входження до певних класів у невеликих містах і селах порівняно з великими містами, а також у чоловіків порівняно з жінками.

Одержані висновки дозволили вважати за релевантне вимірювання відтворення класової структури як такого, де класова позиція транслюється як між поколіннями (у вигляді впливу походження), так і в межах одного покоління (зокрема через вибір шлюбного партнера). Для жінок існував зв'язок між цими двома вимірами, пов'язаний з підвищенням шансів доступу до певних класових позицій з огляду на гомогамію батьківської сім'ї за освітньою ознакою.

Внутрішньогенераційне вивчення класової мобільності продемонструвало, що навіть на початку трудової кар'єри наявне значне відтворення в часі вищих класових позицій. Крім того, замкненість класових меж була вищою в невеликих містах і селах та яскравіше виявлялася для жінок, аніж для чоловіків.

2.4. Нерівність за соціальним престижем

Ранжування професій та занять за рівнем значущості, який індивіди приписують їхнім представникам, доволі часто здійснюється в соціологічних студіях нерівності в доступі до основних соціальних ресурсів. На підставі цих даних можна побудувати шкали престижу занять та професій, а отже вивчати шанси досягнення представниками різних соціодемографічних категорій позицій, що мають відмінний рівень символічних ресурсів. Однак дослідження престижу занять і професій та визначення їхніх соціальних чинників були вельми нечисленними у вітчизняній науці.

В Україні загальнонаціональні дослідження престижу професій започаткували фахівці Інституту соціології НАН України у 1994 р. і наразі проведено п'ять хвиль таких студій (1994, 1996, 1999, 2007 та 2012 рр.). У них респондентам пропонували перелік із 31 найменування професій та занять, престиж яких вони мали оцінити за 5-бальною шкалою, де 1 – дуже високий престиж у суспільстві, 2 – високий, 3 – середній, 4 – низький, 5 – дуже низький. На основі одержаних даних підраховували Індекс престижу професій, значення якого дозволяли встановити ранг тієї чи тієї професії або заняття. За результатами цих студій було здійснено ґрунтовний аналіз особливостей оцінювання престижу низки професій та занять представниками різних соціодемографічних категорій [107; 111–113]. Хоча на підставі висновків цих розвідок можна скласти уявлення про престиж окремих професій в українському суспільстві, вони були лише першими кроками до побудови валідного національного інструментарію для його вимірювання.

На основі даних опитування «Перехід від освіти до праці» українські вчені робили спроби з'ясувати вплив окремих соціодемографічних чинників на престиж занять (зокрема, визначити його гендерні та освітні відмінності [16]) та зв'язок між рівнем умінь та престижем занять [65].

Для одержання уявлення про стратифікацію українців за престижем заняття було розглянуто чинники, які зумовлюють досягнення індивідами заняття з певним рівнем престижу, зокрема вплив на цей процес соціального походження.

Престиж заняття респондента вимірювали за Стандартною міжнародною шкалою престижу занять (Standard International Occupational Prestige Scale, SIOPS), розробленою Д. Трейманом у 1977 р. [383] та згодом оновленою [234; 235]. Бали за шкалою престижу одержано через перекодування відповідних значень Міжнародної стандартної класифікації занять 1988. Трейман довів подібність шкал престижу в різних країнах, їхню часову стійкість, а також слабку обумовленість престижних ієрархій соціодемографічними чинниками [383]. Як свідчать емпіричні дані, низка чинників, що обумовлює досягнення позицій з відмінним рівнем символічних ресурсів у різних країнах, також збігається [228]. З огляду на зазначене шкала є придатною для вимірювання престижу в українському суспільстві.

Оскільки шкалу престижу Треймана рідко використовують у вітчизняних студіях, визначенню чинників престижу заняття передувала перевірка того, наскільки теоретичне підґрунтя для виокремлення рангів професій відповідало характеристикам занять в українському суспільстві.

Оцінюючи престиж заняття, індивіди керуються власним уявленням про те, які з його характеристик мають забезпечувати його виконавцеві той чи той рівень суспільної поваги. Проте засади, на яких відбувається таке ранжування, є, як це довів Трейман, спільними у значної частини населення – це передусім відносна влада, яку здійснюють представники різних професій, та пов'язані з нею привілеї.

Отже, засобами лінійної моделі було визначено, з якими характеристиками занять пов'язаний їхній престиж. Для аналізу використано дані п'ятої хвилі Європейського соціального дослідження. Залежною змінною моделі був престиж заняття респондента, а незалежними – п'ять основних груп параметрів занять, які могли обумовлювати оцінку їхнього престижу [93].

Першу групу склали змістовні характеристики роботи, які фіксувалися за допомогою таких змінних: кількості годин роботи на тиждень; типу завдань, виконання яких займає більшість робочого часу (управління людьми, наприклад, керівництво, інструктаж, координування тощо; робота з людьми, які не працюють в організації респондента, наприклад, покупцями, клієнтами, пацієнтами, учнями; робота з текстами та/або цифрами, наприклад, читання, написання текстів, обчислення, робота за комп'ютером тощо; робота з фізичними

об'єктами та/або іншими фізичними матеріалами, наприклад, виробництво, будівництво, монтаж, приготування їжі, прибирання, малярство, ремонт, вантаження, транспортування тощо; робота з тваринами та/або рослинами; інше); різноманітність роботи, необхідність опанування нового; важливість старанності під час виконання завдань (останні три змінні виміряно за 4-бальною шкалою, де 1 – зовсім неправильно, а 4 – повністю правильно).

Друга група була утворена показниками автономності індивіда в процесі його трудової активності та його впливу на діяльність організації, для чого було з'ясовано досвід його керівної діяльності; можливості самостійної організації роботи, впливу на ухвалення рішень, зміни темпу роботи (ці три останні змінні виміряно за 11-бальною шкалою, де 0 – не маю на це жодного впливу, а 11 – це повністю залежить від мене); залежність заробітку від витрачених зусиль та можливість визначення початку та кінця роботи (обидві змінні виміряно за 4-бальною шкалою, де 1 – зовсім неправильно, а 4 – повністю правильно).

Третя група індикаторів фіксувала рівень кваліфікації індивіда, необхідний для виконання роботи: наявність інших роботодавців, яким були б корисними знання та досвід респондента (віяло відповідей: 1 – так, таких багато; 2 – так, таких декілька; 3 – так, таких один або два; 4 – ні, жодного), та те, чи потрібна людині для виконання аналогічної роботи освіта вища за середню (дихотомічне запитання).

Четверта група показників стосувалася комфортності умов трудової діяльності. За їхньою допомогою визначалася частота понаднормової праці, незапланованої понаднормової праці та роботи у вихідні (з альтернативами: 1 – ніколи; 2 – менше, ніж раз на місяць; 3 – раз на місяць; 4 – кілька разів на місяць; 5 – один раз на тиждень; 6 – кілька разів на тиждень; 7 – кожен день). Додаткові характеристики роботи стосувалися можливості одержати допомогу колег, наявність ризиків для здоров'я, гарних можливостей для зростання (виміряно за 4-бальною шкалою, де 1 – зовсім неправильно, а 4 – повністю правильно).

П'ята група показників, яка характеризувала винагороду за працю, у масиві була представлена запитанням щодо звичайного розміру заробітку респондента до відрахування всіх податків.

Зауважимо, що попри те, що масив Європейського соціального дослідження містить суттєву кількість показників, які характеризують

заняття респондентів, перелік їхніх різновидів не був вичерпним. Зокрема, дослідники відзначили, що на мотивацію до виконання роботи та резистентність до професійного вигорання впливає усвідомлення індивідом корисності результатів його зусиль для інших [324; 325]. Отже, можна припустити існування зв'язку між повагою до виконавців певного заняття та оцінкою важливості їхньої діяльності для окремих соціальних категорій чи навіть суспільства. Однак через брак відповідного емпіричного матеріалу перевірку цієї гіпотези не здійснено.

Проведений аналіз даних дав змогу зафіксувати п'ять характеристик занять, на основі яких можна було диференціювати діяльність їхніх виконавців за рівнем престижу. З огляду на них можна пояснити від 54,5 % до 55,6 % варіації залежної змінної (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Виміри престижу занять українців

Змінна	В	Значущість	Часткова η^2
Константа	25,496	$p < 0,001$	
Основна форма активності			0,203
Управління людьми	13,037	0,003	
Робота з людьми	6,474	0,117	
Робота з текстами/цифрами	9,448	0,031	
Робота з фізичними об'єктами	-2,528	0,536	
Робота з тваринами/рослинами	0		
Вплив на ухвалення рішень в організації	0,635	0,001	0,034
Опанування нового	4,889	$p < 0,001$	0,186
Залежність заробітку від зусиль	-2,029	$p < 0,001$	0,051
Розмір заробітку	0,023	$p < 0,001$	0,037
R^2	0,556		
Уточнений R^2	0,545		

Примітка. Референтними категоріями змінних є останні.

В українському суспільстві був високим престиж професій, пов'язаних з управлінням людьми (див. табл. 2.13). Додатково проведене порівняння маргінальних середніх значень престижу занять в осіб, які виконували різні типи завдань, показало значущо вищий

рівень поваги до управлінців порівняно з тими, хто працював з людьми, фізичними об'єктами, тваринами чи рослинами. Виняток становила робота з цифрами та текстами, престиж якої не поступався управлінській діяльності.

Також престижнішими виявилися заняття, де було передбачено вплив на ухвалення рішень в організації, які потребували опанування нових знань і де заробітна платня слабо залежала від витрачених зусиль, а її розмір був високим. Зазначимо, що професії найсильніше диференціювалися за рівнем суспільної поваги з огляду на тип виконуваних респондентом завдань та нерутинність праці – зазначені змінні пояснювали 20,3 % та 18,6 % дисперсії залежної змінної. Якість прогнозу значень престижу заняття, зроблена на основі заробітної платні його виконавця, була суттєво гіршою – частка поясненої дисперсії для неї становила лише 3,7 %.

Отже, в українському суспільстві ранжування занять здійснювалося за тими самими принципами, які зафіксував Д. Трейман у його емпіричних дослідженнях: найпрестижнішими були заняття, виконання яких пов'язане з реалізацією владних повноважень, яке, своєю чергою, відповідним чином винагороджувалося, зокрема матеріально.

Одним із важливих аспектів вивчення соціальних нерівностей є висвітлення їхніх чинників. З'ясування соціальних чинників престижу заняття було здійснено на основі даних опитувань «Перехід від освіти до праці». Розглядався престиж першого заняття індивіда, оскільки вплив соціального походження саме на нього був найяскравішим та мінімально видозміненим фоновими ефектами. Для вимірювання престижу використано описану вище шкалу Треймана.

Здатність індивіда зайняти певну позицію зумовлена його кваліфікацією. Її показником у розвинених суспільствах є документ про здобуття певного освітньо-кваліфікаційного рівня. Зокрема, в теорії сигналізування (signaling theory) диплом розглядався як опосередковувальна ланка між ринком праці та освітньою системою, за допомогою якої експертний висновок щодо підготовки майбутнього фахівця передавався його потенційному роботодавцю (докладніше про зв'язок між ринком праці та освітньою системою в роботі А. Керкоффа (A. Kerckhoff) [271]).

Отже, під час визначення чинників престижу занять до переліку незалежних змінних було включено освітній рівень респондента

після припинення безперервного навчання: середня освіта (як неповна, так і повна, включно з навчанням у ПТУ), базова вища освіта (бакалавр, а також неповна вища освіта, що до 1996 р. мала назву середньої спеціальної), повна вища освіта (спеціаліст або магістр).

Для з'ясування впливу соціального походження на престиж заняття індивіда було протестовано такі його індикатори:

- класова належність батьків респондента, що фіксувалася на основі схеми EGP, класи якої були об'єднані у три: службовий (вищий та нижчий), проміжний (працівники рутинної нефізичної праці) та робітничий (кваліфіковані та некваліфіковані робітники);

- освітній рівень батьків респондента, поданий як дихотомія: наявна вища освіта (повна вища освіта (спеціаліст, магістр), базова вища освіта (бакалавр), неповна вища освіта)) та відсутня вища освіта (решта освітньо-кваліфікаційних рівнів). Агрегування даних щодо освітнього рівня та класової належності батьків респондента та його власного освітнього рівня було здійснено внаслідок значної кількості пропущених значень у зазначених змінних;

- престиж заняття батьків респондента, визначений за Стандартною міжнародною шкалою престижу занять.

Бали за шкалою престижу та класову належність батьків респондента визначено за допомогою перекодування відповідних значень Міжнародної стандартної класифікації занять 1988.

З огляду на можливий взаємозв'язок між відтворенням нерівностей на міжпоколінному та внутрішньопоколінному рівнях до кола предикторів престижу заняття було додатково залучено ще три дихотомічні змінні, які фіксували гомогамію характеристик батьківського подружжя: за ознакою належності обох батьків до службових класів (вищого або нижчого); за наявністю в обох батьків вищої освіти (як повної, так і неповної); за престижем заняття, зокрема за його рівнем, вищим за 60 балів за шкалою Треймана і в батька, і в матері. Використання вказаних індикаторів у процесі аналізу даних обумовлене припущенням про те, що гомогенність сім'ї за класовою належністю, освітнім рівнем чи престижем заняття зумовлюватиме більшу доступність для індивіда різноманітних можливостей на ринку праці, а отже підвищуватиме ймовірність мати більш престижне заняття.

Перелік чинників престижу занять, традиційно для студій такого стибу, з'ясовувався окремо для чоловіків та жінок (за приклад такого

підходу може правити праця [228]). Крім того, у процесі аналізу даних респондентів також було розділено на групи з огляду на тип населеного пункту, де вони мешкали. Припускалося існування поселенських відмінностей у впливі досяжних та аскриптивних статусних характеристик індивідів на рівень престижу заняття, який було відзначено для першої класової належності. Крім того, жителі великих міст мали заняття з вищим рівнем престижу, аніж мешканці малих міст і сіл. Отже, як набір чинників престижу занять, так і сила їхнього впливу могли різнитися в зазначених типах населених пунктів.

Доцільність вказаного алгоритму визначення чинників престижу заняття підтвердилася даними щодо поселенських та гендерних відмінностей у його рівні, наведеними в табл. 2.14. Коментуючи її, відзначимо нижчі значення престижу занять у чоловіків порівняно з жінками та вищі в жителів великих міст порівняно з мешканцями невеликих міст і сіл. Усі відмінності значущі на рівні $p < 0,001$, перевірку здійснено на основі U-критерію Мана–Уїтні, позаяк розподіл ознаки відрізняється від нормального на рівні $p < 0,001$ (розбіжності визначено з використанням тесту Колмогорова–Смирнова).

Таблиця 2.14

Гендерні та поселенські відмінності в престижі занять українців

Соціальна категорія	Середнє	Стандартне відхилення
Великі міста		
Чоловіки	38,127	13,7
Жінки	43,867	14,287
Невеликі міста і села		
Чоловіки	33,785	12,396
Жінки	38,888	13,58

Визначення чинників престижу першого заняття було здійснено засобами загальної лінійної моделі для кожної з чотирьох перелічених соціальних категорій. Згідно з характеристиками одержаних моделей, поданими в табл. 2.15 та 2.16, престиж заняття для кожної з них був зумовленим передусім освітнім рівнем індивіда (ця змінна пояснювала від 30,6 % до 33,6 % його дисперсії).

Вплив соціального походження на престиж заняття також було зафіксовано у всіх чотирьох моделях. У більшості випадків він

виявлявся через класову позицію батька (для чоловіків) або матері (для жінок) респондента, виняток становили жінки, які мешкали в невеликих містах і селах. Для них коло чинників престижу заняття було найширшим з-поміж усіх розглянутих категорій осіб та охоплювало престиж заняття матері, її освіту та освіту батька та пояснювало найбільшу частку його дисперсії. Разом зазначені змінні пояснювали 8 % варіації престижу першого заняття, тоді як аналогічний показник в інших моделях становив не більше ніж 2,4 %. Припущення щодо впливу гомогамії батьківського подружжя за рівнем престижу заняття, класовою позицією чи освітнім рівнем на престиж заняття респондента не знайшло підтвердження в процесі дослідження.

Чинники престижу першого заняття у жінок та чоловіків, які мешкали у великих містах, виявилися подібними: гендерні відмінності виявлялися лише в тому, що відтворювалася позиція батьків тієї самої статі, що й сам індивід. Найвищим був престиж заняття осіб із повною вищою освітою та тих, чиї батько або мати належали до службового класу. Освітній рівень індивіда та класова позиція батьків в обох моделях пояснювали близько 40 % дисперсії залежної змінної (39 % у жінок та 38,1 % у чоловіків) (табл. 2.15).

Поселенських відмінностей у чинниках, які зумовлювали престиж заняття чоловіків, виявлено не було: у мешканців невеликих міст він теж був найвищим в осіб із повною вищою освітою та в синів батьків зі службового класу (табл. 2.16). У жінок, які мешкали в невеликих містах і селах, рівень престижу заняття залежав від більшої кількості чинників, аніж у тих, які проживали у великих містах. Імовірність мати престижніше заняття у них зростала за наявності повної вищої освіти, також вона підвищувалася в дочок батьків з вищою освітою та матерів із більш престижним заняттям. Наявність у матері вищої освіти, навпаки, обумовлювала нижчий престиж заняття респондентки. Перелічені змінні пояснювали 39,8 % та 43,9 % дисперсії залежної змінної в чоловіків та жінок відповідно.

Крос-культурне порівняння рівня престижу занять населення та його чинників було важливим доповненням до аналізу даних національних опитувань. Для його здійснення було використано дані модуля «Соціальна нерівність» Міжнародної програми соціальних досліджень щодо 34 країн-учасниць проекту, у масивах яких були

Таблиця 2.15

Соціальні чинники престижу першого заняття населення великих міст

Змінна	В	Значущість	Часткова η^2
Чоловіки			
Константа	50,126	$p < 0,001$	0,317
Освіта			
Середня	-18,645	$p < 0,001$	0,317
Базова вища	-12,815	$p < 0,001$	
Повна вища	0		0,024
Класова позиція батька			
Службовий клас	3,048	0,018	0,387
Проміжний клас	-3,799	0,119	
Робітничий клас	0		0,381
R^2			
Уточнений R^2			
Жінки			
Константа	53,787	$p < 0,001$	0,306
Освіта			
Середня	-19,847	$p < 0,001$	0,018
Базова вища	-12,194	$p < 0,001$	
Повна вища	0		0,395
Класова позиція матері			
Службовий клас	2,629	0,058	0,390
Проміжний клас	-1,221	0,380	
Робітничий клас	0		
R^2			
Уточнений R^2			

Примітка. Референтними категоріями змінних є останні.

наявні всі змінні, необхідні для перевірки дослідницьких гіпотез. Загальний масив даних містив інформацію щодо 38 країн, однак з нього вилучено Нову Зеландію та Велику Британію через брак детальної інформації про заняття батьків респондента, Ісландію та Португалію, оскільки щодо цих країн не було даних про тип населеного пункту. Загальна кількість використаних під час аналізу кейсів становила 49 117 [83].

Важливе методологічне питання становив вибір шкали престижу професій та занять, на основі якої було б можливим здійснення

Таблиця 2.16

Соціальні чинники престижу першого заняття населення малих міст і сіл

Змінна	В	Значущість	Часткова η^2
Чоловіки			
Константа	49,747	$p < 0,001$	
Освіта			0,336
Середня	-20,132	$p < 0,001$	
Базова вища	-14,538	$p < 0,001$	
Повна вища	0		
Класова позиція батька			0,013
Службовий клас	2,945	0,016	
Проміжний клас	2,938	0,167	
Робітничий клас	0		
R^2	0,403		
Уточнений R^2	0,398		
Жінки			
Константа	44,213	$p < 0,001$	
Освіта			0,325
Середня	-19,875	$p < 0,001$	
Базова вища	-10,634	$p < 0,001$	
Повна вища			
Освіта матері	-3,401	0,005	0,015
Освіта батька	2,949	0,01	0,013
Престиж заняття матері	0,212	$p < 0,001$	0,052
R^2	0,444		
Уточнений R^2	0,439		

Примітки: Референтними категоріями змінних є останні.

Для освіти батька та матері референтною категорією була відсутність вищої освіти.

крос-культурного порівняння. У міжнародних дослідженнях такого штибу було поширеним застосування стандартизованих балів національних шкал престижу. Проте такий шлях передбачав, по-перше, наявність таких шкал у всіх аналізованих країнах, а по-друге – наявність у масиві даних цієї інформації. Вказані міркування обумовили звернення до валідизованої в численних порівняльних дослідженнях шкали престижу – Стандартної міжнародної шкали престижу занять. Престиж занять, як і в інших масивах даних, було

визначено за допомогою перекодування відповідних значень Міжнародної стандартної класифікації занять 1988.

Порівняння рівня середніх значень престижу занять населення різних країн на основі шкали Треймана (як для країни загалом, так і для окремих типів населених пунктів) дало змогу зафіксувати низку закономірностей (табл. 2.17).

Найвищі бали престижу занять як по масиву, так і щодо окремих типів поселення були властиві некомуністичним країнам, які до того ж належали до групи країн з дуже високим рівнем потенціалу людського розвитку. Норвегія, Данія, Франція, Швейцарія, Фінляндія, Німеччина, Ізраїль стабільно не опускалися нижче від десятої позиції у всіх трьох наведених у таблиці рейтингах, тоді як посткомуністичні країни розмістилися в середині та внизу таблиці. Водночас і низка розвинених некомуністичних країн (приміром, США та Японія) були в середині або й наприкінці таблиці за рівнем престижу занять населення.

Поселенські відмінності в рівні престижу занять населення на користь міст було зафіксовано майже у всіх розглянутих країнах. Виняток становили лише Філіппіни і Туреччина, де середній рівень престижу занять сільських мешканців трохи перевищував аналогічний показник для містян (на 1 та 1,3 бала відповідно). Проте відмінність у середніх значеннях рівня престижу занять по країні між міським та сільським населенням доволі суттєво варіювала в різних країнах, коливаючись у діапазоні від 6,7 бала у Словенії до 0,3 бала у Бельгії. Найсуттєвіші розбіжності в середніх значеннях престижу занять мешканців населених пунктів різних типів мали переважно посткомуністичні країни: Польща (6,7), Болгарія (6,2), Словаччина (5,3), Росія (5,2), Угорщина (4,8), Україна (4,5), Естонія (4,3). Натомість населенню міст і сіл Литви та Чехії була притаманна вельми незначна стратифікація за рівнем престижу занять (лише 2 та 1 бал відмінності в показниках), тоді як для Франції та Норвегії вона виявилася доволі помітною – 5,6 та 4,6 бала.

Отже, існували відмінності в професійній структурі некомуністичних та посткомуністичних країн, які унаочнювалися в середньому рівні престижу занять як міського, так і сільського населення. Загальним трендом, цілком очікувано, був вищий престиж занять

Таблиця 2.17

Ранжування країн за престижем занять населення, середні значення

Загалом по масиву		Великі міста		Невеликі міста і села	
Норвегія	47	Норвегія	49,7	Норвегія	45,1
Данія	44,3	Франція	47,7	Швейцарія	43,6
Швейцарія	44,2	Словенія	46,6	Данія	43
Франція	43,3	Данія	46,5	Франція	42,1
Фінляндія	43,1	Польща	46	Фінляндія	42,1
США	42,6	Швейцарія	45,8	Бельгія	41,4
Швеція	42,2	Фінляндія	44,2	Німеччина	41,3
Австралія	42,1	Німеччина	44,1	Швеція	41,2
Німеччина	42,1	Ізраїль	43,9	Австралія	40,4
Ізраїль	41,7	Росія	43,8	Ізраїль	40,2
Словенія	41,7	Естонія	43,6	США	40,1
Польща	41,6	Україна	43,6	Австрія	40,1
Бельгія	41,5	Болгарія	43,5	Словенія	39,9
Естонія	41,4	Швеція	43,4	Польща	39,6
Росія	41,3	Австралія	43,3	Естонія	39,3
Кіпр	41,2	Кіпр	43,3	Латвія	39,2
Україна	41,1	США	43,1	Україна	39,1
Австрія	40,8	Австрія	42,4	Кіпр	38,9
Болгарія	40,2	Бельгія	41,7	Іспанія	38,8
Тайвань	40,1	Тайвань	41,5	Росія	38,6
Латвія	40,1	Латвія	41,2	Тайвань	38,6
Південна Корея	39,8	Словаччина	41,2	Японія	38,6
Іспанія	39,3	Південна Корея	41,1	Південна Корея	38,1
Японія	39,1	Хорватія	40,7	Чехія	38,1
Хорватія	38,8	Іспанія	40,6	Хорватія	37,7
Чехія	38,4	Японія	40,4	Китай	37,6
Китай	38,1	Угорщина	40,4	Болгарія	37,3
Угорщина	37,5	Китай	39,9	Філіппіни	36,8
Словаччина	36,9	Чехія	39,1	Словаччина	35,9
Філіппіни	36,6	ПАР	37,6	Угорщина	35,6
ПАР	36,3	Аргентина	36,6	Аргентина	34
Аргентина	35,6	Чилі	36	ПАР	33,5
Чилі	34,9	Філіппіни	35,8	Чилі	33,4
Туреччина	32,2	Туреччина	31,4	Туреччина	32,7

містян. Поселенська стратифікація за рівнем професійного престижу була виразнішою в посткомуністичних суспільствах та Китаї.

Так само було відзначено поселенські особливості трансляції престижу занять у різних країнах. Для цього для сільського та міського населення було побудовано регресійні моделі, які дали змогу з'ясувати вплив престижу заняття батьків на аналогічний показник респондента. З огляду на те, що наявні в масиві дані були ієрархічно впорядкованими (перший рівень аналізу представлений індивідами ($N = 49117$, з яких 20 611 містян та 28 506 мешканців сільської місцевості), другий – країнами ($N = 34$)), під час аналізу даних було використано багаторівневу регресійну модель, зокрема дворівневу лінійну регресію з ймовірнісними константою та коефіцієнтами.

Залежною змінною в моделях був престиж заняття респондента. Хоча значення коефіцієнта внутрішньокласової кореляції для міського населення становило $\rho = 0,07$, а для сільського $\rho = 0,06$, а отже було доволі невисоким, у літературі відзначено доцільність застосування багатовимірного регресійного аналізу і в цьому випадку [358; 277].

Перелік незалежних змінних обох моделей містив такі показники:

- змінні, які фіксували походження індивіда, зокрема престиж заняття батька респондента на той час, коли йому виповнилося 14–15 років, престиж заняття матері респондента на той час, коли йому виповнилося 14–15 років (обидві змінні виміряно за шкалою Треймана). Також у моделях розглядався вплив взаємодії між престижем заняття батька та матері респондента;

- фонові змінні, за допомогою яких здійснювався контроль впливу престижу заняття батьків на престиж заняття респондента, зокрема: стать, вік, кількість років навчання індивіда;

- контекстуальна змінна типу країни, представлена двома градаціями: некомуністична та комуністична чи посткомуністична.

Під час побудови регресійних моделей бралася до уваги взаємодія між контекстуальними змінними та змінними, виміряними на індивідуальному рівні.

Загалом, вплив походження на престиж заняття індивіда було зафіксовано для обох типів поселень, хоча набір змінних, які його зумовлювали, виявився відмінним. Так само існували поселенські розбіжності в тому, які фонові та контекстуальні змінні впливали на

престиж занять. Вказані в моделях переліки предикторів пояснювали від 10 % до 13 % дисперсії залежних змінних усередині країн для обох типів поселення та 24 % варіації престижу заняття міського населення між країнами. Основні параметри регресійних моделей наведено в табл. 2.18 та 2.19.

У місті зі зростанням престижу заняття батька, віку та освітнього рівня підвищувався престиж заняття респондента. Водночас, за інших рівних умов, у посткомуністичних країнах та Китаї рівень престижу заняття жінок був вищим, ніж чоловіків, тоді як у некомуністичних країнах престижніші заняття мали чоловіки (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

**Вплив престижу заняття батьків на престиж заняття індивіда
у населення великих міст**

Змінна	Оцінка	Значущість
Константа	24,685	$p < 0,01$
Престиж заняття батька	0,238	$p < 0,01$
Вік	0,054	0,001
Кількість років навчання	0,43	0,001
Стать	-1,252	0,003
Тип країни	-0,127	0,902
Стать * тип країни	2,043	0,003
σ_e^2	166,119	$p < 0,01$
σ_u^2	74,391	0,001
R_1^2	0,13	
R_2^2	0,24	
ρ	0,07	

Примітка. R_2^2 підраховано з урахуванням корекції Снайдерса та Боскера [364].

У сільській місцевості престиж заняття респондента визначався не лише престижем заняття батька, але й матері, хоча вплив другої змінної був слабшим. Так само, як і для містян, був вищим престиж заняття чоловіків старшого віку, а от освітній рівень не здійснював значущого впливу на позицію індивіда в ієрархії престижу занять.

Тип країни і в сільській місцевості накладав відбиток на чинники розміщення в соціальному просторі: у посткомуністичних країнах

та Китаї вплив престижу заняття матері на позицію індивіда був сильнішим, а також жінки мали вищий престиж заняття, ніж чоловіки (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

**Вплив престижу заняття батьків на престиж заняття індивіда
у населення малих міст і сіл**

Змінна	Оцінка	Значущість
Константа	26,765	$p < 0,01$
Престиж заняття батька	0,205	$p < 0,01$
Престиж заняття матері	0,105	$p < 0,01$
Вік	0,395	0,03
Стать	-3,4306	0,002
Тип країни	-3,431	0,189
Стать * тип країни	2,05	0,004
Престиж заняття матері * тип країни	0,094	0,002
σ_e^2	134,651	$p < 0,01$
σ_u^2	25,874075	0,163
R_1^2	0,1	
R_2^2	–	
ρ	0,06	

Отже, міжпоколінне відтворення престижу занять залишалося актуальним трендом. Якщо в міському просторі воно було дещо пом'якшеним впливом такої досяжної характеристики індивіда, як його освітній рівень (який, зрештою, теж не позбавлений впливу походження), то в сільському просторі і він елімінувався. Натомість вплив походження на позицію індивіда тут навіть увиразнився, визначаючись характеристиками заняття не лише батька, але й матері. Водночас взаємодія між цими змінними не мала впливу на престиж заняття респондента в жодному з типів населених пунктів.

Ще один аспект відтворення статусу індивіда – подібність статусних характеристик членів подружжя – також був притаманний обома типам поселень. Майже у всіх розглянутих країнах існував зв'язок між престижем заняття як у межах сім'ї самого респондента, так

і в межах його батьківської родини. Винятком стала Туреччина, де не було статистично значущого зв'язку між престижем заняття членів подружжя і батьків, та Філіппіни, де значущим виявився лише зв'язок між престижем заняття членів подружжя.

Сила цього зв'язку варіювала між країнами, але його особливостей, зумовлених типом країни, помічено не було, загальним трендом були вищі значення коефіцієнтів кореляції для міських поселень більшості країн. Лише в Австралії кореляція між статусом членів подружжів та батька з матір'ю була вищою у сільській місцевості. В Аргентині, Іспанії, США, Франції та Японії в міському населенні вищою була кореляція престижу заняття членів подружжя респондента, а в сільського – батьків. В Іспанії, Росії, Словаччині та Швейцарії, навпаки, у містян була вищою кореляція престижу заняття батьків, а в сільського населення – шлюбних партнерів. Діапазон значень r Пірсона для членів міських подружжів становив $[0,219; 0,705]$, для їхніх батьків – $[0,255; 0,684]$, тоді як для мешканців сіл сила зв'язку між престижем заняття в родинах респондентів перебувала в межах проміжку $[0,109; 0,574]$, а їхніх батьків – $[0,158; 0,582]$.

Для визначення внутрішньогенераційної мобільності за рівнем престижу заняття, так само, як і для з'ясування класової мобільності, було використано дані опитувань «Перехід від освіти до праці», де була наявна інформація про початковий етап професійної кар'єри молоді. Навіть для цього невеликого часового проміжку було відзначено низку змін у значенні цього параметра.

Частка імобільних за рівнем престижу виявилася суттєво нижчою, аніж для класової належності, що було відображенням більшої стійкості в часі останньої. У великих містах жінки частіше за чоловіків зберігали рівень престижу заняття (41,7 % проти 29,5 %, відмінності значущі на рівні $p = 0,05$), тоді як у невеликих містах і селах не було гендерних відмінностей у кількості осіб з цієї категорії, до якої належало 27,5 % чоловіків та 34,6 % жінок. Частка тих, хто здійснив висхідну мобільність, була нижчою, ніж тих, у кого вона була низхідною: першу здійснило 25,3 % жителів великих міст та 30,2 % невеликих міст і сіл, тоді як другу – 39,9 % та 39,8 % відповідно. Гендерних відмінностей у частках тих, хто здійснив переміщення, виявлено не було.

Незважаючи на значну частку осіб, які здійснили низхідну мобільність за рівнем престижу, його загальний рівень зростав, найбільш інтенсивно у міських жінок (з 43,9 бала зі стандартним відхиленням 14,3 до 47,6 бала зі стандартним відхиленням 14,4), за якими слідували міські чоловіки (з 38,1 (стандартне відхилення – 13,7) до 41,6 (14,3)) та жінки, які мешкали в невеликих містах і селах (з 38,8 (13,6) до 41,4 (14,9)). Найменше цей показник зростав у чоловіків, які проживали в невеликих містах і селах, вони мали найменш престижні заняття з-поміж усіх розглянутих категорій (з 33,8 (12,4) до 35,9 (12,5)).

Узагальнюючи результати дослідження засад для ранжування занять за рівнем суспільної поваги та чинників досягнення позицій, наділених певним рівнем престижу, підсумуємо особливості його вимірювання.

Параметри, за якими індивіди визначали позицію заняття на шкалі престижу, відповідали даним, зафіксованим у міжнародних студіях. Професії та заняття, пов'язані зі здійсненням управлінської діяльності, мали значущо вищий престиж порівняно з тими, де передбачено роботу з людьми, рослинами чи тваринами, фізичними об'єктами. Однаково з ними населення поцінювало роботу з цифрами та текстами. Саме зміст робочих завдань індивіда був найпотужнішим предиктором престижу заняття. Водночас розмір заробітку лише незначною мірою обумовлював престиж заняття.

Однак одержаний перелік вимірів престижу занять варто було б розширити: потребувало додаткової перевірки припущення про зв'язок між оцінками престижу заняття та його соціальною корисністю, зокрема й на крос-культурному рівні, але її не було здійснено через брак відповідних емпіричних даних.

Чинники престижу заняття та його рівень варіювали в різних типах населених пунктів, і поселенські відмінності зберігалися й на крос-культурному рівні аналізу. Загальним трендом був вищий рівень престижу занять населення міст порівняно з сільською місцевістю.

Спостерігалось міжпоколінне відтворення позиції на шкалі престижу занять для обох типів населених пунктів у всіх розглянутих країнах, але в сільському просторі воно було виразнішим. До того ж були відмінності в переліках ознак, які його зумовлювали.

Престиж занять членів подружжів (як самого респондента, так і його батьків) був сильніше скорельованим у міських жителів порівняно з сільськими, але сила цього зв'язку не була пов'язана з типом країни. Водночас гомогамія батьківської сім'ї не впливала на престиж заняття індивіда, проте перевірка стабільності такого ефекту потребує подальших розвідок.

Результати дослідження престижу занять дали змогу констатувати адекватність вимірювання відтворюваності стратифікаційних порядків як на міжпоколінному, так і на внутрішньогенераційному рівні та через звернення до зв'язків членів окремих подружжів.

2.5. Нерівність у можливостях

У сучасних соціологічних студіях нерівностей та стратифікації показники рівня добробуту індивідів часто доповнюють індикаторами доступності їм певних життєвих можливостей. Одержана за ними інформація дає змогу з'ясувати рівень соціального залучення особи або, навпаки, її ексклюзованість. Життєві можливості можуть стосуватися як задоволення базових потреб індивідів, пов'язаних з їхнім виживанням, так і соціальних потреб, які належать до сфери взаємодії з іншими. У розвинутих індустріальних суспільствах переважна більшість індивідів має змогу задовольнити базові потреби, тому під час вимірювання рівня соціального залучення основна увага фокусується на можливостях другої групи, доступність яких є значно меншою.

Опитувальник «Дослідження соціальної ексклюзії» дав змогу визначити доступність українцям обох груп можливостей завдяки включенню запитань щодо того, наскільки часто домогосподарство протягом останніх 12 місяців могло дозволити собі купівлю продуктів для триразового харчування, необхідного взуття та одягу, ліків, шкільного приладдя або книг для кожної дитини, книжок, відвідування театру або кіно, регулярну оплату рахунків, підтримання необхідного тепла в оселі, регулярне проходження кожною дитиною стоматологічного огляду, зустрічі з друзями чи членами родини за вечерею щонайменше раз на місяць, сплату щорічної відпустки поза домівкою або за кордоном, поїздки на сімейні урочистості. З-поміж вказаних можливостей надалі як індикатори рівня

ексклюзії не розглядали доступність регулярного стоматологічного огляду дитини та купівлю шкільного приладдя через неінформативність цих питань для бездітних респондентів, а також поширеність купівлі книжок, відвідування театру та кіно як таких, що описували особливості культурного споживання індивідів та були зумовлені їхніми смаками. Шкала відповідей для кожного з пунктів переліку була 4-бальною, представлена альтернативами: 1 – ніколи, 2 – рідко, 3 – інколи, 4 – часто [67].

Можливості. Серед перелічених можливостей було виокремлено дві їхні групи – базові та соціальні, ґрунтуючись на кумулятивному відсотку тих, хто не користувався ними жодного разу або використовував їх рідко протягом розглянутого періоду. У разі, коли значення цього показника було меншим за 20 %, можливість вважалася базовою, а коли воно перевищувало 20 % – соціальною.

Групу базових можливостей склали придбання продуктів для триразового харчування, регулярна оплата рахунків, підтримання тепла в оселі та купівля необхідних ліків. Лише щодо останньої можливості частка тих, хто нею не користувався або робив це рідко, досягла 17,2 %, для всіх інших її значення не перевищувало 10,3 %. Однак слід мати на увазі, що купівля ліків не є однаково важливою для всіх категорій населення. Разом перелічені можливості характеризували фізичне виживання індивідів, і, як засвідчили наведені дані, загальний рівень задоволення вітальних потреб в українському суспільстві був доволі високим.

Група соціальних можливостей була представлена купівлею необхідного взуття та одягу, регулярними зустрічами з друзями та родичами за вечерею, сплатою щорічної відпустки поза домівкою, поїздками на родинні урочистості, тобто мала стосунок до задоволення соціальних потреб індивідів. Саме двома останніми можливостями індивіди користувалися найменше, і щодо них було зафіксовано найяскравіші поселенські відмінності: рідко або й ніколи не могли собі дозволити оплатити відпустку та відвідати сімейні події 75,1 % і 58,1 % мешканців великих міст проти 85,7 % і 65,7 % жителів невеликих міст і сіл. Дещо меншими виявилися розбіжності в аналогічних показниках для купівлі необхідного одягу та зустрічей з друзями: 25,4 % і 50,9 % для великих міст проти 30,7 % і 54,6 % для невеликих міст і сіл.

Оскільки стратифікація індивідів за доступними їм можливостями була відображена більшою мірою саме показниками другої групи, на їхній основі було побудовано адитивний індекс доступності соціальних можливостей, значення якого варіювали в діапазоні від 1 до 4, становлячи середнє вказаних індикаторів. Показники були доволі добре узгодженими між собою, а Кронбаха для них становила 0,766.

Загалом соціальні можливості виявилися доступнішими для населення великих міст, аніж для жителів невеликих міст і сіл: середні значення індексу становили 2,46 для перших та 2,28 для других, значущо розрізняючись на рівні $p < 0,001$, стандартне відхилення для обох показників було 0,66. Стратифікація населення за рівнем можливостей також була сильнішою для великих міст: міжквартильний розмах значень показника в їхнього населення дорівнював 1 порівняно з 0,525 для мешканців невеликих міст і сіл.

Поселенські відмінності в доступності соціальних можливостей обумовили подальший пошук їхніх чинників окремо для кожного типу населених пунктів. Він був здійснений засобами загальної лінійної моделі, залежною змінною якої був індекс доступності соціальних можливостей, незалежними – такі ознаки, як стать, вік, освітній рівень (запитання передбачало альтернативи: немає завершеної освіти; початкова або неповна початкова освіта (до 7 класів); повна середня освіта (10–12 класів); середня професійно-технічна освіта; середня спеціальна освіта (технікум, вища за середню, але не вища); перший ступінь вищої освіти (бакалавр); повна вища освіта (спеціаліст, магістр); аспірантура, науковий ступінь, а змінна розглядалася як псевдометрична), сімейний статус (з вимірами одружений/заміжня; живу з партнером без реєстрації шлюбу; розлучений/розлучена; вдівець/вдова/неодружений/незаміжня, живу без партнера), витрати на одну людину (з діапазонами до 400, 401–600; 601–750; 751–1000; понад 1000 грн або за тогочасним курсом до 51, 51–76, 76–95, 95–127, понад 127 дол.), кількість осіб у домогосподарстві.

Стать, вік, освіта, кількість осіб у домогосподарстві та витрати на одного члена домогосподарства разом визначили 20 % варіації в доступності соціальних можливостей жителям великих міст. У мешканців невеликих міст і сіл предикторами значень

відповідного індексу були вік, освіта, сімейний статус та витрати на одного члена домогосподарства, які пояснювали 28 % його дисперсії. В обох моделях найбільшу пояснювальну силу мали вік та рівень витрат на одну людину: часткова η^2 для них становила 0,064 та 0,088 для великих міст та 0,142 та 0,058 для невеликих міст і сіл. Основні параметри обох регресійних моделей наведено в табл. 2.20.

У великих містах соціальні можливості були доступнішими молодим чоловікам з високим рівнем освіти, з більших за розміром

Таблиця 2.20

**Чинники доступності соціальних можливостей
у різних типах населених пунктів**

Змінна	Великі міста		Невеликі міста і села	
	В	Значущість	В	Значущість
Константа	2,551	p < 0,0001	2,777	p < 0,0001
Витрати на члена домогосподарства				
До 400 грн	-0,621	p < 0,0001	-0,32	p < 0,0001
401–600 грн	-0,418	p < 0,0001	-0,468	p < 0,0001
601–750 грн	-0,36	p < 0,0001	-0,405	p < 0,0001
751–1000 грн	-0,248	p < 0,0001	-0,275	p < 0,0001
Понад 1000 грн	0		0	
Стать				
Чоловіча	0,114	0,011	НЗ	
Жіноча	0			
Вік	-0,01	p < 0,0001	-0,013	p < 0,0001
Освіта	0,052	0,001	0,061	p < 0,0001
Кількість членів домогосподарства	0,072	p < 0,0001	НЗ	
Сімейний статус				
Одружений/заміжня	НЗ		0,124	0,002
Живу з партнером без реєстрації шлюбу			0,203	0,101
Розлучений/розлучена; вдівець/вдова/неодружений/незаміжня			-0,063	0,358
Живу без партнера			0	
Уточнений R²	0,2		0,28	

Примітки: Референтними категоріями змінних є останні.

Незалежні змінні, які не здійснювали впливу на залежну, позначено НЗ.

домогосподарств, де витрати на одну людину перевищували 1000 грн (127 дол.). Однак вікові, освітні та обумовлені розміром домогосподарства відмінності в можливостях, з огляду на значення коефіцієнтів моделі, виявилися незначними. Порівняння маргінальних середніх значень індексу доступності соціальних потреб в осіб із різним рівнем витрат вказало на найкращі можливості з реалізації власних потреб у тих, чий витрати перевищували 1000 грн (127 дол.), та найгірші в тих, у кого вони не перевищували 400 грн (51 дол.) на людину. Розбіжності у значеннях показника в представників наведених категорій та осіб з іншим рівнем доходів були значущими щонайменше на рівні $p < 0,016$.

У невеликих містах і селах частіше задовольняли свої потреби добре забезпечені молоді та освічені індивіди, які перебували в зареєстрованому шлюбі. Так само, як і у великих містах, вік та освітній рівень не надто сильно диференціювали їх за доступністю соціальних можливостей. Найчастіше їх задовольняли особи з витратами, що перевищували 1000 грн на людину: значення маргінальних середніх відповідного індексу в пар категорій індивідів з іншими рівнями витрат значущо не відрізнялися.

Особлива інтенсивність соціальних трансформацій останніх років призвела до низки змін як в оцінках індивідами доступності їм різних можливостей, так і в мірі їхнього соціального залучення загалом. Динаміку цих показників було простежено на основі даних моніторингового дослідження «Українське суспільство» Інституту соціології НАН України. Перелік використаних у його опитувальнику індикаторів налічував 21 позицію у 2013 р., 25 у 2014 р., 21 у 2015 р. та 20 у 2016 р. До них входили вміння жити в нових суспільних умовах; здоров'я; робота, що підходить; необхідний одяг; хороше житло; сучасні економічні знання; упевненість у своїх силах; необхідна медична допомога; модний та красивий одяг; необхідні меблі; сучасні політичні знання; рішучість у досягненні своїх цілей; юридична допомога для захисту своїх прав та інтересів; можливість повноцінно проводити відпустку; можливість мати додатковий заробіток; можливість купувати найнеобхідніші продукти; ініціатива і самостійність під час розв'язання життєвих проблем; повноцінне дозвілля; можливість працювати з повною віддачею; можливість харчуватися відповідно до своїх смаків. Також у 2013 р. та 2015 р. до переліку додано

сучасні науково-технічні знання, у 2014 р. – порядок у суспільстві; дотримання чинних у країні законів; заощадження, що підтримують добробут хоча б упродовж року в разі тяжкої хвороби, безробіття, майнових збитків; упевненість у власному майбутньому; можливість дати дітям повноцінну освіту. Для кожної з можливостей фіксувалося не лише те, наскільки її вистачає, але й те, наскільки вона в принципі цікавить індивіда [68].

Характеризуючи доступність українцям основних життєвих можливостей та ресурсів, зауважимо, що найменшу зацікавленість індивіди висловлювали в таких благах, як модний та красивий одяг (це зазначали 25,9 % опитаних), сучасні політичні знання (у різні роки не цікавили від 19,3 % до 20,3 % респондентів), сучасні науково-технічні знання (21,5 %), сучасні економічні знання (від 14 % до 20 %). Чимало опитаних не мали потреби в додатковому заробітку (15,1 %), але водночас майже половина з них говорила про недостатність таких можливостей (48,1 %).

Найпотрібнішими виявилися заощадження, що підтримали б за скрутних обставин (їх не вистачає 76,2 % респондентів), порядок у суспільстві (74,9 %), дотримання законів (74,2 %), упевненість у майбутньому (66,5 %), можливості повноцінно провести відпустку (59,5 %), дати повноцінну освіту власним дітям (51 %), харчуватися згідно з власним смаком (49,2 %) та одержати необхідну медичну допомогу (49,1 %). Визначення недостатності заощаджень, порядку, дотримання законів, упевненості в майбутньому, можливості дати повноцінну освіту дітям було здійснено на даних за 2014 рік, в інших хвилях опитування ці індикатори не використовували.

Зауважимо, що з переліченого за чотири роки значущо збільшилася кількість тих, хто не міг повноцінно відпочити (з 55,8 % у 2014 р. до 62,8 % та 62,2 % у 2015 р. та 2016 р.), купувати їжу, яка відповідає смаку (44 % у 2014 р. проти 50,2 % у 2015 р., а у 2016 р. ця частка перевищила аналогічний показник як для 2013 р. (47,3 %), так і для 2014-го), та забезпечувати необхідні медичні послуги (53,1 % у 2016 р. проти 46 % у 2013 р.).

До ресурсів, яких населенню вистачало, належали необхідні меблі (48,2 %), упевненість у своїх силах (42,4 %) та можливість працювати з повною віддачею (34,8 %). Високими виявилися відсотки задоволення рівнем здоров'я та власною рішучістю, значення перших зросли

з 36,9 % у 2014 р. до 43,8 % у 2016 р., а других – з 33,5 % у 2013 р. до 39,9 % у 2015 р. Залишилися великими, але дещо зменшилися частки тих, кому вистачало необхідного одягу, з 60,2 % у 2013 р. до 54,8 % у 2016 р. та необхідних продуктів з 52,6 % у 2013 р. до 46,6 % у 2015 р. Всі перелічені розбіжності значущі на рівні $p = 0,01$ для тих показників, частки яких значущо не відрізнялися в різні роки, було наведено їхні середні значення за весь розглянутий період.

Загалом, сила зв'язку між рівнями доступності окремих життєвих можливостей варіювала протягом розглянутого проміжку часу, хоча низка показників стабільно об'єднувалася в три узгоджені групи. Коли їх виокремлювали, не враховували ті кейси, де респонденти вказали, що можливість їм не цікава. Значення 3-бальних порядкових шкал (1 – не вистачає; 2 – важко сказати, вистачає чи ні; 3 – вистачає), за допомогою яких було виміряно, наскільки індивіду вистачає певної можливості, перед проведенням процедури факторного аналізу було квантифіковано. Факторний аналіз було проведено на квантифікованих значеннях ознак методом аналізу головних компонент, обертання здійснено методом Варімакс.

Першу групу, утворену доступністю повноцінної відпустки, дозвілля, харчування згідно зі смаком та додатковим заробітком, умовно можна було назвати доступністю можливостей, пов'язаних із повноцінним соціальним життям (α Кронбаха в різних хвилях опитування коливалася в межах від 0,734 до 0,760). Друга латентна змінна – доступність базових благ, до яких належали необхідний одяг, хороше житло, необхідні меблі, найнеобхідніші продукти та модний і красивий одяг (α Кронбаха варіювала від 0,758 до 0,802 у різні роки). І нарешті, третя змінна показувала розвиненість в індивіда особистісних якостей, пов'язаних з успішною діяльністю – упевненість та рішучість (α Кронбаха змінювалася в діапазоні від 0,704 до 0,736).

Одержані групи можливостей дещо відрізнялися від зафіксованих у Дослідженні соціальної ексклюзії, що частково зумовлено відмінностями у формулюваннях відповідних запитань. Зокрема, остання з них базується на показниках, які наявні лише в моніторинговому дослідженні «Український соціум». Водночас купівля необхідного одягу перемістилася з групи соціальних можливостей до групи базових, тоді як можливість наявності відпустки лишилася недоступною для значної кількості індивідів.

Відмінності в доступності різних груп можливостей для представників певних соціальних категорій визначалися засобами Загальної лінійної моделі. Залежними змінними були адитивні індекси, обраховані як середнє арифметичне квантифікованих значень пунктів шкал описаних вище ознак, що навантажували відповідні фактори у всі роки опитування. У моделях було протестовано вплив таких незалежних змінних: статі; віку; сімейного статусу (не був одруженим/ною; перебуваю у шлюбі; розлучений/на; вдовець/вдова); освітній рівень (початкова або середня; спеціальна (професійна, але не вища); вища (повна і неповна)); тип населеного пункту (місто; село); загальний рівень забезпечення (злиденне; бідне; середнє; заможне або багате); те, на що вистачає грошей (не вистачає навіть на продукти; вистачає лише на продукти; вистачає лише на прожиття; вистачає на все необхідне; вистачає на необхідне та можна робити заощадження або вистачає на все); матеріальний рівень життя (11-бальна шкала); позиція на соціальній драбині (7-бальна шкала). Для даних за 2016 рік перелік незалежних змінних не містив оцінки матеріального рівня життя через брак у масиві відповідної інформації. Рівень доходів до моделей не включався через його суттєво нижчу здатність диференціювати індивідів, аніж самооцінки власного добробуту.

Доступність життєвих можливостей усіх трьох груп виявилася неоднаковою в індивідів з різною позицією в соціальному просторі. Кращі можливості ведення повноцінного соціального життя визначалися передусім тим, на що вистачало грошей у домогосподарстві (цей предиктор пояснював найбільшу частку дисперсії відповідного індексу у всі чотири розглянуті роки, часткова η^2 для нього варіювала в межах [0,046; 0,069]), сходинкою на соціальній драбині і статтю. Крім вказаних змінних, вплив яких був значущим у всі роки дослідження, якість соціального життя залежала від загальної оцінки матеріального рівня домогосподарства (2013–2015 рр.), загального рівня забезпечення (у 2013 р. та 2016 р.), типу населеного пункту (у 2014 р.), освіти (у 2016 р.). Перелічені набори незалежних змінних пояснювали від 20,2 % до 26,5 % дисперсії індексу залежно від року опитування.

Те, наскільки індивідам вистачало базових благ, також зумовлювалося купівельною спроможністю і статтю індивіда (для всіх чотирьох років дослідження). Крім того, у 2013 р. зафіксовано розбіжності в доступності базових благ в осіб, які неоднаково оцінювали

загальний рівень забезпечення, мали різну оцінку матеріального стану домогосподарства (2013–2015 рр.), залежно від сходинок соціальної драбини (у 2013, 2014 та 2016 рр.), а також поселенські відмінності (у 2014 р. та 2016 р.). Ці предиктори давали змогу передбачити від 21 % до 24,1 % дисперсії значень показника.

Різною мірою відчували потребу в особистісних якостях, пов'язаних з успішністю діяльності, індивіди, належні до домогосподарств із різною купівельною спроможністю, розташовані на відмінних щаблях соціальної драбини та різної статі (у всі роки), які мали неоднаковий матеріальний рівень життя (2013, 2015 р.) або загальний рівень забезпечення домогосподарства (2014, 2016 р.), а також освіту і сімейний статус та мешкали в різних типах населених пунктів (три останні змінні у 2016 р.). Зауважимо, що описані набори незалежних змінних пояснювали найменшу, порівняно з попередніми двома показниками, частку варіації залежної змінної (від 9,7 % до 14 %).

Попри відмінні чинники різних типів життєвих можливостей, загальні тренди їхнього впливу збігаються. Вони очікувано були більш доступними краще забезпеченим, розташованим на вищих позиціях соціальної драбини, освіченішим чоловікам, які мешкали в місті. Хоча інформація щодо основних практик індивідів у період після Майдану 2013–2014 рр. була наявна лише в масиві опитування «Українське суспільство» за 2015 рік, з огляду на те, що не було різких змін у рівні добробуту респондентів за весь розглянутий період, можна припустити, що вказані тренди зберігали свою актуальність і в наступні роки. До того ж доступність індивідові соціальних можливостей сильніше стратифікувала респондентів, аніж доступність їм різноманітних типів матеріальних ресурсів, що знаходило підтвердження і в інших студіях авторки [72].

Зміни в соціумі. Соціальні зміни можуть бути джерелом для зменшення доступності одних можливостей та, навпаки, збільшення доступності або й взагалі появи інших можливостей. Новими для українського соціуму явищами є військові дії на Сході країни. Вони безпосередньо зачепили лише 5,3 % опитаних, які за рік, що передував опитуванню, або мали досвід втрати всього чи частини бізнесу на цій території, або залишилися без роботи, житла, майна через переїзд із зони бойових дій, або дістали поранення в результаті бойових дій, або навіть втратили через них когось із рідних.

Більшою мірою торкнулися життя українців ті процеси, які відбувалися в економічній сфері, зокрема в їхній трудовій діяльності. Найявністю принаймні однієї з негативних змін у функціонуванні організації, де вони працюють, як-от: поява заборгованості із зарплати чи соціальних виплат, зменшення розміру зарплати, скорочення робочого тижня, поява зарплати «в конверті», збільшення трудового навантаження, скорочення виробництва або скорочення кадрів, – констатувало 53,6 % працюючих респондентів. Найпоширенішими з них виявилися зменшення розміру заробітку (23,4 % працюючих), збільшення трудового навантаження (22,6 %), скорочення кадрів (19,8 %) та скорочення обсягів виробництва (11,2 %). Частота появи інших організаційних проблем не перевищувала 5,5 %.

Натомість про позитивні зміни (підвищення зарплати; зникнення зарплати «в конверті»; збільшення випуску і збуту продукції; збільшення чисельності персоналу) зауважило лише 10,3 % працівників. Зокрема, зростання заробітку відбулося у 7,1 % працюючих, інші позитивні зрушення відзначили не більше ніж 1,7 % опитаних.

Негативні процеси в організації були здебільшого комплексними: лише у 8,4 % тих, хто їх помітив, вони поєднувалися з позитивними. Зазначимо, що 38,8 % тих, хто працював на момент опитування, не помітили майже жодних змін у функціонуванні організації. Як наслідок, 19,4 % респондентів мали певні фінансові проблеми, пов'язані з трудовою діяльністю, серед яких: робота за скороченим тижнем із втратою заробітку (7,5 %), звільнення за скороченням штату (7 %), життя лише на додатковий підрібок (6 %), а також одержання іншої роботи, однак із втратою в заробітку (2,4 %). У запитанні мова йшла про більш цікаву роботу, але в цьому разі становить інтерес не те, як компенсується втрата в розмірі заробітку, а сам її факт.

Адаптаційні практики. Найпоширенішими формами дій в умовах актуальних суспільних змін виявилися праця на присадибній ділянці чи дачі (28,6 % опитаних обрали цей варіант відповіді) та позика грошей у знайомих та родичів (21 %).

Значно менша кількість респондентів вказала такі реакції на складну політичну та економічну ситуацію, як взяття кредиту (10,4 %), позика грошей знайомим (7,6 %), отримання субсидії на оплату комунальних послуг (7,2 %), продаж речей (6 %), самостійне оволодіння професією (6,2 %), відвідування різноманітних курсів та

тренінгів для вдосконалення робочих умінь (5,8 %). Інші способи дій обирало менше ніж 5 % опитаних, а 35,6 % з них узагалі не робили нічого для протистояння скруті.

Для визначення відмінностей у поширеності перелічених практик у представників різних соціальних категорій було застосовано побудову дерев рішень (метод CHAID). Незалежними змінними моделей були стать; вік; сімейний статус; освітній рівень; тип населеного пункту; загальний рівень забезпечення; те, на що вистачає грошей; матеріальний рівень життя; позиція на соціальній драбині, альтернативи яких збігалися з описаними для регресійних моделей вище. Показники ризику по моделях не перевищували 0,284.

Зокрема, роботу на присадибній ділянці найчастіше практикували мешканці сіл, серед них таких виявилось 38,2 %, найрідше – кияни (12,3 %). Активніше позичали гроші ті, хто мав рівень матеріального забезпечення від 0 до 1 (за 11-бальною шкалою), – їхня частка становила 36,7 %, тоді як серед тих, у кого він перевищував 4, таких налічувалося лише 11,8 %. Кредити частіше брали особи віком до 56 років (серед них таких 12,3 %), найменш поширеною ця практика виявилася у тих, кому за 66 (2,2 %). Частка одержувачів субсидій була найбільшою в осіб віком за 56 років (11,9 %), найменшою – серед мешканців великих міст віком до 56 років (5,3 %). Речі здебільшого продавали ті, хто не мав грошей на харчування або й навіть жебракував (19,2 %), і навпаки, починаючи з категорії тих, хто міг забезпечити собі прожиття, ця частка зменшувалася до 3,1 %. До самостійного опанування професії та відвідування лекцій виявилися більш схильними респонденти з вищою освітою, але перше найчастіше обирали особи до 43 років (11,7 %), а друге – до 37 років (14 %). Позики комусь або ж уникання якихось активних дій були однаково поширеними серед різних категорій населення.

Відповідаючи на негативні суспільні зміни, індивіди в більшості були змушені обмежити або й припинити вживання низки товарів та послуг – лише 7,1 % респондентів вдалося цього уникнути. Найчастіше відзначали економію на купівлі одягу та взуття (59,3 %), продуктів харчування (42,6 %), дорогих товарів тривалого користування (36,1 %), ліків та медичних послуг (32,6), відвідуванні ресторанів та інших закладів громадського харчування (29,5 %),

святуванні урочистостей (29 %), витратах на поїздки (26,6 %) та дозвіллі (21,3 %).

У процесі групування змінних, які описували практики економії населення, засобами ієрархічного кластерного аналізу (метод між-групового зв'язку, міра Жакарда для бінарних шкал) було виокремлено лише констеляцію перших двох з описаних вище форм дій, яка стосувалася заощаджень на купівлі базових для забезпечення нормальної життєдіяльності індивіда товарів. До цієї діади могли б бути доданими медичні засоби, але зв'язок цієї змінної з двома попередніми виявився слабшим. Інші індикатори обмеження споживання товарів та послуг не утворювали подібних поєднань.

Для визначення чинників імовірності вдаватися до практики економії певного ресурсу було застосовано бінарну логістичну регресію. У моделях було використано такі описані вище незалежні змінні, як стать; вік; сімейний статус; освітній рівень; тип населеного пункту; загальний рівень забезпечення; те, на що вистачає грошей; матеріальний рівень життя; позиція на соціальній драбині.

З'ясовано, що ймовірність того, що індивід економитиме на базових товарах, зменшувалася з підвищенням його рівня добробуту. Під час порівняння шансів обмеження купівлі продуктів було виявлено, що найвищими вони були в тих сім'ях, де грошей не вистачало навіть на харчі, в осіб старшого віку без вищої освіти. На купівлі одягу з більшою ймовірністю не заощаджували б ті, хто оцінив матеріальний рівень сім'ї як високий, водночас зниження шансів звернення до практик економії спостерігалось лише в тих, чия купівельна спроможність принаймні дозволяла придбати все необхідне для життя. До обмеження витрат на ліки частіше вдавалися особи старшого віку з невисоким матеріальним рівнем життя, яким не вистачало грошей навіть на харчування. Вказані незалежні змінні дають змогу пояснити від 13,1 % до 18,1 % варіативності ймовірності економити на окремих видах товарів, найгіршою якістю прогнозу виявилася для обмежень у купівлі одягу (табл. 2.21).

Разом з економією на базових товарах індивіди частіше одержували різноманітні форми соціальної допомоги. Частка тих, хто не мав у ній потреби, зменшилася з 44,6 % у 2014 р. до 39,8 % у 2016 р., а тих, хто її потребував, проте не одержав, за цей же період часу зростала з 16,7 % до 21,1 % (тут і далі відмінності значущі на рівні $p = 0,01$).

Таблиця 2.21

Відношення шансів економії на купівлі товарів
у представників різних соціальних категорій

Змінна	Товар		
	Продукти	Одяг	Ліки
Константа	2,218	5,079**	0,377**
Позиція сім'ї респондента на шкалі матеріального забезпечення	НЗ	0,849**	0,849**
Те, на що вистачає грошей сім'ї респондента			
Часто не мають грошей та харчів + не вистачає продуктів харчування	0	0	0
Вистачає лише на продукти харчування	0,477**	1,084	0,655*
Вистачає загалом на прожиття	0,243**	0,705	0,361**
Вистачає на все необхідне, але не до заощаджень	0,159**	0,524*	0,194**
Вистачає на все необхідне та заощадження + повний достаток	0,041**	0,157**	0,102**
Загальне матеріальне становище сім'ї респондента			
Злиденне	0	0	НЗ
Бідне	1,154	0,877	
Середнє	0,597	0,565	
Зможне + багате	1,294	0,602	
Вік	1,01**	НЗ	1,023**
Освіта			
Початкова + середня	0	НЗ	НЗ
Спеціальна	0,859		
Вища	0,647*		
Тип населеного пункту			
Місто	НЗ	НЗ	1,467**
Село			0
R ² (Нагелкерк)	0,181	0,131	0,158
Коректно передбачено, %	67,4	65,2	72

Примітки: Референтна категорія для того, на що вистачає грошей; загального рівня забезпечення; освіти – перша; для типу населеного пункту – друга.

Імовірності для відношень шансів позначено: * p (0,01; 0,05), ** p ≤ 0,01.

Незалежні змінні, які не здійснювали впливу на залежну, позначено НЗ.

Найпопулярнішими формами соціальних виплат в обидва розглянуті роки були щомісячна допомога та пільги, але частки їхніх адресатів дещо змінилися. Якщо першу у 2014 р. мали 16,9 % опитаних, то у 2016 р. – 13,1 %, а другу, відповідно, 8,7 % та 14 % респондентів.

Європейський досвід вивчення соціальної ексклюзії дав змогу зафіксувати подібність трендів її поширення серед представників різних соціодемографічних категорій, подібних тим, що були виявлені в українському суспільстві. Значну недоступність основних можливостей для повноцінного соціального життя (використання менше чотирьох із таких дев'яти: сплата рахунків, підтримання тепла в оселі, покриття несподіваних витрат, регулярне споживання м'яса та протеїнів, взяття відпустки, купівля телевізора, пральної машинки, телефону або машини) та низьку інтенсивність праці (працювали менше ніж 20 % потенційно можливої кількості робочих годин протягом року) зафіксували лише 8,1 % та 10,6 % мешканців країн ЄС. Імовірність соціальної ізоляції виявилася найвищою у жінок, батьків-одинаків та сімей з маленькими дітьми, молоді, осіб із низьким рівнем освіти. Також трохи більшою вона була в мешканців сіл порівняно з містянами [222].

Військові дії на Сході країни суттєво підвищили залучення населення до волонтерської діяльності та доброчинності: протягом 2015 р. до них вдавалася майже половина опитаних (47,5 %). Поширеність різноманітних форм волонтерської діяльності пов'язана з високою оцінкою її важливості. Зокрема, вказували на те, що діяльність волонтерів є ефективною заміною державним структурам, 42,6 % опитаних, 37,8 % респондентів вважали їх рятувальниками країни, а 29 % з них, відзначаючи патріотизм волонтерів, убачали в них потенціал майбутніх державних лідерів.

Найпоширенішими формами волонтерської та благодійної допомоги виявилися переказ коштів з благодійною метою (25 %) та передавання речей, ліків та продуктів харчування (25,9 %). Помітно рідше респонденти згадували про участь у заходах зі збору коштів (7,5 %) та виконання роботи з озеленення чи благоустрою території, виробництва речей, будівництва, ремонту на безоплатній основі (4,5 %). Інші форми волонтерської активності називали менше ніж 2 % осіб.

Основною цільовою аудиторією, на яку були спрямовані вказані практики, становили військові – їх відзначили 53,5 % опитаних,

з відривом від них ідуть поранені, яким допомагали 24,6 % респондентів. Менш популярною була допомога вимушеним переселенцям (14,9 %), жителям районів, де мешкають респонденти (11 %), мешканцям зони бойових дій (8,4 %), хворим та інвалідам (8,1 %), сім'ям військових (7,9 %), сиротам у дитячих будинках (5,8 %) та багатодітним сім'ям (5,6 %). Охоплення інших цільових аудиторій не перевищує 5 %.

Соціодемографічні відмінності в поширеності волонтерської та доброчинної діяльності з'ясовувалися засобами дерев рішень (метод CHAID). Незалежні змінні моделей були тотожними описаним для інших моделей. Оптимальна якість прогнозу в моделі спостерігалася для тих, хто мав досвід волонтерської діяльності (71 %). Показник ризику моделі становив 0,4.

Згідно з результатами аналізу, найбільшою виявилася частка залучених до неї серед осіб, які оцінювали рівень матеріального забезпечення власної сім'ї вище, ніж на 3 бали за шкалою від 0 до 10, та мають вищу освіту (62 %), тоді як найрідше до подібної діяльності вдаються індивіди віком за 66 років з оцінкою достатку від 0 до 2 (18,9 %).

Співвідносячи одержані дані з висновками попередніх досліджень авторки, зазначимо, що загалом схильність індивідів до альтруїстичних практик зростає в осіб із вищими оцінками рівня забезпечення власного домогосподарства за умов високого рівня добробуту населення країни [64]. Хоча значення другого показника в Україні не були високими, все-таки спостерігалася тенденція схильності до альтруїстичної поведінки більш забезпечених осіб.

Узагальнюючи одержані дані, зазначимо, що в українському суспільстві спостерігається стратифікація індивідів за доступністю їм основних життєвих можливостей, що доводить обґрунтованість використання їхніх індикаторів у подальших студіях соціальної нерівності.

Показники, які стосуються можливостей задоволення індивідами соціальних потреб, чіткіше диференціюють їх, аніж ті, що стосуються базових потреб.

Водночас факт економії окремих категорій населення саме на головних вітальних ресурсах свідчить про те, що рівень доступності базових можливостей в українському суспільстві не є стабільним (у переломні періоди він падає). Тож у подальших дослідженнях

показники доступності соціальних можливостей слід використовувати паралельно з індикаторами доступності базових можливостей.

Зміни в практиках індивідів (наприклад, залучення до волонтерської і доброчинної діяльності) потребують подальшого моніторингу (зокрема щодо з'ясування перспектив перетворення волонтерства в рушійну силу суспільного розвитку).

2.6. Стратифікація за повсякденними практиками

Практики індивідів, передусім у сфері культурного споживання, пов'язані з їхніми позиціями на шкалах інших стратифікаційних ознак, що робить їх привабливим об'єктом соціологічних розвідок, зокрема й вітчизняних. Українські дослідниці Л. Скокова та А. Домаранська ґрунтовно розглянули основні культурні практики українців [32; 30; 29; 135–138; 140; 141]. На основі цих вторинних даних було здійснено узагальнений опис їхніх особливостей у населення України.

Основні моделі культурного споживання, наявні в українському суспільстві, відповідали виділенню Р. Петерсоном типам широкого всеїдного (omnivorous), вузького односпрямованого (univorous) та проміжного обмеженого (paucivores) смаків [320]. Кількість людей, належних до першої групи, була найменшою, а до другої – найбільшою. Водночас у межах окреслених моделей додатково диференціювалися окремі підтипи, серед яких особливо нечисленною виявилася категорія споживачів зразків вищої культури.

Схильність до вибору різноманітних практик та висока інтенсивність активності у сфері культурного споживання була зафіксована в осіб з вищими позиціями в соціальній ієрархії за такими ознаками, як компетенція та престиж професії, дещо меншою мірою – рівень добробуту, що загалом відповідало висновкам закордонних розвідок культурного споживання. Примітно, що останній чинник не впливав на кількість годин, витрачених на дозволя, лише на варіативність його форм.

Тривалість та різноманітність культурно-дозвіллевих практик безпосередньо залежали від віку респондентів. Найбільша кількість їхніх різновидів була у студентів та школярів.

Іншими осями диференціації культурних практик в українському суспільстві виявилися характеристики населеного пункту проживання респондентів – «центр–периферія» та «місто–село». Очікувано, як

наявні в індивідів ресурси, пов'язані з культурним споживанням, так і розвиток мережі закладів культури виявилися кращими в містах, а особливо у столиці, порівняно з селами. Так само і доместифікація дозвільної сфери та її медіатизація більшою мірою стосувалися населення великих міст. Згладжування вказаних розривів в українському суспільстві наразі в емпіричних дослідженнях зафіксовано не було.

Описані вище практики культурного споживання стосувалися дозвілля українців. Проте свій час індивіди присвячують не лише їм: ще одним важливим різновидом їхньої активності є виконання хатньої праці, так званої репродуктивної праці. Вона займає проміжну позицію між трудовою діяльністю (продуктивною працею) та відпочинком, а її зміст і тривалість, так само, як і в дозвіллі, зумовлені низкою соціоструктурних чинників та відображають стиль життя індивіда.

У сучасних соціальних науках доволі ґрунтовно вивчали різні аспекти залучення населення до репродуктивної праці. Зокрема, західні дослідники приділяли значну увагу поясненню причин відтворення в часі гендерної нерівності в розподілі хатньої праці, звертаючись до визначення впливу на нього розподілу хатньої праці в батьківській сім'ї [370], класової позиції жінок та можливості винайму хатніх працівників [244], різноманітних ресурсів домогосподарства [305] та повторних шлюбів [369]. Також науковці з'ясовували чинники ставлення жінок до наявного в домогосподарстві розподілу домашньої праці [317, 343], розглядали наслідки значного навантаження жінок хатньою працею [272] та докладно описували соціально-демографічні характеристики жінок, зайнятих у сфері виконання оплачуваної хатньої праці [414].

Вітчизняні науковці досліджували гендерні особливості розподілу хатньої праці поряд з гендерною сегрегацією на ринку праці [150] та подвійне навантаження у жінок, які працюють [53; 4; 103]. Однак через зосередження тільки на гендерних відмінностях у залученні до хатньої праці та незначну увагу до особливостей цієї активності у чоловіків немає повного уявлення про перебіг процесу та його соціальну зумовленість.

Визначення залучення чоловіків та жінок до хатньої праці було здійснено на підставі даних п'ятої хвилі Європейського соціального дослідження, проведеної у 2010 р. у 27 країнах-учасницях (N = 52460). Саме цей масив містив, по-перше, дані по Україні,

а по-друге – найбільшу кількість показників з проблематики розвідки, що й зумовило віддання йому переваги перед даними шостої хвили згаданого дослідницького проекту [70].

Опитувальник дослідження містив такі показники залучення індивідів до хатньої праці: факт здійснення хатньої праці протягом семи днів, які передували опитуванню; визнання хатньої праці основною формою діяльності за цей час; кількість часу, що зазвичай витрачали на хатню працю респонденти, які перебували у шлюбі, протягом тижня; факт здійснення хатньої праці шлюбним партнером респондента та кількість часу, яку він цьому зазвичай приділяв протягом тижня.

Хатня праця, за визначенням розробників інструментарію дослідження, має такі форми діяльності, пов'язані з побутом респондентів, як приготування їжі, прання, прибирання, догляд за одягом, покупки, ремонт майна, за винятком догляду за літніми людьми чи хворими та дозвілля.

У процесі аналізу відповідей на пряме запитання щодо того, чи займався індивід хатньою працею, очікувано підтвердився висновок щодо суттєвих гендерних відмінностей у залученні до неї. Вказали на виконання репродуктивної діяльності 8,6 % чоловіків та 27,4 % жінок.

Частки зайнятих хатньою працею зростали в сільській місцевості у чоловіків до 16,4 % (проти 7,1 % у місті), а в жінок – до 36,1 % (проти 26,1 %). Їхні значення були найвищими в одружених респондентів, серед яких хатню працю виконували 8,1 % міських та 17,6 % сільських чоловіків та 34,6 % міських та 43,4 % сільських жінок. Для неодружених респондентів, які були менше залученими до репродуктивної праці, також зберігалися поселенські та гендерні розбіжності: виконання хатньої праці згадали 6,4 % міських та 13,3 % сільських чоловіків та 16,5 % міських та 25,7 % сільських жінок.

Основною формою активності репродуктивна діяльність частіше була в жінок (15,7 % проти 1,6 % у чоловіків), зокрема, частки тих, хто відзначив її як таку, виявилися найвищими у селян порівняно з містянами та в одружених на противагу неодруженим, тобто найвищим цей показник був у заміжніх мешканок сіл (25,8 %).

Оцінюючи те, чим займався протягом тижня партнер (ідеться і про зареєстровані шлюбні стосунки, і про співмешкання), як

чоловіки, так і жінки подекуди забували про виконання ним хатньої праці, хоча чоловіки робили це частіше. У місті про це згадували 8,1 % одружених чоловіків, а за оцінками заміжніх жінок таких серед їхніх партнерів було лише 4 %. У селі ці частки практично збіглися, склавши серед респондентів-чоловіків 17,6 %, а за оцінками одружених мешканок сіл – 15,6 %. Серед заміжніх жінок-містянок 34,6 % відзначили залучення до репродуктивної діяльності, серед мешканок сіл – 43,3 %, тоді як кількість одружених чоловіків, які вказали на виконання домашньої праці їхніми дружинами, становила відповідно 27,3 % та 33,3 %.

Суттєво відрізнялися від даних, одержаних на основі фіксації факту виконання хатньої праці, ті, де було специфіковано кількість годин, витрачених на неї. Навіть якщо врахувати те, що частина індивідів, яка вказала її звичний обсяг, могла не займатися протягом останнього тижня репродуктивною працею, відмінності виявилися разючими. Лише у 3,4 % одружених міських чоловіків цей показник дорівнював нулю, ані серед одружених сільських, ані серед неодружених і сільських, і міських чоловіків, ані серед жінок, незалежно від сімейного стану та типу населеного пункту проживання, таких осіб не виявилось взагалі. Примітно, що середня кількість годин, приділена домашній праці, серед тих, хто згадав та не згадав про неї, відповідаючи на пряме запитання, значущо різнилася лише для міських жінок. Відмінності виявилися значущими як під час порівняння самооцінок респонденток (на рівні $p < 0,001$), так і під час зіставлення оцінок одруженими міськими чоловіками своїх дружин (на рівні статистичної тенденції $p = 0,059$), становлячи близько 10 та 7 годин відповідно.

Крім того, якщо одружені чоловіки були більшою мірою, ніж жінки, схильні недооцінювати участь партнерів у хатній праці, відповідаючи на пряме запитання, то під час визначення витрачених на неї годин ситуація змінилася. Вказали на те, що вона дорівнювала нулю, 3,4 % одружених міських чоловіків та жодного сільського, тоді як заміжні жінки казали про 8,9 % та 2,9 % таких серед своїх чоловіків. Натомість залучення заміжніх жінок до репродуктивної праці недооцінили лише 1,3 % міських одружених чоловіків: якщо всі жінки відзначили її виконання протягом останнього тижня, то одружені чоловіки помітили її у 97,7 % своїх дружин. У сільській

місцевості стовідсоткове залучення до репродуктивної праці і декларували заміжні респондентки, і визнавали одружені чоловіки.

Гендерні відмінності в кількості часу, витраченого на хатню працю ($p < 0,001$), було зафіксовано лише для міст, де одружені чоловіки займалися нею в середньому 18,4 год на тиждень (стандартне відхилення становило 17,7 – далі в тексті його наведено в дужках), а заміжні жінки – 30,4 (19,4).

І хоча середня кількість часу, проведеного на робочому місці, у заміжних міських жінок (40,5 (15) год) та одружених чоловіків (43,3 (14,4) год) також значущо різнилася ($p = 0,014$), це не вирівнювало загальну кількість часу, зайнятого як продуктивною, так і репродуктивною діяльністю. У жінок цей показник становив 69,4 (23,6), а в чоловіків – 60,1 (19) год на тиждень (розбіжності значущі на рівні $p < 0,001$), відображаючи суттєве поглиблення подвійної зайнятості перших.

У разі, коли індивіди не працювали, кількість часу, витрачена на хатню працю, суттєво зростала як у жінок, так і в чоловіків, проте її обсяг в осіб різної статі не вирівнювався. Хатня праця в непрацюючих жінок становила 36,5 (21,4) год на тиждень проти 22,9 (11,6) год у працюючих, тоді як у чоловіків – 24,5 (20,7) проти 12,4 (11,6) год відповідно.

У сільській місцевості хатній праці чоловіки приділяли 29,8 (26,06) год на тиждень, а жінки – 35 (20,2) год. Продуктивна праця у них займала приблизно стільки ж, скільки в містян – по 45,5 (13,7) та 40,4 (16,5) год на тиждень. Загальна кількість часу, зайнятого працею, становила в перших 71,1 (22,7) та 74,5 (27,4) год на тиждень. З огляду на відсутність значущих розбіжностей для осіб різної статі у всіх розглянутих показниках, подвійна зайнятість у чоловіків, які мешкали в сільській місцевості, була значно гострішою, аніж у міських, досягаючи того ж рівня, що й у жінок.

Виявлені поселенські відмінності в тривалості репродуктивної праці чоловіків та жінок продемонстрували, що урбанізаційні процеси, властиві сучасним індустріальним суспільствам, дали змогу зменшити подвійне робоче навантаження лише для міських чоловіків. Кількість часу, яку витрачали одружені жінки в міській та сільській місцевості як на хатню працю, так і на трудову діяльність, значущо не відрізнялася.

Для з'ясування того, чи було залучення до репродуктивної праці однаковою мірою властивим окремим соціодемографічним категоріям у межах жіночої та чоловічої підвибірок, засобами загальної лінійної моделі було протестовано вплив на тижневу кількість годин хатньої праці таких чинників, як тип населеного пункту (визначений у вигляді дихотомії місто/село), кількість років навчання, вік та матеріальне становище респондентів (його рівнями були: живуть комфортно за наявних доходів; можуть жити за наявних доходів; відчують певні складнощі за наявних доходів; відчують серйозні матеріальні складнощі). Одержані для кожної зі статей моделі подано в табл. 2.22 (модель 1).

Наведені дані вказували, що на залучення заміжніх жінок до хатньої праці не мав значущого впливу жоден із перелічених чинників. Тобто ні рівень забезпечення сім'ї, ні її проживання в місті зі значно краще розвинутою інфраструктурою та сферою послуг нічим не поліпшували їхнього становища. Натомість в одружених чоловіків, які проживали в місті, мали менший вік та доходи, за яких вони не відчували матеріальних складнощів, кількість годин, яку вони витрачали на репродуктивну працю, зменшувалася. Кількість років навчання на залучення до хатньої праці не впливала. Разом перелічені чинники пояснювали від 18,1 % до 19,5 % варіації залежної змінної.

З огляду на зауважену раніше в індивідів обох статей суттєву різницю в кількості годин, приділених репродуктивній праці, залежно від того, чи вони працювали, до моделей було додано змінну, яка фіксувала виконання індивідами оплачуваної роботи протягом останнього перед опитуванням тижня. Відсоток поясненої дисперсії залежної змінної підвищився, коливаючись у діапазоні від 19,4 % до 21,1 % для чоловічої підвибірки та від 11,4 % до 11,6 % для жіночої (табл. 2.22, модель 2). У чоловіків значущих відмінностей у кількості годин репродуктивної праці між тими, чия сім'я відчувала серйозні матеріальні складнощі, та представниками інших майнових прошарків не спостерігалось, тоді як ті, хто відчував матеріальні складнощі, витрачав значущо більше часу на неї за краще забезпечених індивідів. Як чоловіки, так і жінки, які не працювали, були сильніше залученими до хатньої праці, аніж ті, хто на момент опитування мав роботу. Проте пояснювальний ефект зайнятості в жінок виявився сильнішим, позаяк прогностичні можливості моделі зросли приблизно на 10 %, тоді як у чоловіків – приблизно на 2 %.

Таблиця 2.22

Чинники кількості годин хатньої праці

Змінна	Модель 1		Модель 2	
	Чоловіки	Жінки	Чоловіки	Жінки
Константа	3,762	38,632**	4,793	23,678**
Матеріальне становище сім'ї				
Живе комфортно за наявних доходів	-10,702*	НЗ	-7,603	НЗ
Може жити за наявних доходів	-5,52*	НЗ	-3,918	НЗ
Відчуває певні складнощі за наявних доходів	1,183	НЗ	2,662	НЗ
Відчуває серйозні матеріальні складнощі	0	0	0	0
Вік	0,4**	НЗ	0,306**	НЗ
Тип населеного пункту				
Місто	-5,684*	НЗ	-5,541*	НЗ
Село	0	0	0	
Кількість років навчання	НЗ	НЗ	НЗ	НЗ
Наявність оплачуваної роботи				
Не було	-	-	5,486*	13,276**
Була			0	0
R ²	0,195	0,019	0,211	0,116
Уточнений R ²	0,181	0,007	0,194	0,114

Примітки: Референтними категоріями змінних є останні.

Імовірності для коефіцієнтів позначено: * $p(0,01; 0,05)$, ** $p \leq 0,01$.

Незалежні змінні, які не здійснювали впливу на залежну, позначено НЗ.

Для одержання повнішого уявлення про структурну зумовленість залучення українців до хатньої праці її було порівняно з аналогічними даними, одержаними для інших європейських країн, тим більше, що крос-культурні дослідження цього процесу виявилися вельми нечисленними та базованими на використанні його макропоказників [343].

У процесі крос-культурного порівняння відповідей на пряме запитання щодо виконання індивідами хатньої праці всюди було зафіксовано більше охоплення жінок репродуктивною працею. Найчастіше її виконання протягом тижня зазначили болгарські жінки

(87 %), найрідше – фінські (6,7 %) та шведські (3,2 %). У жінок з інших країн ця частка не перевищувала 42 %. Щоправда, і болгарські чоловіки також найчастіше займалися домашньою працею (30,8 %), тоді як найнижчими частки залучених до неї виявились у португальців, ізраїльтян і фінів (по 0,1 %). Найсуттєвіше перевищення кількості жінок над кількістю чоловіків, зайнятих хатньою працею, було в Болгарії (56,2 %) та Греції (34,7 %), найменше – у Швеції (1 %). В Україні цей показник становив 18,8 %.

У залученні до хатньої праці після одруження також було зафіксовано гендерні відмінності. Відповідна частка осіб серед одружених чоловіків здебільшого несуттєво зростала (значення різниці не перевищувало 6 %), лише в Бельгії та Нідерландах вказаний показник був дещо вищим (10 % та 11,4 % відповідно). Натомість у Болгарії після одруження кількість залучених до репродуктивної праці чоловіків зменшилася на 4,7 %. В одружених жінок усюди спостерігалася зростання частки тих, хто займався домашньою працею, її значення коливалися в діапазоні від 2,8 % (у Швеції) до 28,9 % (у Польщі).

Поселенські відмінності в частоті звернення до цієї практики, виявлені в українському суспільстві, зокрема її більша поширеність серед мешканців сіл, були властиві лише частині країн. Тип населеного пункту проживання впливав на частоту виконання хатньої праці в жінок трохи частіше, аніж у чоловіків. Значення різниці в частках селян та містян серед тих, хто виконував домашню працю протягом останнього тижня, яке становило від 5 % до 14 % на користь селян, було характерним для словацьких, словенських, українських, російських, данських, болгарських, кіпрських та іспанських жінок і данських, українських, словацьких, російських та норвезьких чоловіків. Зворотна тенденція, коли містяни частіше за сільських мешканців виконували хатню працю, спостерігалася набагато рідше і була наявна в грецьких, словенських та кіпрських чоловіків (5,4 %, 4,7 % та 4,2 % відповідно) і в бельгійських жінок (4,2 %). В інших країнах значення цього показника не перевищувало 2,7 %.

Більшість опитаних обох статей не вважала хатню працю основною формою діяльності, частка таких у всіх розглянутих країнах переважала серед чоловіків, як одружених, так

і неодружених. Серед неодружених чоловіків вважали її своїм основним заняттям не більше ніж 2,9 % (у Литві), тоді як в Ізраїлі, Іспанії, Польщі, Фінляндії, Хорватії та Швеції жоден неодружений чоловік не вважав її такою. Серед одружених чоловіків максимальне значення показника було зафіксовано для Бельгії (4,2 %). Найменше неодружених жінок назвали своєю основною діяльністю хатню працю у Швеції (0,6 %), найбільше – в Ірландії (15,9 %). В одружених жінок цей показник зріс, досягши максимуму в Ірландії (41,9 %) та в Греції (43,1 %), залишаючись низьким лише у Швеції (2,6 %). Українські жінки та чоловіки за цим показником займали проміжну позицію серед населення інших європейських країн. Частки неодружених та одружених респондентів, зайнятих домашньою працею, становили 1,1 % та 1,9 % у чоловіків та 6,2 % та 23,2 % у жінок.

Імовірно, саме надання репродуктивній праці невеликого значення наклало відбиток на відповідь на пряме запитання щодо залучення до неї. Виявлена під час аналізу української частини даних тенденція забування про її виконання відтворилася і в інших країнах у респондентів обох статей. Відповідаючи на запитання щодо кількості годин домашньої праці на тиждень, загалом лише 9,1 % одружених чоловіків та 0,7 % заміжніх жінок зазначили, що вона дорівнювала нулю. Однак, якщо значення цього показника серед мешканок різних країн варіювало несуттєво, досягаючи щонайбільше 1,8 % в Ізраїлі, то серед чоловіків відмінності виявилися значно суттєвішими. Чоловіків, які не виконували хатньої праці, найменше було серед естонців (1 %) та фінів (1,7 %), тоді як понад 20 % – в Іспанії (21,2 %), на Кіпрі (23,8 %), у Португалії (25,9 %) та в Греції (28,8 %).

Одружені респонденти обох статей неоднаково оцінювали участь партнера в хатній праці. Кількість одружених чоловіків, які вказали на її здійснення, відрізнялася від оцінки заміжніми жінками участі власних чоловіків у репродуктивній праці: відмінності в значеннях цих показників варіювали в межах від 3 % до 4,7 % приблизно в третині країн, лише в Бельгії вони досягли 8 %. Тоді як різниця в частках заміжніх жінок, які працювали по дому, та чоловіків, які вказали, що цим займалися їхні дружини, була наявна приблизно в половині розглянутих країн, зокрема,

приблизно у 40 % з них участь жінок у веденні господарства була недооціненою. Водночас самооцінки витраченого на хатню працю часу в індивідів та оцінки його кількості у шлюбних партнерів відповідної статі мали менше розбіжностей. Відмінності в середніх значеннях показників у чоловіків були вищими за 3 год лише в Україні (6 год) та на Кіпрі (3,3 год), а в жінок – у Португалії (5 год), Ірландії (3,6 год) та в Естонії (3,2 год). Отже, забування про неважливу діяльність при відповіді на пряме запитання щодо її здійснення спостерігалось при характеристиці респондентами як своїх власних повсякденних практик, так і тих, які здійснювали їхні шлюбні партнери.

Крім того, як жінки, так і чоловіки, описуючи жіночі повсякденні практики, мали схильність до стереотипних уявлень щодо їхнього змісту. Якщо серед чоловіків, які відзначили, що не витрачали часу на репродуктивну працю, лише 0,9 % раніше вказало її здійснення протягом тижня, то серед жінок ця частка становила вже 16 %. До того ж 11,2 % чоловіків, які спочатку зазначили, що їхні дружини протягом тижня виконували хатню працю, згодом згадали, що вони не витратили на неї жодної години.

Описані стереотипи вочевидь зумовлені гендерними відмінностями в кількості часу, витраченого на репродуктивну працю. У всіх розглянутих країнах у заміжніх жінок вона була вищою, ніж в одружених чоловіків (розбіжності значущі на рівні $p \leq .0,034$). Середнє значення цього показника для чоловіків коливалося від 6 год на тиждень у Португалії до 19,6 в Україні, а в жінок – від 13,8 у Норвегії до 31,3 знову в Україні. Тобто репродуктивною працею населення нашої країни займалося інтенсивніше, аніж деінде в Європі (табл. 2.23). Гендерні розбіжності в середній кількості годин репродуктивної праці виявилися найвищими в Греції (22,2 год), а найнижчими – у Швеції (5,7 год). В Україні цей розрив був помірим – 11,7 год.

Середня кількість годин хатньої праці в осіб обох статей, які не працювали на момент опитування, була більшою за ту, що мали ті респонденти, які працювали. Найбільшим цей розрив виявився в Україні (13 год для чоловіків та 13,9 год для жінок), а найменшим – у чоловіків у Норвегії, Швеції та на Кіпрі (менше ніж 1 год) та в жінок у Данії (2,6 год).

Таблиця 2.23

**Час, витрачений одруженими індивідами з європейських країн
на різні типи праці, год**

Країна	Репродуктивна праця				Вся праця			
	Чоловіки		Жінки		Чоловіки		Жінки	
	С	СВ	С	СВ	С	СВ	С	СВ
Бельгія	8,7	8,6	20,4	12,7	52,7	15,8	54,5	18,2
Болгарія	10,6	9,0	23,8	11,1	55,1	15,8	65,2	13,9
Велика Британія	8,0	8,0	16,0	11,8	51,9	15,2	47,0	17,8
Греція	7,5	11,2	29,6	16,2	56,5	18,8	69,5	20,9
Данія	7,9	6,8	14,6	8,3	50,1	14,0	48,9	13,6
Естонія	14,3	11,6	21,0	13,0	59,0	14,2	60,8	15,2
Ізраїль	7,8	10,0	18,5	16,5	55,6	18,3	51,5	19,6
Ірландія	9,8	9,4	24,1	15,0	53,0	13,6	56,5	17,8
Іспанія	7,0	9,1	22,9	15,0	52,6	13,9	59,5	17,5
Кіпр	8,3	10,3	24,9	15,4	49,1	14,7	61,3	19,8
Литва	14,8	13,6	23,4	17,0	54,8	18,2	62,3	20,8
Нідерланди	8,4	8,3	17,8	12,6	50,7	14,6	45,7	15,7
Німеччина	8,4	8,0	19,8	11,4	53,5	14,3	52,2	15,8
Норвегія	7,6	7,1	13,8	7,8	49,4	12,8	47,2	12,7
Польща	12,7	11,3	27,8	17,7	60,4	15,9	68,9	20,5
Португалія	6,0	7,1	19,7	12,0	49,3	14,2	58,6	17,0
Росія	13,8	12,4	26,5	16,3	58,5	16,5	65,9	17,7
Словаччина	15,3	12,2	25,3	13,3	61,9	16,0	68,1	15,7
Словенія	12,9	13,8	25,3	15,0	59,0	18,0	67,5	17,4
Угорщина	11,6	10,9	26,6	16,0	56,8	14,8	67,0	17,6
Україна	19,6	19,3	31,2	19,3	62,0	20,1	70,7	24,2
Фінляндія	8,7	7,4	15,5	12,3	51,7	14,4	53,3	17,1
Франція	6,9	7,4	16,4	11,6	50,4	14,4	52,3	17,6
Хорватія	11,1	11,5	27,2	16,1	58,8	18,8	72,6	23,0
Чехія	10,1	8,7	22,8	14,4	55,9	12,9	64,5	16,9
Швейцарія	6,9	6,0	18,6	10,4	53,7	13,8	49,2	16,1
Швеція	9,8	6,6	15,5	9,2	52,1	13,1	51,9	13,5

Примітки: С – середня кількість годин, витрачена на тип роботи в певній країні.

СВ – стандартне відхилення середнього значення в певній країні.

Продуктивною працею чоловіки здебільшого займалися інтенсивніше, ніж жінки: значущих гендерних відмінностей у середній кількості робочих годин на тиждень не було виявлено лише в Литві та Україні, де вона налічувала відповідно 40,8 та 42 год у чоловіків і 40,6 та 40 год у жінок. Загалом, у чоловіків цей показник коливався від 48,2 год у Греції до 39,4 год у Данії, у жінок – від 45,4 год у Хорватії до 29,1 год у Нідерландах.

Найбільше часу на всі види праці разом (як продуктивну, так і непродуктивну) з-поміж досліджених країн серед чоловіків витратили українці (62 год), а серед жінок – хорватки (72,6 год), яким зовсім трохи поступилися українки (70,7 год). Своїми лідерськими позиціями в рейтингу українці завдячують саме тривалості хатньої праці. Найменшу загальну кількість годин праці зафіксовано в кіпрських чоловіків (39,1 год) та нідерландських жінок (45,7 год).

Здебільшого сумарна кількість годин праці в жінок була вищою, ніж у чоловіків. Таку тенденцію виявлено у 17 з 27 розглянутих країн, тоді як чоловіки більше працювали лише у 5 з них, а ще у 5 значущих відмінностей у середніх значеннях показника не було. Розмір «переробітку» жінок варіював від 1,8 год в Естонії до 13,7 год у Хорватії, тоді як у чоловіків – від 2,2 год у Норвегії до 5 год у Нідерландах.

У процесі з'ясування соціальних чинників залучення до хатньої праці (алгоритм перевірки та змінні аналогічні описаним вище для другої моделі українського масиву) було з'ясовано низку відмінностей у їхніх наборах як між країнами, так і в осіб різної статі.

Предиктори із вказаного переліку давали змогу пояснити менше ніж 5 % дисперсії кількості годин, витрачених на хатню працю одруженими чоловіками, у 11 країнах з 26, від 5 % до 10 % – ще у 13 та ще у двох – від 10 % до 20 %. Тоді як їхні пояснювальні можливості в жіночій підвибірці виявилися вищими – до 5 % залежної змінної було пояснено лише в одній країні, ще у 7 – до 10 %, до 20 % – у 8 країнах та ще в одній – понад 20 %. Мінімальне значення квадрата коефіцієнта детермінації було характерним для чоловіків у Швеції, де жоден із протестованих чинників не мав впливу на обсяг хатньої праці, а для жінок – у Португалії (від 0,029 до 0,028); максимальне – для українських чоловіків [0,194; 0,211] та бельгійських жінок [0,221; 0,23]. Тобто тривалість репродуктивної праці

помірно варіює залежно від віку, рівня освіти, добробуту, типу населеного пункту та зайнятості в респондентів обох статей, хоча в жінок все ж сильніше, ніж у чоловіків.

Попри відмінності в переліках чинників кількості годин домашньої праці, їхній вплив у різних країнах був здебільшого однаковим. Тривалість хатньої праці в чоловіків збільшувалася, якщо вони не працювали, рівною в зайнятих та незайнятих вона була лише на Кіпрі, у Норвегії та Швеції. У семи країнах (Бельгії, Швейцарії, Німеччині, Естонії, Великій Британії, Хорватії та Литві) цей чинник був єдиним, який детермінував тижневий обсяг репродуктивної праці. Майже в половині країн містяни були менше затучені до репродуктивної праці, ніж селяни, зворотна закономірність була притаманна лише Нідерландам та Португалії. У другій половині з них таких відмінностей не було. Кількість годин хатньої праці з віком зменшувалася, виняток становили лише українські чоловіки. Також менше займалися домашньою працею заможніші індивіди, а більше – освіченіші.

З-поміж жінок більше часу приділяли репродуктивній праці ті, які не працювали на момент опитування, що було спільним трендом для всіх розглянутих країн. Поселенські відмінності зафіксовано у 14 країнах, де міські жінки працювали вдома менше за сільських. Гірше забезпечені жінки працювали вдома більше, ніж заможніші, також обсяг хатньої праці зменшувався зі зростанням рівня освіти. З віком кількість годин репродуктивної праці зростала в Бельгії, Швеції, Франції та Швейцарії та зменшувалася в Болгарії, Греції, Хорватії, Ізраїлі, Польщі та Словаччині.

Отже, наведені дані продемонстрували придатність використання у стратифікаційному аналізі показників споживання культурних благ як маркерів позиції індивідів у соціальному просторі. Популярність певних культурних практик серед представників тих чи тих соціальних категорій зумовлена радше їхнім місцем у системі виробничих відносин, аніж у вимірах матеріального добробуту.

Окрім культурно-дозвілєвих практик, показники залучення до репродуктивної праці також можна застосовувати у студіях соціальної нерівності як додаткові індикатори стилю життя індивідів, а також як такі, що відображають установки осіб різної статі стосовно гендерних ролей.

Відмінності в інформації, одержаній щодо виконання індивідами хатньої праці у вигляді прямого дихотомічного запитання та запитання, де визначалася її тривалість, продемонстрували вищу валідність другого способу збору даних щодо практик індивідів. З огляду на відтворення феномену забування рутинної діяльності в населення різних країн, саме цей спосіб одержання даних про різні форми активності індивідів, зокрема й у сфері дозвілля, видається найдоцільнішим.

2.7. Нерівна відкритість групових меж

Вимірювання соціальних нерівностей не обмежується визначенням відмінностей у розподілі дефіцитних соціальних ресурсів. Ще одним показником стратифікованості суспільства є міра відкритості групових меж, передусім тих категорій осіб, які перебувають на верхніх щаблях соціальної ієрархії. Соціологічні дослідження однотипного підбору за статусом мають на меті з'ясування крос-культурних та часових відмінностей у проникності різних соціальних прошарків. Значна поширеність статусної гомогамії за основними стратифікаційними ознаками свідчить про закритість, а статусної гетерогамії – навпаки, про відкритість стратифікаційної системи.

Для одержання комплексного уявлення про процес однотипного підбору за статусом було досліджено головні з огляду на позицію індивіда в соціальному просторі ознаки, гомогамію за якими порівнювали у членів подружжів, належних до різних вікових когорт. Для цього під час аналізу даних було враховано такі аспекти однотипного статусного підбору:

- визначено поширеність статусної гомогамії за вказаними ознаками в молодих українців, що дало змогу з'ясувати особливості актуальних процесів групової закритості;
- встановлено рівень статусної гомогамії серед батьків опитаної молоді та порівняно його з аналогічними показниками у дітей;
- з'ясовано, чи існує тенденція до зменшення з часом закритості групових меж, яка виявлялася у статусній гомогамії за певними ознаками.

Висвітлення вказаних аспектів проблематики однотипного статусного підбору здійснено на основі даних опитування «Перехід

від освіти до праці», реалізованого на замовлення Європейської освітньої фундації [89; 90].

Змінними, які визначали статусні характеристики членів подружжів, були класова належність (за схемою EGP, яка виокремлювала вищий службовий клас, нижчий службовий клас, клас працівників рутинної нефізичної праці, клас дрібних власників та самозайнятих, клас кваліфікованих робітників та клас напів- та некваліфікованих робітників), освітній рівень (за освітньою класифікацією CASMIN з альтернативами: неповна середня освіта (включно з початковою освітою та неповною середньою освітою разом з ПТУ), повна середня освіта (включно з повною середньою освітою разом з ПТУ), базова вища освіта та повна вища освіта (включно з науковими ступенями)) та престиж заняття (за Стандартною міжнародною шкалою престижу занять).

Бали за шкалою престижу занять та класову належність респондента та його батьків одержано за допомогою перекодування відповідних значень Міжнародної стандартної класифікації занять 1988.

Для батьківської родини визначалися вказані характеристики батька і матері респондента, а для подружжів молодих українців – чоловіка та дружини. Інформація стосовно гомогамії чи гетерогамії сім'ї респондента стосувалася тих із них, які на момент опитування перебували в зареєстрованому шлюбі, проживали разом без реєстрації шлюбу або були одруженими, хоча й мешкали окремо. Аналогічні дані щодо батьківської сім'ї базувалися на інформації щодо класової та освітньої належності та престижу заняття батька та матері на той час, коли респонденту було 15 років.

Зарахування подружжя до гомогамного за класовою або освітньою ознакою відбувалося у разі збігу позицій на шкалах відповідних ознак у чоловіка і дружини. Для визначення гомогамії подружжя за престижем заняття спочатку було здійснено перекодування значень цієї змінної для членів родини в такий спосіб, щоб вони відповідали таким п'яти діапазоном: [0; 20] – дуже низький престиж заняття, (20; 40] – низький престиж заняття, (40; 60] – помірний престиж заняття, (60; 80] – високий престиж заняття, (80; 100] – дуже високий престиж заняття. Далі гомогамія родини фіксувалася аналогічно до попередніх ознак – як однакові значення змінних для чоловіка і дружини за утвореною

порядковою шкалою. Крім того, для всіх трьох ознак здійснювався підрахунок коефіцієнтів кореляції для значень певної ознаки для чоловіка та дружини.

Класова гомогамія. Гендерні та вікові особливості класової належності одружених українців. Передусім, серед молодих людей обох статей зменшився, порівняно з батьками, відсоток належних до робітничих класів. Якщо серед матерів 10,2 % належали до класу кваліфікованих робітників та 20 % – до класу некваліфікованих робітників, то серед доньок – лише 6,8 % та 7,8 % відповідно. Серед батьків було 30,4 % кваліфікованих робітників та 40,7 % некваліфікованих робітників, а вже серед їхніх синів ці частки знизилися до 24,7 % та 19,6 %. Натомість серед представників молодшого покоління виокремився клас дрібних власників та самозайнятих, до якого належали 12,2 % жінок та 12,8 % чоловіків. Також спостерігалися гендерні відмінності в класовій належності українців з обох вікових груп: серед чоловіків домінували представники вже згадуваних робітничих класів, тоді як серед жінок найбільшими були частки працівників рутинної нефізичної праці (31,6 % матерів та 31,7 % доньок) та належних до нижчого службового класу (26,3 % матерів та 22,9 % доньок).

Притаманна українському ринку праці гендерна диференціація знайшла відбиток і у відтворюваності класової позиції у сім'ях українців (табл. 2.24). Загалом, зв'язок між класовими позиціями як у сім'ях молодих людей, так і їхніх батьків був помірним: значення коефіцієнтів Крамера становило 0,177 для перших та 0,263 для других. Як батькам, так і дітям притаманні переважно гетерогамні за класовою ознакою шлюби, хоча серед батьків частка класово гомогамних родин була вищою, аніж серед дітей (33,7 % проти 19,7%).

Серед усіх гомогамних шлюбів у батьків найчастіше траплялися такі, де обоє з подружжя належали до напів- та некваліфікованих робітників (42,7 %), а найрідше – серед працівників рутинної нефізичної праці (9 %). Серед гомогамних родин дітей найбільшою мірою представлені ті, де чоловік і дружина належали до вищого службового класу (35,8 %), а найменшою – ті, де обоє з подружжя були з класу напів- та некваліфікованих робітників (5,7 %). Представники класу дрібних власників та самозайнятих мали виключно класово гетерогамні шлюби.

Таблиця 2.24

Поширеність класової гомогамії у сім'ях українців

Показник	Батьки	Діти
V Крамера для класової належності чоловіка і дружини	0,263 ($p < 0,001$)	0,177 ($p < 0,001$)
Загальна частка гомогамних сімей	33,7 %	19,7 %
Чоловік і дружина з вищого службового класу	12,2 %	35,8 %
Чоловік і дружина з нижчого службового класу	19,6 %	21,7 %
Чоловік і дружина з класу працівників рутинної нефізичної праці	9,0 %	28,3 %
Чоловік і дружина з класу дрібних власників та самозайнятих	–	0 %
Чоловік і дружина з класу кваліфікованих робітників	16,4 %	8,5 %
Чоловік і дружина з класу напів- та некваліфікованих робітників	42,7 %	5,7 %

Примітка. У таблиці наведено частки певного різновиду гомогамного за класовою ознакою шлюбу серед усіх гомогамних за класовою ознакою шлюбів.

Також були гендерні та вікові відмінності в частках гомогенних шлюбів серед осіб, належних до тих чи тих класів. Найвищий відсоток осіб, у яких класова належність була тою самою, що й у шлюбного партнера, серед батьків був у представників нижчого службового класу (56,1 %) та в працівників рутинної нефізичної праці (53,3 %), а серед матерів – у напів- та некваліфікованих робітників (72,7 %) та кваліфікованих робітників (53,3 %). Для молодих чоловіків цей показник виявився найвищим у належних до вищого службового класу (39,3 %) та в працівників рутинної нефізичної праці (38,4 %), тоді як для молодих жінок – у представниць вищого службового класу (37,2 %) та класу кваліфікованих робітників (28,6 %).

Обмежена кількість кейсів щодо одружених респондентів у масиві, а також відсутність у частині з них інформації щодо окремих параметрів класової позиції членів батьківської або власної сім'ї не дали змоги детально проаналізувати відтворення гомогамії від одного покоління до іншого. Водночас у 35,7 % батьків, належних до вищого службового класу, діти мали сім'ю, гомогамну за цим самим параметром, а в батьків, належних до нижчого службового класу, у 17,4 %

сімей дітей і чоловік, і дружина належали до вищого службового класу. Натомість для батьків із сімей, гомогамних за іншою класовою позицією, не спостерігалось її однорідності в сім'ях дітей. Утім, з огляду на незначне наповнення категорій, де була зафіксована гомогамія сімей за класовою ознакою по кожному з класів (N не перевищує 27), можна лише зробити припущення щодо більшого відтворення гомогамії за класовою ознакою у службових класах, яке потребує подальшої ґрунтовної емпіричної перевірки.

Гомогамія за престижем заняття. Переходячи до визначення рівня гомогамії сімей українців за рівнем престижу заняття їхніх членів, зауважимо, що в обох вікових категоріях значення цього показника в жінок були дещо вищими, аніж у чоловіків. Середнє значення престижу заняття батьків становило 39,2 (12,7) бала, а медіанне – 35,8; тоді як матерів – 42,6 (14,4) та 40 відповідно (у дужках наведено значення стандартного відхилення). У молодих чоловіків середнє значення престижу заняття було 41,2 (13,3) бала, а медіанне – 37, у молодих жінок – 45,3 (14,3) та 46,3 відповідно. Для жодної з вікових категорій не зафіксовано значень престижу занять, які б перевищували 78 балів за шкалою Треймана.

Частка гомогамних за престижем занять сімей виявилася вищою, аніж за класовою належністю, та становила 53,6 % серед батьків та 45,7 % серед дітей, коефіцієнти кореляції (r Пірсона) для престижу заняття членів родин сягали значень 0,444 та 0,303 відповідно (табл. 2.25). Загалом, співвідношення гомогамних та гетерогамних сімей за цією ознакою було приблизно 1:1.

Більшість гомогамних родин як у батьків, так і в дітей становили ті, де відтворювався низький рівень престижу заняття – їхня частка для вказаних вікових груп становила 72 % та 54,8 %. Водночас для молоді спостерігалось зростання відсотка сімей, у яких обое з подружжя мали середній рівень престижу заняття: 39,4 % у дітей проти 21,4 % у батьків.

Зауважимо, що для осіб, престиж заняття яких належав до вказаних діапазонів балів за шкалою Треймана, частки тих, хто мав гомогамний шлюб, різнилися. Для жінок найкраще відтворювався низький рівень престижу: мали гомогамний шлюб 84,2 % матерів та 67 % доньок із вказаної категорії. У чоловіків найчастіше рівень престижу заняття збігався з аналогічним показником для дружини

Таблиця 2.25

Поширеність гомогамії за рівнем престижу занять у сім'ях українців

Показник	Батьки	Діти
r Пірсона для престижу заняття чоловіка і дружини	0,444 ($p = 0,01$)	0,303 ($p = 0,01$)
Загальна частка гомогамних сімей	53,6 %	45,7 %
Чоловік і дружина з дуже низьким рівнем престижу заняття	1,3 %	0 %
Чоловік і дружина з низьким рівнем престижу заняття	72 %	54,8 %
Чоловік і дружина з середнім рівнем престижу заняття	21,4 %	39,4 %
Чоловік і дружина з високим рівнем престижу заняття	5,3 %	5,8 %

Примітки: У дужках подано значення стандартного відхилення.

Коефіцієнт кореляції підраховано для престижу заняття, не розбитого на інтервали.

У таблиці наведено частки певного різновиду гомогамного за ознакою престижу шлюбу серед усіх гомогамних за ознакою престижу шлюбів.

для середнього рівня престижу заняття: у гомогамному шлюбі перебували 60,4 % батьків та 59,1 % синів з означеної категорії осіб.

Освітня гомогамія. Освітній рівень молодих українців був вищим, ніж у їхніх батьків, причому для обох вікових категорій було характерним дещо більше залучення жінок до вищої освіти. Неповну вищу освіту мали 25,6 % батьків та 32,4 % матерів, а повну вищу – 18,8 % батьків та 19,3 % матерів, тоді як серед одружених молодих чоловіків неповна вища освіта була у 26,5 % з них і серед молодих жінок – у 34,6 %, а повна вища освіта – у 28,1 % та 30,9 % відповідно.

Зростання кількості осіб з дипломом про повну вищу освіту обумовило і збільшення частки гомогамних шлюбів, де обидва партнери мали вказаний освітній рівень (від 18,2 % серед батьків до 33,3 % серед дітей) (табл. 2.26). Водночас загальна частка гомогамних за освітньою ознакою шлюбів серед дітей була меншою, ніж серед батьків (48,1 % проти 63,6 %), так само, як була нижчою і сила зв'язку між освітнім рівнем чоловіка та дружини (τ Кендала для батьків сягав 0,488, а для дітей цей показник становив 0,327, обидва коефіцієнти були значущі на рівні $p < 0,001$). Отже, батькам були властиві гомогамні за освітньою ознакою шлюби, тоді як дітям гомогамні та гетерогамні шлюби виявилися притаманними приблизно рівною мірою.

Серед усіх гомогамних шлюбів як у батьків, так і в дітей найвищою була частка тих, де чоловік та дружина мали повну середню освіту (42 % та 36,8 % відповідно), а найнижчою – у подружжів, члени яких мали неповну середню освіту, хоча їхня частка в загальній кількості суттєво знизилася від батьків до дітей (з 13,9 % до 3,5 %).

Таблиця 2.26

Поширеність освітньої гомогамії у сім'ях українців

Показник	Батьки	Діти
τ Кендала для освітнього рівня чоловіка і дружини	0,488 ($p < 0,001$)	0,327 ($p < 0,001$)
Загальна частка гомогамних сімей	63,6 %	48,1 %
Чоловік і дружина з початковою освітою	0 %	–
Чоловік і дружина з неповною середньою освітою (включно з ПТУ)	13,9 %	3,5 %
Чоловік і дружина з повною середньою освітою (включно з ПТУ)	42 %	36,8 %
Чоловік і дружина з неповною вищою освітою (включно з базовою)	25,8 %	26,3 %
Чоловік і дружина з повною вищою освітою	18,2 %	33,3 %

Примітка. У таблиці наведено частки певного різновиду гомогамного за освітньою ознакою шлюбу серед усіх гомогамних за освітньою ознакою шлюбів.

Найвищі відсотки тих, хто мав гомогамний шлюб, спостерігалися для матерів із неповною та повною середньою освітою (75 % та 74,3 % з усіх тих, хто мав вказані освітні рівні), а для батьків, крім двох означених освітніх рівнів, ще й для неповної вищої освіти (66,7 %, 63,4 % та 63,9 % відповідно). Серед дітей гомогамний шлюб найчастіше мали особи з неповною середньою освітою (61 % жінок та 48,9 % чоловіків) та з повною вищою (52,1 % жінок та 56,7 % чоловіків).

У результаті порівняння поширеності гомогамії за класовою позицією, престижем заняття та освітою в батьків і дітей можна стверджувати про вищий загальний рівень гомогамії родин у представників старшого покоління. Найбільшою була частка шлюбів, гомогамних за освітньою ознакою, тоді як за класовою належністю, навпаки, найвищою виявилася частка гетерогамних подружжів, що спостерігалось для обох вікових категорій.

Серед гомогамних за класовою ознакою сімей найчастіше траплялися ті, у яких обоє з подружжя належали до некваліфікованих робітників (для батьків) та до вищого службового класу (у дітей). Серед гомогамних за рівнем престижу заняття родин в обох вікових категоріях переважали ті, де чоловік і дружина мали низький престиж заняття, а серед гомогамних за освітнім рівнем – як серед батьків, так і серед дітей найбільше виявилось тих, де обоє з подружжя мали повну середню освіту.

На фоні зростання частки гетерогамних шлюбів серед молодшого покоління були помітно більшими частки сімей, гомогамних за вищими значеннями трьох вказаних параметрів.

Схильність індивідів створювати гомогамну за тою чи тою ознакою родину була хоча й не надто сильно, але значущо пов'язана з тяжінням до пошуку партнера і з іншими тотожними власним статусними характеристиками. Значення коефіцієнтів Крамера, які фіксують щільність зв'язку між належністю до гомогамних за різними параметрами шлюбів, для дітей варіювали в діапазоні від 0,133 до 0,181, а для батьків – від 0,213 до 0,459 (всі коефіцієнти значущі на рівні $p < 0,01$). Якщо варіація у значеннях коефіцієнтів для всіх пар ознак серед дітей була незначною, то для батьків зв'язок між освітньою гомогамією подружжя чи гомогамією за рівнем престижу був помірним (V становив 0,213 та 0,244 відповідно), а для класової гомогамії та гомогамії за рівнем престижу він був вираженим ще яскравіше ($V = 0,459$).

Крім того, серед дітей, порівняно з батьками, не лише виявилася поширенішою гетерогамія за окремими ознаками, але й частіше уклалися шлюби, гомогамні за одними параметрами та гетерогамні за іншими: частка родин, гомогамних і за класовою належністю, і за престижем заняття, і за освітнім рівнем, серед дітей становила 6,6 % з усіх сімей, тоді як серед батьків таких родин було 18,6 %.

Підсумовуючи наведені дані, можна зробити висновки щодо вимірювання відкритості стратифікаційної системи українського суспільства.

Всі три показники гомогамії родин (класова належність, освіта, престиж заняття) дали змогу описати міру відкритості меж окремих статусних категорій. В українському суспільстві найбільше закритими виявилися межі освітніх категорій, а найменше – тих, які базуються

на певному рівні престижу занять, що відповідає висновкам міжнародних розвідок.

Вказані показники також дали змогу визначити особливості процесу групової закритості в українському соціумі. Попри тенденцію зростання загального рівня гетерогамії за всіма трьома головними ознаками, паралельно відбувалося і підвищення закритості меж прошарків із найбільшими значеннями параметрів.

Висновки до розділу 2

Зарубіжні та вітчизняні науковці накопичили чималий масив даних емпіричних досліджень, присвячених розгляду виявів соціальних нерівностей та їхніх інтерпретацій. Однак автори зазвичай не зупиняються на чіткому формулюванні предмета власної розвідки, розглядаючи як нерівності і нерівномірний розподіл серед населення певного блага, і особливості доступу до низки благ окремої категорії осіб, змішуючи власне форми нерівностей та їхні чинники. За такого підходу переліки їх у розвідках часто є неповними, внаслідок чого неможливо сформувати цілісне уявлення про стани нерівностей у соціумі.

Комплексний опис соціальної стратифікації було запропоновано здійснювати зі зверненням до таких двох груп структурних нерівностей: 1) нерівномірний розподіл дефіцитних соціальних ресурсів, 2) відмінності в інтенсивності взаємодій, асоційованих із певною позицією в соціальній ієрархії. Нерівності в благах мали такі форми: економічні (добробут індивіда), освітні (освітні досягнення індивіда), владні (класова позиція) та почесні (престиж заняття), а в інтенсивності взаємодій – можливості (соціальне залучення), повсякденні практики (у сфері культурного споживання та організації побуту) та відкритість групових меж (гомогамія за класом, освітою та престижем заняття). Перелік чинників основних форм структурних нерівностей містив три їхні основні групи, а саме: соціодемографічні, походження та ті, які описували позицію індивідів на шкалі стратифікаційних ознак задля визначення взаємозв'язків між різними формами нерівностей. Також у крос-культурних порівняннях до них додано четверту групу (за типом країни).

Економічна нерівність мала три основні форми вияву: грошову, за матеріальними ресурсами та середовищем, яке оточувало індивіда.

Вимірювання доходів на основі прямого запитання правдиво фіксувало доходи лише найбіднішої частини населення, суттєво применшуючи їх у всіх інших. Натомість кращі результати одержано в процесі їхнього непрямого вимірювання на основі зіставлення інформації щодо оцінок доходів осіб, належних до певного прошарку, та самооцінки індивідом належності до одного з таких прошарків. Уявлення про нормальний рівень доходів давали змогу одержати точку відліку для визначення рівня забезпечення громадян. Серед показників забезпечення матеріальними ресурсами фіксація факту наявності житла не давала змоги розрізнити респондентів за рівнем добробуту, а інформація про наявні в ньому вигоди радше відображала тип забудови (приватне/комунальне житло). З-поміж показників володіння певними речами оптимальним для визначення стратифікації за рівнем добробуту було використання індексів, які вказували наявну в домогосподарстві кількість відносно дорогих предметів не першої необхідності, не пов'язаних із веденням специфічного способу життя. Це, зокрема, Інтернет, машина, супутникове телебачення, мікрохвильова піч, стерео-і відеоапаратура та нові меблі, проте цей перелік не був сталим та мав корегуватися з огляду на можливість переміщення об'єктів з групи ексклюзивних до предметів базового вжитку, чи й взагалі непотрібних. Показники, які давали змогу зафіксувати, яким є середовище проживання індивіда, також мали доволі хороші диференціувальні можливості. Одержана на їхній основі інформація не суперечила даним щодо розміру доходів респондентів та їхньої власності. Однак певна незручність їхнього використання полягала в необхідності збору даних інтерв'юером, тоді як у великих містах не завжди є можливість проведення саме очного інтерв'ю.

Основними трендами розподілу доходів серед представників різних соціальних категорій були такі: їхній найвищий рівень був властивим міським чоловікам молодшого та середнього віку, які проживали у Східному регіоні та виконували роботу, що потребувала високого рівня кваліфікації та характеризувалася автономією виконання. Було зазначено, що притаманна західним країнам градієнтна накопичення працівниками досвіду у формі поступового підвищення доходу з його зростанням не знайшла підтвердження в Україні. В осіб молодшого та середнього віку відмінностей у розмірі доходів виявлено не було, а вже на початкових етапах професійної кар'єри відбувалося зростання

заробітку працівників. Саме молоді міські чоловіки, які виконували кваліфіковану працю, найчастіше відмовлялися надавати інформацію про власні доходи, тоді як особи, які мали низькі доходи або не мали їх узагалі, значно охочіше відповідали на запитання. Стосовно власності населення з'ясовано, що ексклюзивними предметами вжитку виявилися найкраще забезпеченими молоді та середнього віку освічені та доволі заможні респонденти. Особи старшого віку з низьким освітнім рівнем здебільшого декларували свою незацікавленість подібними об'єктами, фактично, добровільно погоджуючись на жорстке обмеження задоволення власних потреб лише їхнім вітальним рівнем. Середовище, яке оточувало індивіда, здебільшого відповідало його власній позиції – кореляція між оцінками інтерв'юерами прошарку індивіда та його сусідів була доволі високою, а з типом середовища, де розташована його квартира чи будинок, – помірною. Тобто в українському суспільстві була доволі виразна тенденція сегрегації населення за майновими ознаками у формі відокремлення ареалів їхнього проживання.

Форми вияву освітньої нерівності визначалися відмінностями в основних чотирьох різновидах освітніх досягнень, зокрема: у рівні набутих знань, умінь та навичок; у навчальній успішності; в освітній спеціалізації; за освітньо-кваліфікаційним рівнем. Першу вимірювали на основі індексу базових умінь та навичок, другу – за середнім балом документа про навчання, третя є виокремленням трьох рівнів престижності напрямів освітньої підготовки, а четверта – визначенням за шкалою CASMIN освітньо-кваліфікаційним рівнем, одержаним після припинення безперервного навчання. Всі чотири показники освітніх досягнень давали змогу здійснити стратифікацію індивідів.

Чинниками базових умінь виявилися престиж заняття батька, освітня гомогамія батьківської сім'ї, рівень освіти респондента та тип населеного пункту. Тобто містяни з вищою освітою, у яких обоє батьків мали вищу освіту, а престиж заняття батька був високим, мали кращі вміння та навички. Навчальна успішність також залежала від освітньої гомогамії сім'ї, яка зумовлювала кращі оцінки; наявності вищої освіти в самого респондента, також жінки навчалися краще за чоловіків. Чинники вибору навчальної спеціалізації мали гендерні відмінності. У чоловіків шанси здобути більш престижну спеціальність мали вихідці з гомогамних міських сімей, у жінок – також із міських родин, де мати мала більш престижне заняття. Соціальна детермінація

першого освітньо-кваліфікаційного рівня мала як гендерні, так і поселенські розбіжності. Шанси здобуття вищої освіти в міських чоловіків зростали з підвищенням престижу заняття матері та освітнього рівня батька, а в чоловіків, які мешкали в невеликих містах і селах, їх підвищенню слугували зростання престижу заняття матері і батька та гомогамія сім'ї. У жінок, незалежно від типу поселення, ймовірність здобути вищу освіту збільшувалась зі зростанням престижу заняття матері та освітньою гомогамією сім'ї, але вплив останньої був сильнішим саме в мешканок невеликих міст і сіл. Отже, одержані висновки щодо чинників освітніх досягнень загалом повторювали дані закордонних розвідок. Додатково встановлено, що українці рідко переривають освіту без одержання диплома про завершення певного освітньо-кваліфікаційного рівня: серед опитаних таких виявилось менше ніж 10 %. Водночас респонденти нечасто продовжували освіту після її переривання: таких виявилось трохи менше ніж 20 % як серед тих, хто опанував свій останній освітній рівень, так і серед тих, хто цього не зробив. Соціальна детермінація освітніх досягнень індивіда відбувалася через престиж заняття батька (він прямо визначав освітньо-кваліфікаційний рівень) та освітню гомогамію сім'ї, від якої залежав ще й рівень умінь та оцінки індивіда. Крім того, освітня гомогамія родини та престиж заняття батька через освітній рівень індивіда зумовлювали його вміння та оцінки.

Владний вимір нерівності розглядався крізь призму класової нерівності, яка вимірювалася на основі класу першого заняття респондента, визначеного за шкалою Голдторпа. Цю класову схему обрано з огляду на те, що під час її конструювання враховувалася позиція індивіда в системах влади та контролю, а також те, що її апробовано у великій кількості емпіричних досліджень, зокрема й вітчизняних авторів.

Чинники першої класової належності мали як гендерні, так і поселенські відмінності. У міських чоловіків ймовірність увійти до службових класів підвищувалася за умов належності батьків до службового класу та наявності вищої освіти, а в жінок – також зі здобуттям вищої освіти та її наявністю в обох батьків. Крім того, належність їхніх матерів до службових класів підвищувала шанси на входження до класу самозайнятих. Серед жителів невеликих міст і сіл наявність вищої освіти сприяла належності респондентів обох статей до службових класів, яка також зростала серед тих чоловіків, чий батько мав вищу

освіту. У жінок гомогамія родини за освітньою ознакою підвищувала ймовірність потрапляння до класу самозайнятих. Освітній рівень зумовлював першу класову належність більшою мірою в чоловіків, ніж у жінок, та в невеликих містах і селах, аніж у великих містах. На початку професійної кар'єри була зафіксована класова мобільність, яка була найвищою серед міських чоловіків та найнижчою серед жінок, які мешкали в невеликих містах і селах – відповідні частки осіб становили 32,8 % та 21,6 %. Загальним трендом була більша поширеність низхідної мобільності, аніж висхідної, та переважання частки чоловіків, які підвищили класову позицію, над аналогічним показником у жінок.

Нерівність за рівнем суспільної поваги розглядалася в розрізі нерівного престижу занять, виміряного за Стандартною міжнародною шкалою престижу занять, розробленою Д. Трейманом. У дослідженні було встановлено, що його констатації щодо відображення ранжуванням занять того, якою владою та привілеями наділені їхні виконавці, знайшло підтвердження і в українському суспільстві. Найвищий престиж мали професії, пов'язані з виконанням управлінських функцій та ухваленням рішень в організації, опануванням нового, високою винагородою праці та відсутністю зв'язку між заробітком та витраченими зусиллями. Перелічені змінні пояснювали щонайменше 54,5 % дисперсії балів шкали престижу професій.

Соціальні чинники престижу першого заняття мали гендерні, а в жінок ще й поселенські відмінності. У жителів великих міст обох статей він зростав за наявності вищої освіти та належності батька (у чоловіків) або матері (у жінок) до службового класу. У чоловіків, які мешкали в невеликих містах і селах, чинники престижу заняття не відрізнялися від тих, які були зафіксовані для населення великих міст, а в жінок до них належала лише освіта. Крос-культурне дослідження чинників престижу занять дало змогу виявити поселенські особливості. У великих містах підвищення престижу заняття індивіда було зумовленим зростанням престижу заняття батька, віку та освітнього рівня. Крім того, у посткомуністичних країнах та Китаї рівень престижу заняття жінок був вищим, ніж чоловіків, тоді як у некомуністичних країнах цей тренд був зворотним. У невеликих містах і селах престиж заняття індивіда зростав з підвищенням престижу занять батька та матері і віку. Водночас у посткомуністичних країнах та Китаї вплив престижу заняття матері на нього підсилювався,

а престиж заняття жінок був вищим, аніж чоловіків, тоді як у некомуністичних країнах чоловіки мали престижніші заняття. Міжгенераційна мобільність за рівнем престижу на ранніх етапах професійної кар'єри була інтенсивнішою, аніж класова, – її здійснило 67,7 % опитаних, переважним напрямом мобільності також була низхідна.

Нерівність у можливостях визначалася на основі двох груп показників: доступності базових можливостей, пов'язаних із забезпеченням вітальних потреб, та доступності соціальних можливостей, які вказували на взаємодію з іншими членами спільноти та соціальне залучення. До складу базових можливостей входили купівля необхідного одягу, хороше житло, необхідні меблі, найнеобхідніші продукти, регулярна оплата рахунків, підтримання тепла в оселі. Цей перелік потребував періодичної корекції через можливість розширення зі зростанням загального рівня добробуту громадян. Перелік соціальних можливостей склали регулярні зустрічі з друзями та родичами за вечерею, сплата щорічної відпустки поза домівкою, поїздки на родинні урочистості, проте, так само, як і перелік соціальних можливостей, він не був сталим у часі та мав корегуватися. Ефективним способом узагальнення інформації про рівень задоволення можливостей різних груп була побудова адитивних індексів, значення яких є середнім доступності окремих можливостей. Додаткові висновки щодо особливостей соціального залучення індивідів дозволяли зробити й індикатори потреби в розвиненості в індивіда певних особистісних якостей, зокрема, пов'язаних з успішною діяльністю, – упевненості та рішучості, значення яких виявилися узгодженими між собою та придатними для побудови адитивного індексу. У процесі зіставлення результатів застосування показників доступності базових та соціальних можливостей було відзначено кращу здатність стратифікувати індивідів у других, хоча й ті, й інші виявилися чутливими до економічних змін. Їхні напрямки та глибина відображалися в індикаторах, які фіксували позитивні та негативні зміни в соціумі, а також ті дії, які давали індивідам можливість адаптуватися до них, зокрема й практики економії. Окремим показником соціального залучення була участь індивідів у волонтерській та добродійній діяльності.

Доступність соціальних можливостей загалом була вищою в мешканців великих міст, аніж невеликих і сіл. Серед перших вона зростала в молодих чоловіків з високим рівнем освіти, з більших за розміром та

краще забезпечених домогосподарств. У невеликих містах і селах могли краще задовольнити свої соціальні потреби заможні та освічені молоді індивіди, які перебували в зареєстрованому шлюбі. Загалом, у доступності населенню різних типів можливостей (базових, соціальних та особистісних якостей) існували спільні тренди: вона зростала в заможніших, розташованих на вищих позиціях соціальної драбини, освіченіших міських чоловіків. Погіршення економічної ситуації відбилося передусім на можливостях задоволення соціальних потреб, зокрема повноцінного відпочинку та купівлі їжі, яка відповідає смаку, серед вітальних торкнувшись лише забезпечення необхідними медичними послугами. Частіше вказуючи на негативні, аніж позитивні процеси у соціумі, індивіди для адаптації до них найчастіше вдавалися до праці на присадибній ділянці чи дачі та позики грошей у знайомих та родичів. Перше здебільшого практикували мешканці сіл, а друге – ті, чиї доходи були дуже низькими. Практики економії, до яких найчастіше вдавалося населення, стосувалися купівлі продуктів, одягу та ліків. Зокрема, ймовірність заощадження на продуктах підвищувалася в осіб старшого віку без вищої освіти, у родині яких грошей не вистачало навіть на харчі. Економія на купівлі одягу набувала поширення зі зменшенням рівня доходів сім'ї. Зменшували витрати на ліки особи старшого віку з невисоким рівнем достатку. Незважаючи на наявність низки економічних проблем, до волонтерської та добродійної діяльності вдавалося близько половини респондентів, здебільшого надаючи допомогу військовим та пораненим. Найчастіше її практикували особи, які оцінювали рівень забезпечення як середній та мали вищу освіту, а найрідше – індивіди віком за 66 років з низьким статком.

Стратифікацію на основі інтенсивності певних повсякденних практик, зокрема за культурним споживанням, доволі ґрунтовно дослідили українські науковці. Водночас у представників різних соціодемографічних категорій було зафіксовано відмінності і в практиках, пов'язаних з організацією побуту, що вказує на потребу розширення переліку тих форм активності, до яких вдаються у студіях соціальної стратифікації. Також встановлено, що запитання про здійснення рутинних практик, через їхню невелику значущість для індивідів, слід формулювати у вигляді прямого запитання щодо кількості часу, витраченого на їхнє виконання, а не у вигляді дихотомічного запитання щодо факту того, що вони були в певний проміжок часу.

Стилі культурного споживання в українському суспільстві відповідали моделям, описаним Р. Петерсоном. Їхній вибір зумовлювався позиціями в соціальній ієрархії за компетенцією та престижем професії, дещо меншою мірою – рівнем добробуту, що також повторювало висновки закордонних науковців. Під час розгляду чинників тривалості хатньої праці зафіксовано суттєві гендерні відмінності. Залучення заміжніх жінок до хатньої праці істотно зростало в домогосподарок порівняно з тими з них, які працювали. Тоді як серед чоловіків цей вид роботи частіше практикували мешканці сіл старшого віку з невисокими доходами, які не працювали. Тобто інтенсивність цієї форми активності добре диференціювала саме чоловіків. До того ж репродуктивною працею населення нашої країни займалося інтенсивніше, ніж деінде в Європі.

Нерівність у відкритості групових меж розглядалася на основі показників гомогамії родин українців за такими ознаками, як класова належність, освіта та престиж заняття. Міжпоколінні зміни в рівні гомогамії сімей визначалися через зіставлення її показників для сімей самих респондентів та їхніх батьків.

Зв'язок між класовими позиціями як у сім'ях молодих людей, так і їхніх батьків виявився помірним. Як першим, так і другим були властивими гетерогамні за класовою ознакою шлюби, однак серед батьків частка гомогамних родин виявилася суттєво вищою (33,7 % проти 19,7 %). Дещо сильнішим був зв'язок між престижем занять українців: частка гомогамних сімей є трохи меншою за половину в дітей та трохи більшою за половину – у батьків (45,7 % проти 53,6 %). Найвищий рівень гомогамії спостерігався за освітньою ознакою (63,6 % у батьків та 48,1 % у дітей). Серед дітей як частіше траплялася гетерогамія за окремими ознаками, так і були менш поширеними шлюби, гомогамні за всіма переліченими параметрами.

РОЗДІЛ 3

СПРИЙНЯТТЯ НАСЕЛЕННЯМ СТРУКТУРНИХ НЕРІВНОСТЕЙ

Вимірювання дистанції між позиціями в соціальному просторі та визначення найбільш депривованих або привілейованих категорій індивідів з погляду доступності для них основних ресурсів соціологи здійснюють за допомогою трьох груп емпіричних індикаторів. Перша з них пов'язана з фіксацією місця індивіда на шкалі володіння певною кількістю благ (це можуть бути рівень доходів, освіти тощо). Друга є оцінкою населенням позицій представників інших соціальних категорій у соціальній ієрархії (за приклад можуть правити шкали престижу занять). Третя стосується бачення респондентами своєї власної позиції в соціальній ієрархії (як-от суб'єктивний соціальний клас). Складність способів вимірювання стратифікованості суспільства на основі показників кожної групи може бути різною, передбачаючи застосування як одиничних змінних, так і складніших показників, представлених латентними змінними першого або другого порядку.

Попри важливість показників першої та другої груп для надійного вимірювання станів соціальних нерівностей, можливості передбачення на їхній основі орієнтацій на різні типи урядових ініціатив та виборчих преференцій є вельми обмеженими. Дані соціологічних розвідок, докладно розглянуті в першому розділі, засвідчили, що саме показники третьої групи, які фіксують самооцінку індивідами наявних у них дефіцитних благ та доступності їм життєвих можливостей, були кращими предикторами цих змінних.

З уявленнями індивідів як про стратифікацію, властиву соціуму, так і про власне місце в просторі нерівностей пов'язані очікування щодо діяльності певних інституцій та посадовців і рівень довіри до них. Тобто поведінка індивідів або принаймні їхні установки на певні її форми зумовлені не так об'єктивними соціоструктурними реаліями, як їхнім сприйняттям ними самими.

З огляду на зазначене для одержання повного уявлення про властиві соціуму стани нерівностей перелік їхніх об'єктивних показників було доповнено індикаторами, які відбивають думки індивідів про стратифікаційний простір, зокрема три їхні основні групи: самооцінки позицій індивідів у ньому, оцінки індивідами властивих соціуму станів нерівностей та їхньої легітимності.

Вивчення сприйняття населенням структурних нерівностей було здійснено на основі низки масивів даних, репрезентативних для дорослого населення України.

По-перше, це описані в попередньому розділі зведений масив моніторингового дослідження «Українське суспільство» Інституту соціології НАН України за 2013–2016 рр.; модулі «Соціальна нерівність» I–IV Міжнародної програми соціальних досліджень за 1987, 1992, 1999 та 2009 рр. та п'ятий модуль «Роль уряду» Міжнародної програми соціальних досліджень за 2016 р. (у цьому модулі даних по Україні немає); масиви шостої та восьмої хвиль Європейського соціального дослідження, проведених у 2012 р. та 2016 р. (у восьмій хвилі так само немає даних по Україні).

Крім того, використано також дані репрезентативного загальнонаціонального опитування «Соціальна довіра, влада та реформи», яке розробили співробітники Інституту соціології НАН України та провів Центр соціальних та маркетингових досліджень SOCIS у грудні 2011 р. (N = 4000 осіб, вибірка з бустерами по п'яти категоріях: підприємці та фермери; інженерно-технічний персонал; працівники галузі охорони здоров'я; працівники галузі освіти; студенти. Після переваження питомої ваги кожної з цільових груп відносно загальної чисельності населення було сформовано загальнонаціональну вибірку N = 2484).

3.1. Самооцінка індивідами позицій у просторі нерівностей

Оцінки різних аспектів життя, зумовлені, своєю чергою, набором доступних для індивіда життєвих шансів та особливостями досвіду їхнього використання, визначають сприйняття індивідом власної позиції в соціальному просторі. Традиційно в соціологічних опитуваннях використовують декілька груп індикаторів оцінки індивідами власного становища, зокрема: самовизначення позицій на шкалах окремих стратифікаційних ознак (найчастіше йдеться про рівень добробуту

родини респондента), інтегральна позиція в соціальному просторі (звичай вимірювана як сходінка соціальної драбини) та задоволеність як життям загалом, так і окремими його сферами (приміром, власною роботою чи функціонуванням тих чи тих соціальних інституцій тощо).

Задля одержання комплексного опису уявлень індивідів про місце в просторі нерівностей у розвідці використано вісім показників, наявних у масивах даних Інституту соціології НАН України, які охоплювали всі три означені групи: оцінка індивідами свого матеріального становища у вигляді позиції сім'ї на 11-бальній шкалі матеріального забезпечення; того, на що їй вистачає грошей; самоідентифікація респондентів з певним прошарком за майновим станом; зміна матеріальних умов сім'ї респондента за останній рік; сходінка соціальної драбини, на якій індивід розміщує себе; його загальна задоволеність життям, задоволеність своїм становищем у суспільстві та уявлення про бажаний для нього спосіб життя.

Наявні емпіричні дані дали змогу простежити зміни в настроях населення, зумовлені суспільними трансформаціями після подій Майдану, для чого значення змінних було порівняно для чотирьох років: 2013, 2014, 2015 та 2016 – до його початку та в процесі його розгортання відповідно.

Позиції на шкалах окремих стратифікаційних ознак. Показники першої групи – загальні оцінки респондентами їхнього матеріального становища – виявилися доволі стабільними в часі, про що свідчать дані табл. 3.1 [80; 86].

За 11-бальною шкалою рівня матеріального забезпечення родини у 2014 р. відбулося значуще зменшення часток осіб на сходинках 1–3 порівняно з 2013 р. (з 6,9 %, 17,3 % та 31,9 % до 4,4 %, 13 % та 28,9 % відповідно), а відсоток тих, хто перебував на п'ятій сходинці, навпаки, зріс з 14 % у 2013 р. до 18,1 % та 18,8 % у 2014 р. та 2015 р.

Найпомітніші зміни в тому, на що вистачає грошей родинам опитаних, зафіксовано для категорії тих, кому їх вистачало лише на продукти харчування: у 2016 р. ця частка виявилася найбільшою (47,7 %), перевищивши значення аналогічного показника в попередні три роки. У 2016 р. зменшилися проти 2014 р. і частки тих, хто загалом забезпечував своє прожиття (з 38,8 % до 32,1 %), та тих, хто міг придбати все необхідне, хоча й без можливості робити заощадження (з 16,1 % до 11,7 %).

Таблиця 3.1

Оцінки українцями власного матеріального становища у 2013–2016 рр., %

Запитання	Рік проведення опитування			
	2013	2014	2015	2016
Позиція сім'ї респондента на шкалі матеріального забезпечення				
0 (низ)	2,2	3,3	2,7	–
1	6,9	4,4	5,7	
2	17,3	13	15,4	
3	31,9	28,9	27,4	
4	19,2	23,1	20,4	
5	14	18,1	18,8	
6	4,6	5,4	5,4	
7	3,1	2,6	2,6	
8	0,7	0,7	1,3	
9	0,2	0,2	0,2	
10 (верх)	0,1	0,2	0,2	
Те, на що вистачає грошей сім'ї респондента				
Часто не маємо грошей та харчів – інколи жебракуємо	0,8	0,8	1,3	1,2
Не вистачає продуктів харчування – інколи голодуємо	4	3,3	4,4	4,6
Вистачає лише на продукти харчування	41,7	36,5	41,2	47,7
Вистачає загалом на прожиття	36,7	38,8	37,1	32,1
Вистачає на все необхідне, але нам не до заощаджень	13,3	16,1	12,9	11,7
Вистачає на все необхідне, робимо заощадження	3,2	3,8	2,7	2,3
Живемо в повному достатку	0,2	0,6	0,3	0,5
Загальне матеріальне становище сім'ї респондента				
Злиденне	4,6	6,3	3,7	4
Бідне	45,7	40,1	42,1	45,5
Середнє	49	52,3	53,7	48,9
Заможне	0,7	1,1	0,6	1,6
Багате	0,1	0,2	0	0,1
Зміна матеріальних умов сім'ї респондента за останній рік				
Значно погіршилися	27,6	–	–	47
Трохи погіршилися	32,1			32,1
Залипилися такими самими	35			17,6
Трохи поліпшилися	4,5			2,6
Значно поліпшилися	0,8			0,7
N	1800	1800	1802	1802

Серед основних категорій, які описують рівень забезпечення сімей, перерозподіл відбувся між першими двома: кількість тих, хто вважає, що вони живуть у злиднях, значущо зменшилася з 6,3 % у 2014 р. до 3,7 % у 2015 р. та 4 % у 2016 р. Частка тих, хто ідентифікував свою родину як бідну, за цей самий період дещо зросла: з 40,1 % у 2014 р. до 45,5 % у 2016 р.

Частки осіб, які не відповіли на означені запитання, не перевищують 0,4 % по кожному з них, крім запитання про те, на що вистачає грошей сім'ї, для якого ця частка коливається від 0,9 % до 9,3 %.

Загалом, розподіли змінних за чотири розглянуті роки зазнали незначних змін: їхня кореляція з роком проведення опитування виявилася вельми слабкою. Для 2013–2016 рр. значення коефіцієнта V Крамара для пар ознак варіювало від 0,047 до 0,076 ($p < 0,001$). Також усі три індикатори матеріального добробуту індивідів були доволі сильно пов'язаними один з одним: значення ρ Спірмана для них змінювалося в межах від 0,455 до 0,594 за чотири розглянуті роки (всі коефіцієнти значущі на рівні $p < 0,001$; для даних 2016 р. кореляція обрахована лише для показників загальної забезпеченості сім'ї та того, на що їй вистачає грошей).

Попри незначні відмінності в розподілах окремих показників матеріального добробуту за чотири роки, респонденти, відповідаючи на пряме запитання щодо змін матеріальних умов сім'ї, здебільшого констатували їхнє значне погіршення: про це сказали 47 % опитаних у 2016 р., що майже на 20 % перевищує аналогічний показник для 2013 р. Натомість кількість тих, хто вказав на незмінність матеріальних умов чи їхнє незначне поліпшення, скоротилася за три роки удвічі (з 35 % та 4,5 % у 2013 р. до 17,6 % та 2,6 % у 2016 р. відповідно). Тобто різке зростання кількості тих, чиє матеріальне становище значно погіршилося, відбулося переважно за рахунок осіб, які раніше не відчували в ньому жодних змін.

Для коректнішої інтерпретації загальних оцінок добробуту населення України їх було порівняно з відповідним за змістом показником для населення інших європейських країн. Джерелом емпіричних даних було обрано масив п'ятої хвилі Європейського соціального дослідження як такий, де, з одного боку, наявне запитання щодо оцінки загального рівня доходів населення, а з іншого – містилися дані по Україні, що уможливило коректне крос-культурне порівняння

(загальна кількість опитаних $N = 54673$). Запитання опитувальника давало змогу описати стан доходів індивідів на момент опитування в термінах комфортного життя, прийнятного життя, відчуття певних труднощів та наявності значних труднощів.

У результаті зіставлення даних щодо загальних оцінок добробуту в населення різних країн (табл. 3.2) виокремлено три їхні основні групи.

Таблиця 3.2

Загальні оцінки добробуту населенням різних країн, %

Країна	Комфортне життя	Прийнятне життя	Наявні труднощі	Наявні великі труднощі
Данія	67,2	27,9	3,4	1,5
Норвегія	59,6	33,1	5,7	1,5
Швейцарія	56,1	32,9	8,7	2,4
Швеція	54,4	33,2	9,0	3,4
Нідерланди	49,5	39,2	8,9	2,4
Ісландія	43,6	41,1	10,8	4,5
Велика Британія	38,1	43,9	13,1	4,8
Німеччина	36,7	50,1	10,0	3,3
Словенія	35,0	45,9	11,9	7,2
Бельгія	34,8	42,2	17,9	5,2
Франція	29,9	53,0	15,4	1,7
Іспанія	24,7	44,2	22,7	8,4
Фінляндія	23,6	63,4	10,1	2,9
Ісландія	23,3	45,9	20,8	10,0
Ізраїль	23,2	44,3	21,0	11,5
Італія	21,3	52,6	21,6	4,5
Косово	15,8	33,2	32,5	18,5
Кіпр	13,5	37,9	34,3	14,3
Чехія	13,4	50,2	26,9	9,5
Литва	13,1	54,8	24,5	7,6
Словаччина	12,1	47,7	29,3	10,8
Естонія	8,8	55,5	24,8	10,9
Польща	7,8	60,6	28,3	3,4
Росія	7,3	38,9	40,8	13,1
Албанія	7,1	29,0	34,4	29,5
Угорщина	6,2	37,4	34,7	21,8
Португалія	4,6	46,0	37,6	11,8
Україна	2,6	24,8	46,6	26,0
Болгарія	1,1	24,4	33,1	41,3

Першу групу склали розвинені країни, де модальною формою самопочуття було комфортне, а не більше ніж 16,3 % осіб відчували труднощі за наявного рівня доходів (Данія, Норвегія, Швейцарія, Нідерланди та Ісландія).

У другій, найчисленнішій групі були країни, більшість мешканців яких пристосувалася до свого рівня доходів. Додатково в ній можна було виділити підгрупи за кількістю тих, хто вважав життя комфортним, – найбільше їх було в розвинених західноєвропейських країнах, тоді як у посткомуністичних їх було помітно менше. Виняток становили Словенія, де таких налічувалося 35 %, та Кіпр, який не мав комуністичного минулого, з 13,5 % опитаних із комфортними доходами.

Третю групу становили країни з не надто високим рівнем економічного розвитку. У них кількість тих, хто почувався комфортно, була найнижчою з-поміж інших країн, тоді як частки тих, хто відчував труднощі, виявилися одними з найвищих. Лише в Угорщині та Португалії частки пристосованих до життя за актуального рівня доходів були більшими порівняно з кількістю тих, у кого були труднощі. Але все ж відсоток осіб, які відчували себе комфортно, у них був меншим, а тих, хто мав значні труднощі, – більшим, аніж у країнах другої групи.

Україна належала саме до країн третьої групи. Кількість осіб із комфортним рівнем життя в нас була однією з найменших, а тих, хто мав певні труднощі, – найбільшою з усіх розглянутих країн.

Інтегральна позиція в соціальному просторі та задоволеність становищем у соціумі. Значення показників другої та третьої груп, які давали змогу встановити загальне уявлення індивідів про їхнє місце в основних соціальних ієрархіях та задоволеність ним, так само незначною мірою варіювали в розглянуті роки. Частки осіб, які не відповіли на означені запитання в різні роки, не перевищували 0,4 % по кожному з них (табл. 3.3).

В оцінках респондентами власної позиції на соціальній драбині найяскравіші відмінності були в частках індивідів на другій та четвертій її сходинках: якщо для першої було властивим зростання у 2016 р. порівняно з 2014 р. та 2015 р. (до 19,6 % з 13,2 % та 14,7 % відповідно), то для другої, навпаки, – падіння у 2016 р. відносно аналогічного показника у 2014 р. (з 33,3 % до 26,9 %, тут і далі відмінності визначено з використанням з-критерію з поправкою Бонфероні, їхня значущість на рівні $p = 0,01$). Але якщо значенням описаного індикатора

Таблиця 3.3

Оцінки респондентами свого становища у 2013–2016 рр., %

Запитання	Рік проведення опитування			
	2013	2014	2015	2016
Позиція респондента на соціальній драбині				
1 (низ)	7,1	5,8	5,2	6,4
2	16,6	13,2	14,7	19,6
3	37	32,5	31,2	32,2
4	27,4	33,3	31,4	26,9
5	9,6	11,5	13,5	11,7
6	1,7	2,9	2,9	2,2
7 (верх)	0,6	0,8	1,1	0,9
Задоволеність респондента своїм становищем у суспільстві				
Скоріше незадоволений	50,5	42,4	53,2	54,1
Важко сказати, задоволений чи ні	31,3	34,1	24,7	23,3
Скоріше задоволений	18,2	23,5	22,1	22,6
Задоволеність респондента життям загалом				
Зовсім незадоволений	13,4	10,1	15,6	14,5
Скоріше незадоволений	32,2	27,5	32,3	36,5
Важко сказати, задоволений чи ні	24,2	27,2	18,8	16
Скоріше задоволений	27,6	31,4	31,1	29
Цілком задоволений	2,6	3,8	2,2	3,9
Як респондент хотів би жити з огляду на власні бажання та уявлення про життя				
Жити не гірше за більшість наших людей	21	–	–	14,9
Жити краще за більшість наших людей	9,6			11
Жити так, як здебільшого живуть люди в сучасних цивілізованих країнах	46,2			49,7
Жити на власний розсуд, мати власний стиль життя	15,7			18
Вважаю, що життя людини визначається не її уподобаннями, а долею	3,4			2,8
Важко відповісти	4,1			3,6
N	1800	1800	1802	1802

була притаманна значна стабільність у часі, то зміни в розподілах наступних двох показників задоволеності власною позицією за останні чотири роки виявилися яскравішими.

Незадоволеність становищем у суспільстві за останні два розглянуті роки істотно збільшилася, сягнувши з 42,4 % у 2014 р. до 53,2 % та 54,1 % у 2015 р. та 2016 р. Чисельне зростання цієї категорії за останні два роки відбулося за рахунок стрімкого зменшення відсотка тих, кому було важко визначитися з оцінкою параметра. Частка тих, хто своїм становищем задоволений, збільшившись у 2014 р. до 23,5 % порівняно з 18,2 % у 2013 р., надалі значущо не зростала, коливаючись протягом 2014–2016 рр. у межах від 22,1 % до 23,5 %. Подібна ситуація спостерігалася і для задоволеності життям загалом: за останні два роки також відбувся приріст у категоріях різною мірою незадоволених життям за рахунок тих, хто вагався з відповіддю (частки зовсім незадоволених життям та скоріше незадоволених у 2015 р. та 2016 р. зросли приблизно на 5 % порівняно з 2014 р.).

Частково на зменшення задоволеності власним життям вплинули зміни в переліку позитивних референтних груп, які були еталонами в оцінюванні життєвого рівня. З одного боку, найбажанішим для населення України залишався спосіб життя людей у сучасних цивілізованих країнах: саме такий орієнтир обрала майже половина опитаних як у 2013 р., так і у 2016 р. (46,2 % та 49,7 % відповідно). Водночас у 2016 р. суттєво зменшилася кількість прибічників того, щоб жити не гірше за більшість інших співвітчизників – з 21 % до 14,9 %. Тож частка тих, у кого почуття відносної депривації виявлялося яскравіше, також зросла.

Значення окремих показників слабо варіювали протягом чотирьох років опитування. Щільність зв'язку між роком проведення опитування та чотирма наведеними в таблиці змінними виявилася дуже незначною, коефіцієнт V Крамера для відповідних пар ознак коливався в діапазоні від 0,062 до 0,087 (для всіх пар змінних $p < 0,001$).

Одержані дані щодо низької варіативності як суб'єктивної соціальної позиції, так і інших індикаторів самооцінки індивідами власної позиції в просторі нерівностей після подій Майдану підштовхнули до з'ясування того, наскільки високою була їхня чутливість до суспільних трансформацій різної інтенсивності, для чого було проаналізовано результати опитувань Інституту соціології НАН України за 1992–2012 рр. [124]. Загалом, значення всіх трьох показників виявилися доволі низькими в період

з 1992 р. до 2000 р., тобто під час економічної кризи, пов'язаної з розбудовою незалежної України, а їхнє поступове зростання спостерігалось починаючи з 2002 р. Найгіршими вони виявилися у 1998 р., на момент розгортання масштабної економічної кризи в Росії, яка мала наслідком уповільнення темпів економічного розвитку низки пострадянських країн, серед яких опинилася і Україна. Того ж року середнє значення позиції на соціальній драбині виявилось найнижчим за весь вказаний період (2,4), а кумулятивний відсоток осіб на перших двох її сходинках становив 52 % [124, с. 581]. Так само і середнє значення задоволеності життям загалом упало до 2,1, а сумарна кількість незадоволених ним узагалі сягнула 70,3 % [124, с. 583]. Високим виявився і відсоток скоріше незадоволених своїм становищем у соціумі (77,5 %) [124, с. 581]. Водночас світова економічна криза, пік якої припав на 2008 рік, не залишила помітних слідів на ідентифікації індивідами свого місця в соціальному просторі.

Тобто економічні зміни, зокрема масштабні негативні явища в економічній підсистемі, були вагомим чинником самооцінок індивідами позиції в соціальній ієрархії. Ще одним їхнім фактором, впливом якого не можна було знехтувати, була зміна суспільного ладу. Історичний досвід посткомуністичних країн є унікальним матеріалом для проведення розвідок такого ґтибу, дозволяючи з'ясувати те, наскільки сильно змінився розподіл індивідів за певними позиціями соціальної ієрархії після розпаду СРСР.

Використані в дослідженні дані четвертої хвилі модуля «Соціальна нерівність» зібрано у 2009 р., проте, оскільки в Україні більш пізніх студій на цю тему не проводили, а також через те, що оцінки індивідами своєї позиції в соціальному просторі доволі стабільні в часі [225], вони були цілком придатними для аналізу. Зазначений масив містив інформацію про оцінки нерівності у 40 країнах, загальна чисельність опитаних становила 55 238 осіб. З огляду на фокус аналізу розглядалися дані по 11 посткомуністичних країнах: Болгарії (N = 1000), Естонії (N = 1000), Латвії (N = 1069), Польщі (N = 1263), Росії (N = 1603), Словаччині (N = 1159), Словенії (N = 1065), Угорщині (N = 1010), Україні (N = 2012), Хорватії (N = 1201), Чехії (N = 1205), з яких чотири були колишніми радянськими республіками.

Позицію індивідів у соціальному просторі визначали за допомогою таких індикаторів, як їхня сходинка на 10-бальній соціальній драбині і сходинка на ній сім'ї, в якій вони виростили. Слід зазначити, що запитання про позицію сім'ї належало до блоку запитань про минуле респондентів, використання яких давало змогу реалізувати такий дизайн дослідження, як ретроспективна панель. Це, своєю чергою, уможливило зіставлення позицій індивідів до і після падіння комуністичного режиму без проведення серії опитувань тих самих осіб (панельного дослідження). Для того щоб порівняння було коректним, аналізували відповіді тільки тієї частини респондентів, дитинство яких припало на період існування СРСР, тобто на час його розпаду у 1991 р. їм уже виповнилося принаймні 15 років, а на момент опитування вони, відповідно, досягли щонайменше 33 років. Описана підвибірка дала змогу виявити особливості самоідентифікації індивідів у соціальному просторі в період суспільних трансформацій у всіх перелічених країнах.

Розподіли індивідів по сходинках соціальної драбини, а відтак і конфігурація стратифікаційного профілю, не зберігалися в комуністичний та посткомуністичний періоди. Порівняння середніх значень сходинки соціальної драбини сім'ї, де ріс респондент, з його теперішнім місцем на ній у всіх 11 країнах показало, що тільки в чотирьох із них – Словаччині, Чехії, Польщі та Словенії – другий показник вищий від першого, тоді як для решти семи країн це співвідношення було зворотним. В Україні ці відмінності виявилися найсуттєвішими: середня позиція на соціальній драбині у дітей була на 1,17 сходинки нижчою, аніж у батьків. Спуск її щаблями в дітей порівняно з батьками був доволі помітним і в Латвії, складаючи 1 сходинку.

3-поміж пострадянських республік найліпша ситуація склалася в Естонії, де позиція батьків була вищою, ніж у дітей, лише на 0,16 сходинки, а з усіх розглянутих країн – у Словенії, де середня позиція дітей навіть зросла на 0,51 сходинки порівняно з батьками (табл. 3.4).

Вивчення розташування респондентів і їхніх батьків на щаблях соціальної драбини в посткомуністичних країнах дало змогу зробити висновок про зміни в соціоструктурних ієрархіях, спричинені переходом від одного суспільного ладу до іншого (рис. 3.1, 3.2).

Таблиця 3.4

Середні значення сходінок на соціальній драбині
в посткомуністичних країнах

Країна	Батьки		Діти		Δ
	Середнє	Стандартне відхилення	Середнє	Стандартне відхилення	
Україна	4,56	2	3,39	1,7	1,17
Латвія	5,15	1,76	4,15	1,67	1
Болгарія	4,66	1,69	3,89	1,63	0,77
Угорщина	4,53	1,79	3,89	1,5	0,64
Росія	4,89	1,99	4,42	1,91	0,47
Хорватія	4,74	2,15	4,38	1,72	0,36
Естонія	4,97	1,92	4,81	1,73	0,16
Словаччина	4,39	1,58	4,57	1,57	-0,18
Чехія	4,53	1,51	4,84	1,6	-0,31
Польща	4,83	1,86	5,14	1,7	-0,31
Словенія	4,32	1,84	4,83	1,55	-0,51

Примітка. Показник Δ є різницею між середніми значеннями позицій на соціальній драбині батьків та дітей.

Стратифікаційні профілі, одержані для категорії батьків, за своєю формою тяжіли до так званого типу «Середній»: більшість осіб перебувала на середніх щаблях драбини, а модальною для десяти з розглянутих країн виявилася п'ята сходинка. Виняток становила Росія, де найбільша частина індивідів ідентифікувала сім'ю батьків як таку, що перебувала на шостій сходинці.

Стратифікаційні профілі, які відображали позицію дітей у соціальному просторі, також здебільшого були близькими до описаного вище типу, проте для низки країн спостерігалось посилення диспропорції між частками респондентів у верхній і нижній частинах ієрархії, особливо помітне для України, Болгарії, Латвії, Угорщини, Росії. Зокрема, в Україні тип стратифікаційного профілю респондентів більше нагадував «Піраміду».

Водночас у Хорватії та Естонії відбулося істотне збільшення, порівняно з аналогічним показником для батьків, кількості індивідів, які перебували на п'ятій сходинці, а у Словаччині, Чехії, Польщі,

Словенії – тих, хто був на шостому і сьомому щаблях соціальної драбини. Модальною сходинкою для більшості країн (зокрема Болгарії, Хорватії, Чехії, Естонії, Польщі, Словаччини та Словенії) виявилася п'ята, але в Угорщині і Латвії – це був четвертий, у Росії – шостий, а в Україні – третій щабель соціальної драбини.

У результаті трансформаційних процесів найяскравіші зміни у формі стратифікаційного профілю були зафіксовані для України, де разюче зменшилася частка індивідів, які перебували на серединних сходинках соціальної драбини. Але наскільки суттєвою виявилася частка осіб, які здійснили низхідну або висхідну міжпоколінну мобільність в умовах встановлення нового суспільного ладу як в Україні, так і в інших посткомуністичних країнах, і які категорії індивідів виявилися найрухливішими?

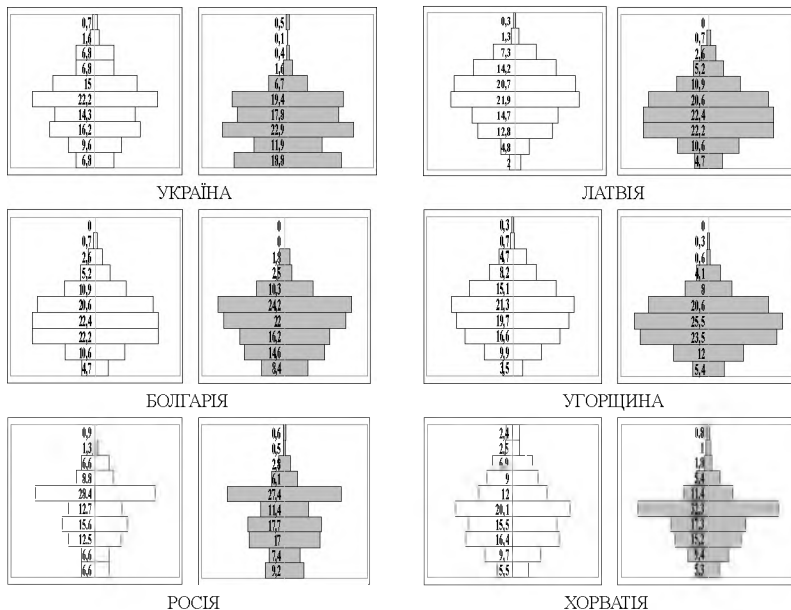


Рис. 3.1. Стратифікаційні профілі країн, де середні значення сходинки на соціальній драбині у батьків та дітей слабо різняться

Примітки: Сходинки розташовані знизу вгору, для кожної зазначено відсоток осіб на ній.

Профіль дітей залито сірим кольором.

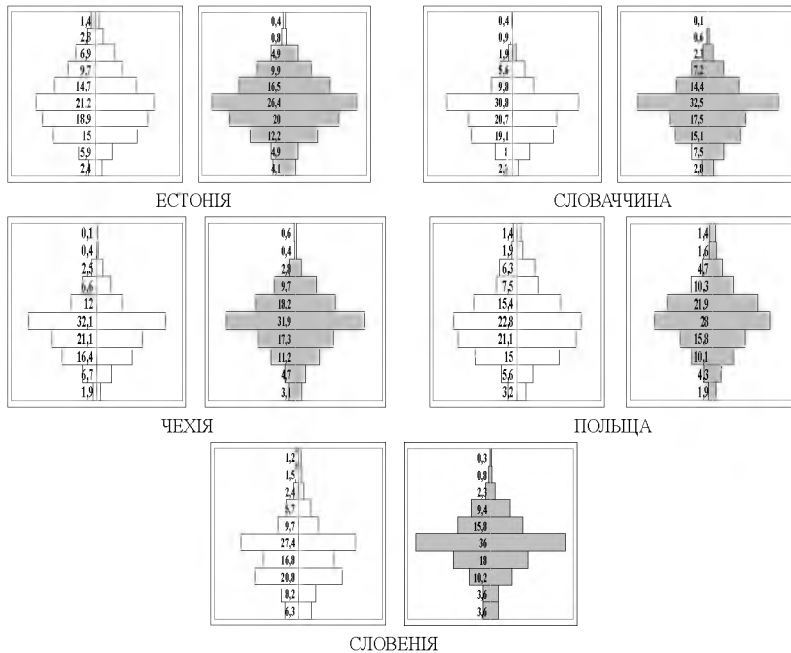


Рис. 3.2. Стратифікаційні профілі країн, де середні значення сходинки на соціальній драбині у батьків та дітей суттєво різняться

Примітки: Сходинки розташовані знизу вгору, для кожної зазначено відсоток осіб на ній.

Профіль дітей зафарбовано сірим кольором.

Для відповіді на це запитання порівнювали позиції самого індивіда та його батьківської сім'ї на соціальній драбині. Їхній збіг означав іммобільність респондента, вищий шабелі індивіда, ніж його сім'ї – висхідну мобільність, а більш низький, відповідно, низхідну. Згідно з одержаними даними (табл. 3.5), переважання частки індивідів, які здійснили висхідну мобільність, над тими, хто спустився вниз соціальними сходами, було властивим п'яти країнам: Естонії, Словаччині, Польщі, Чехії та Словенії. У шести інших країнах, навпаки, домінантною тенденцією була низхідна мобільність (Україна, Болгарія, Латвія, Угорщина, Росія, Хорватія). Найменша

кількість тих, хто, в порівнянні з батьками, поліпшив свою позицію в соціальній ієрархії, спостерігалася в Україні і Болгарії (16,5 % і 14,5 %), а найбільша – у Словенії (47 %). Натомість найвищі частки осіб, які здійснили низхідну мобільність, були в Латвії (51,2 %), Україні (49 %) та Угорщині (48,5 %), тоді як найменші – у Словенії, Чехії та Словаччині (близько 19 %). Суттєва стабільність позиції індивідів від покоління до покоління була властива Болгарії, Словаччині та Чехії, де частка імобільних індивідів сягала щонайменше 40 %, мінімальною вона виявилася в Угорщині та Латвії (23,9 % і 25,4 % відповідно).

Таблиця 3.5

Міжпоколінна мобільність у посткомуністичних країнах, %

Країна	Висхідна мобільність	Імобільність	Низхідна мобільність	Δ
Україна	16,5	34,5	49	-32,5
Болгарія	14,5	43,1	42,4	-27,9
Латвія	23,4	25,4	51,2	-27,8
Угорщина	27,6	23,9	48,5	-20,9
Росія	21,7	38,5	39,7	-18
Хорватія	31,7	31,4	36,9	-5,2
Естонія	34,5	33,7	31,8	2,7
Словаччина	34,9	45,3	19,8	15,1
Польща	40,4	37,6	22	18,4
Чехія	39,4	40,9	19,7	19,7
Словенія	47	33,9	19,1	27,9

Примітка. Показник Δ є різницею між частками індивідів, які здійснили висхідну та низхідну міжпоколінну мобільність.

Під час детальнішого розгляду міжпоколінної мобільності населення посткомуністичних країн було з'ясовано, що найбільша частка тих, хто здійснив висхідну мобільність, припадала на вихідців із сімей, які займали перші чотири шаблі соціальної драбини, тоді як більшості дітей батьків з її найвищих шаблів, навпаки, була властивою низхідна мобільність – таких налічувалося щонайменше 71,4 % (у Польщі). Тобто на вершині соціальної ієрархії були зосереджені здебільшого ті, хто здійснив висхідну, а внизу – низхідну міжпоколінну мобільність.

Водночас була яскраво вираженою іммобільність індивідів із сімей, які займали серединну позицію соціальної драбини – п'яту, яка простежувалася у Словенії (56,3 %), Словаччині (56,4 %), Естонії (52,3 %), Польщі (51, %), Болгарії (50,6 %), а в Чехії частка іммобільних серед тих, чії батьки перебували на 5–7 щаблях, коливалася в межах від 48,5 % до 49,1 %. Тобто середній прошарок осіб у вказаних країнах доволі стабільно відтворювався від покоління до покоління.

Дещо відмінними від описаної тенденції міжпоколінних змін соціальної позиції були наслідки мобільності населення у Болгарії та в Україні. У Болгарії серед вихідців із сімей, які займали 1–4 щаблі соціальної драбини, частка осіб, які здійснили висхідну мобільність, виявилася нижчою, ніж у будь-якій із розглянутих 11 країн, досягнувши лише 24,5 %. Водночас не змінили позицію 69,4 % дітей батьків, які перебували на першому щаблі, і 76 % – на другому.

В Україні також виявилася високою іммобільність серед тих, чия сім'я перебувала в самому низу соціальної ієрархії (73,2 %), а найінтенсивніша висхідна мобільність була властива дітям батьків, які займали другу і третю сходинки соціальної драбини. Тобто в обох зазначених країнах спостерігалася не тільки зміна стратифікаційної моделі в бік збільшення частки тих, хто був унизу соціальної ієрархії, але й певне посилення бар'єрів, що перешкоджали їхньому руху вгору.

Отже, сходинка на соціальній драбині як інструмент для вимірювання позиції в соціальному просторі мала доволі низьку чутливість до соціальних змін, коливаючись лише тоді, коли вони набували радикального характеру. На користь цього припущення свідчать результати порівняння значень цього показника для різних країн на основі даних четвертого модуля «Соціальна нерівність» (2009 р.) та п'ятого модуля «Роль уряду» (2016 р.) Міжнародної програми соціальних досліджень (табл. 3.6). Суттєвих відмінностей у них за сім років не було помічено ні для некомуністичних, ні для посткомуністичних країн.

У більшості з країн-учасниць за розглянутий період відбулося підвищення середнього значення сходинки на соціальній драбині, особливо примітне в Ізраїлі, Латвії, Литві та на Філіппінах (зростання варіювало в діапазоні від 1,14 до 0,91 сходинки). Зменшення значення цього показника зафіксовано лише в Іспанії, Норвегії, Венесуелі та Фінляндії, з яких саме в останній воно було найвиразнішим, сягнувши майже цілої сходинки. Відсутність України серед країн, які

Таблиця 3.6

Зміна позиції на соціальній драбині в різних країнах

Країна	2009		2016		Δ
	Середнє	Стандартне відхилення	Середнє	Стандартне відхилення	
Ізраїль	5,38	2,04	6,52	1,80	1,14
Німеччина	5,70	1,53	6,36	1,58	0,66
США	5,81	1,55	6,25	1,74	0,44
Данія	5,77	1,59	6,18	1,62	0,41
Ісландія	5,86	1,55	6,16	1,67	0,29
Швейцарія	5,76	1,57	6,12	1,70	0,36
Велика Британія	5,30	1,65	6,02	1,65	0,72
Швеція	5,89	1,53	5,99	1,52	0,10
Норвегія	6,12	1,48	5,81	1,51	-0,31
Фінляндія	6,53	1,83	5,70	1,77	-0,84
Таїланд	—	—	5,66	1,43	—
Словенія	4,93	1,53	5,42	1,57	0,49
Латвія	4,47	1,71	5,40	1,57	0,93
Литва	4,42	1,77	5,35	1,62	0,93
Філіппіни	4,43	1,88	5,33	1,90	0,91
Хорватія	4,62	1,68	5,32	1,68	0,69
Словаччина	4,73	1,62	5,27	1,54	0,54
Чехія	4,92	1,58	5,18	1,73	0,26
Південна Корея	4,51	1,57	5,04	1,65	0,54
Франція	4,79	1,63	4,88	1,78	0,09
Іспанія	4,99	1,41	4,87	1,38	-0,12
Чилі	4,08	1,64	4,80	1,43	0,71
Венесуела	5,43	1,91	4,75	1,50	-0,68
Угорщина	3,98	1,49	4,75	1,53	0,77
Японія	4,65	1,59	4,68	1,68	0,03
Тайвань	4,24	1,62	4,61	1,82	0,37
Грузія	—	—	4,61	1,84	—
Україна	3,62	1,74	—	—	—

Примітки: Відсутність даних у масиві позначено ризикою.

Показник виміряно за 10-бальною шкалою з прямим ключем.

Показник Δ є різницею між середніми значеннями позицій на соціальній драбині за 2016 р. та 2009 р.

брали участь у модулі «Роль уряду», позбавила можливості простежити зміни в самоідентифікації населення в ній, а шкала, вживана в опитуваннях Інституту соціології НАН України, мала інший масштаб, тож ці дані виявилися непридатними для використання. Однак порівняння розподілів ознаки за 2010 р. та 2016 р. демонструє певне погіршення самооцінок позицій українців [125, с. 477].

Різні аспекти уявлень українців про власну позицію в соціальному просторі виявилися пов'язаними. Під час розгляду кореляцій між парами ознак найсильніший зв'язок зафіксовано для задоволеності життям та позиції в суспільстві: значення r Спірмана варіювало в межах від 0,494 до 0,557 за чотири розглянуті роки. Позиція на соціальній драбині трохи слабкіше корелювала з обома оцінками задоволеності: значення r Спірмана для пар ознак коливалося від 0,336 до 0,419, всі коефіцієнти були значущі на рівні $p < 0,001$.

Також існував зв'язок між загальними оцінками індивідами власного становища з їхнім рівнем добробуту. Для всіх років опитування зауважено помірну кореляцію між парами ознак, які фіксували матеріальне становище індивіда (позицією сім'ї на 11-бальній шкалі матеріального забезпечення; визначенням того, на що вистачає грошей сім'ї респондента, та загальною оцінкою матеріального стану сім'ї респондента) та оцінками позиції індивіда (місцем на соціальній драбині, задоволеністю позицією у суспільстві та задоволеністю життям) – значення τ Кендала було не меншим за 0,214 (ймовірність для всіх пар становила $p < 0,001$). Зазначимо, що вплив економічних чинників на суб'єктивну соціальну позицію спостерігався і в більш ранніх емпіричних дослідженнях як українських, так і закордонних науковців [119; 283].

Водночас учені наголошували на тому, що використання для вимірювання нерівностей самовизначення індивідами власного місця на шкалі певної стратифікаційної ознаки, наприклад, на так званій «соціальній драбині», мало недолік: давало змогу зафіксувати не так їхню соціальну позицію, як соціально-психологічну ідентичність. Тобто самооцінка індивідами місця в соціальній ієрархії слабо детермінувалася наявними в них благами, відображаючи натомість стереотипні уявлення щодо місця в ній більшості населення [371; 155]. Для перевірки припущення про незначну структурну зумовленість суб'єктивного соціального статусу для всіх чотирьох років опитувань Інституту соціології НАН України засобами загальної лінійної моделі

було визначено вплив основних соціодемографічних чинників на ту сходинку соціальної драбини, на якій розміщували себе респонденти. Перелік незалежних змінних включав стать, вік, тип населеного пункту проживання, рівень освіти респондента та низку індикаторів його добробуту. Ці останні складали дві групи: об'єктивні показники добробуту (як-от середній місячний дохід на одного члена родини та визначення того, на що вистачає грошей сім'ї респондента), а також суб'єктивний показник добробуту – позиція сім'ї на 11-бальній шкалі матеріального забезпечення. Для даних за 2016 р. у модель не було включено показники середньомісячного доходу та позиції на шкалі матеріального забезпечення через їхню відсутність у масиві. Останню змінну, задля того, щоб у моделі зберігався показник суб'єктивного визначення матеріального добробуту, було замінено визначенням респондентом прошарку, до якого належить сім'я. Загалом, у всіх моделях незначущими чинниками виявилися тип населеного пункту та стать, тоді як щодо інших змінних зафіксовано відмінності в їхньому впливі на позицію респондентів на соціальній драбині в різні роки (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Чинники позиції на соціальній драбині у 2013–2016 рр.

Змінна	2013	2014	2015	2016
Константа	1,971**	2,402**	2,155**	5**
Те, на що вистачає грошей сім'ї				
Часто не мають грошей та харчів + не вистачає продуктів харчування	НЗ	-0,011**	0,019	-0,702*
Вистачає лише на продукти харчування		-0,339**	0,061	-0,424*
Вистачає загалом на прожиття		-0,146**	0,241	-0,234
Вистачає на все необхідне, але не до заощаджень		-0,162**	0,115	-0,2
Вистачає на все необхідне, роблять заощадження + живуть у повному достатку		0	0	0
Дохід на одного члена сім'ї	0,0002**	НЗ	НЗ	–
Позиція сім'ї респондента на шкалі матеріального забезпечення	0,459**	0,381**	0,369**	–

Продовження табл. 3.7

Змінна	2013	2014	2015	2016
Константа	1,971**	2,402**	2,155**	5**
Загальне матеріальне становище сім'ї				
Злиденне	—	—	—	-1,248**
Бідне				-1,164**
Середнє				-0,617*
Заможне + багате				0
Освіта				
Початкова + середня	-0,234**	-0,216**	-0,382**	-0,262*
Спеціальна (технікум, коледж, ПТУ)	-0,137*	-0,141*	-0,188**	-0,273**
Вища	0	0	0	0
Вік	-0,004*	НЗ	НЗ	-0,007**
R ² без урахування суб'єктивної оцінки матеріального становища	0,129	0,121	0,117	0,112
Уточнений R ² без урахування суб'єктивної оцінки матеріального становища	0,127	0,118	0,114	0,108
R ² з урахуванням суб'єктивної оцінки матеріального становища	0,462	0,307	0,308	0,156
Уточнений R ² з урахуванням суб'єктивної оцінки матеріального становища	0,461	0,304	0,306	0,151

Примітки: Референтними категоріями змінних є останні.

Рівень значущості відмінностей позначено: * (для $p < 0,001$) та ** (для $p < 0,05$).

Рискою позначено змінні, які не використано в моделі.

Незалежні змінні, які не здійснювали впливу на залежну, позначено НЗ.

Слабке зменшення значень позиції на соціальній драбині спостерігалось з віком (у 2013 р. та 2016 р.) та в осіб без вищої освіти порівняно з тими, хто її мав, у всі роки опитування. Як об'єктивні, так і суб'єктивні показники рівня матеріального добробуту обох груп впливали на самооцінки соціальної позиції, проте вплив показників другої групи, передусім позиції сім'ї на 11-бальній шкалі матеріального забезпечення, був помітно сильнішим: додавання до моделі вказаного показника підвищувало частку поясненої дисперсії

приблизно на 5 % у разі використання оцінки прошарку, до якого належить сім'я, та більше ніж на 20 % у разі вживання позиції сім'ї на 11-бальній шкалі матеріального забезпечення. Загальним трендом для показників обох груп було те, що індивіди із заможніших родин ідентифікували себе як належних до вищих щаблів соціальної драбини. Однак вплив рівня добробуту на позицію на сходинках відбувався більшою мірою через його самооцінку індивідами, а не через те, якою кількістю матеріальних благ вони володіли.

Всі моделі мали доволі хороші прогностичні можливості: частка поясненої дисперсії залежної змінної становила від 30,4 % до 46,1 % для 2013–2015 рр., знижуючись до 15,1 % у 2016 р. у разі використання модифікованого переліку незалежних змінних.

Підсумовуючи результати застосування різних показників для вимірювання соціальної позиції індивідів на основі їхньої самооцінки, слід вказати на особливості цього методу.

Передусім, оцінка індивідами свого матеріального стану на протигагу прямим запитанням щодо їхнього доходу давала змогу одержати інформацію щодо більшої кількості респондентів. Однак ці дані не давали змоги зробити детальне розрізнення індивідів за рівнем добробуту, виокремлюючи лише їхні категорії. Показники були придатними для крос-культурних і часових порівнянь, позаяк за ними можливо визначити те, наскільки подібними були процеси в економічній галузі, відображенням яких вони були в різних країнах та за певний проміжок часу.

Загальна оцінка індивідами власної соціальної позиції була більш стабільною в часі та меншою мірою залежала від тих процесів, які відбувалися в соціумі, аніж оцінки матеріального стану респондентів. З-поміж семи її основних показників саме сходинка соціальної драбини, на якій індивід розміщував себе, зазнавала найменшого впливу зовнішніх чинників, тоді як загальна задоволеність життям індивіда, задоволеність своїм становищем у суспільстві та уявлення про бажаний для нього спосіб життя були більш чутливими до соціальних трансформацій. Водночас ця чутливість була помірною, оскільки значення вказаних змінних коливалися лише у відповідь на доволі радикальні зміни.

Крім того, всі індикатори мали взаємну кореляцію та помірний прямий зв'язок із показниками рівня добробуту, що засвідчило їхню спроможність віддзеркалювати матеріальне забезпечення індивідів.

3.2. Уявлення індивідів про стани нерівностей, властивих соціуму

Стикаючись з обмеженнями власних життєвих можливостей та відмінностями в доступі до них представників різних соціодемографічних категорій, індивіди складають уявлення про те, якою є будова простору нерівностей, властивих конкретному соціуму. Для її визначення соціологи використовують дві основні групи індикаторів: сприйняття індивідами різних форм соціальних нерівностей та ідентифікація ними загальної стратифікаційної моделі суспільства.

Сприйняття індивідами різних форм соціальних нерівностей. У модулі «Соціальна нерівність» Міжнародної програми соціальних досліджень перша група індикаторів має кілька різновидів.

По-перше, це уявлення індивідів про чинники, від яких залежить досягнення життєвого успіху, серед яких походження з багатой родини, хороша освіта батьків, хороша освіта, амбітність, наявність природних здібностей, наполеглива праця, знайомства з потрібними людьми, політичні зв'язки, давання хабарів, національна належність, релігійна належність, місце походження, стать, політичні переконання, корумпованість. Значення чинників визначалося за 5-бальною шкалою, перекодованою у зворотному порядку (1 – зовсім неважливо, 2 – не надто важливо, 3 – важливо, 4 – дуже важливо, 5 – надзвичайно важливо). Цей перелік показників покликаний дати змогу з'ясувати рівень меритократичності властивих соціуму нерівностей, зокрема того, наскільки просування щаблями соціальної драбини зумовлене особистими зусиллями індивіда.

По-друге, це оцінки гостроти конфліктів між представниками різних соціальних груп, між позиціями яких на шкалі стратифікаційної ознаки наявна значна відстань, як-от: між багатими і бідними, робітничим і середнім класами, керівним персоналом та працівниками, людьми на вершині та внизу соціальної піраміди. Рівень конфлікту було виміряно за 4-бальною шкалою, яка після перекодування набула вигляду: 4 – дуже гострий конфлікт, 3 – гострий конфлікт, 2 – не надто гострий конфлікт, 1 – немає конфлікту. Окреслені індикатори входять до складу показників якості суспільства, яку відчують індивіди (*perceived quality of society*), що разом з об'єктивними умовами життя та суб'єктивним благополуччям є структурним елементом концепту добробуту, операціоналізованого в рамках Європейського дослідження

добробуту (European Welfare Survey) за допомогою переліку базових питань, який дістав назву Євромодуля (Euromodule) [223].

По-третє, це відчуття справедливості винагороди за професійну діяльність індивіда, яка вимірювалася двома показниками: відповідністю заробітку його кваліфікації та зусиллям (віяло відповідей має такі альтернативи: 1 – значно менший від кваліфікації та зусиль, 2 – трохи менший, 3 – відповідає, заробіток справедливий, 4 – трохи більший, ніж заслуговує респондент, 5 – значно більший, ніж заслуговує респондент), а також тим, як загалом оцінює його справедливість індивід (1 – набагато менше, ніж заслуговує, 2 – менше, ніж заслуговує, 3 – те, що заслуговує, 4 – трохи більший, ніж заслуговує респондент, 5 – значно більший, ніж заслуговує респондент).

По-четверте, це уявлення про доступність для різних верств населення вищої освіти, яка становить один із важливих каналів висхідної соціальної мобільності в розвинених індустріальних суспільствах, зокрема визнання більших шансів її здобуття випускниками кращих середніх навчальних закладів, імовірності її оплати лише багатими та рівності можливостей вступу до ВНЗ представників різних соціодемографічних категорій. Згода з відповідними судженнями визначалася за 5-бальною шкалою, де альтернативи після перекодування становили: 1 – повністю згоден, 2 – скоріше згоден, 3 – як згоден, так і не згоден, 4 – скоріше не згоден, 5 – повністю згоден.

І, нарешті, окреме запитання стосувалося сприйняття різниці в доходах населення країни, зокрема, за 5-бальною шкалою, аналогічною описаній вище, вимірювалася згода з судженням щодо того, що відмінності в доходах у країні є надто значними.

На основі індикаторів першого різновиду засобами факторного аналізу (метод головних компонент, обертання методом Варімакс; КМО = 0,826, критерій сферичності Бартлетта значущий на рівні $p < 0,001$, одержані фактори пояснювали 57 % загальної дисперсії) було виокремлено три типи уявлень про чинники досягнення успіху в суспільстві. Перший із них передбачав опертя на соціальний капітал (походження з багатой родини, знайомства з потрібними людьми, корумпованість, наявність політичних зв'язків та давання хабарів), другий – вплив аскриптивних характеристик (національності, релігії та статі), а в третій увійшли особистісні риси індивіда (амбітність, наполеглива праця) та добра освіта як його самого, так і батьків.

Якщо в межах першого та другого типів уявлень індикатори виявилися добре узгодженими між собою (α Кронбаха для них становила 0,771 та 0,792 відповідно), що дало підстави для побудови на їхній основі адитивних індексів, то показники, належні до третього типу, не становили єдиної латентної змінної (α Кронбаха = 0,638).

Саме особистісні риси, передусім пов'язані з докладанням індивідом зусиль, оцінено як найважливіші для досягнення успіху: середні значення відповідних показників для доброї освіти та наполегливої праці становили 4,04 та 3,8 бала, що засвідчило підтримку індивідами ідеї меритократичної нерівності (див. табл. 3.8). Водночас значення соціального капіталу для успішного соціального руху також виявилось доволі високим (середнє значення індексу становило 3,65), що, своєю чергою, вказало на поширеність в українському суспільстві непомітності. Найменш суттєвим було визнано вплив на життєву траєкторію аскриптивних характеристик індивідів, середня оцінка їхньої важливості досягла лише 2,66 бала.

Зазначимо, що схожу картину зафіксували й науковці Інституту соціології НАН України, які проаналізували динаміку зміни уявлень про чинники досягнення успіху у 2009, 2012 та 2016 рр. Із 19 особистісних рис як засадничий чинник для руху сходінками соціальної ієрархії найбільша кількість опитаних (близько 50 %) у всі три роки досліджень обирала наявність впливових родичів, а ще близько третини респондентів – походження з родини з високим соціальним становищем, наявність заможних батьків, впливових друзів, гарної освіти, вміння інколи йти в обхід закону, високий інтелект та здібності, міцне здоров'я. Примітно, що перші два чинники за три хвили опитувань втратили свою вагу, натомість у двох останніх, а також у знання іноземних мов підвищилася підтримка населенням [151].

Рівень конфліктів між представниками різних соціальних категорій загалом був оцінений як невисокий, але слід вказати на те, що його індикатори розділилися на дві узгоджені групи: оцінки конфліктів між антагоністичними групами (багатими та бідними та тими, хто перебуває на вершині й унизу соціальної ієрархії, α Кронбаха для яких дорівнювала 0,866) та між неантагоністичними групами (робітниками і середнім класом та менеджерами і працівниками, α Кронбаха = 0,702). Логічно, рівень конфлікту для першої групи був дещо вищим, аніж для другої – 2,55 проти 1,9.

Таблиця 3.8

Сприйняття українцями різних форм нерівностей

Показник	Середнє	Стандартне відхилення
Важливість наявності доброї освіти для досягнення успіху	4,04	0,90
Важливість важкої і наполегливої праці для досягнення успіху	3,80	0,99
Важливість наявності соціального капіталу для досягнення успіху, індекс	3,65	0,72
Важливість наявності амбіцій для досягнення успіху	3,63	0,94
Важливість наявності добре освічених батьків для досягнення успіху	3,38	1,02
Важливість наявності певних аскриптивних статусних характеристик для досягнення успіху, індекс	2,66	0,77
Конфлікт між антагоністичними групами, індекс	2,55	1,04
Конфлікт між неантагоністичними групами, індекс	1,9	0,79
Оцінка справедливості оплати праці, індекс	1,77	0,67
Згода з тим, що тільки багаті люди можуть дозволити собі оплачувати університетську освіту	3,92	0,94
Згода з тим, що лише випускники кращих середніх навчальних закладів мають найвищі шанси здобути університетську освіту	3,56	0,96
Згода з тим, що всі мають рівні шанси вступити до університету	2,83	1,23
Визнання розбіжностей у доходах завишеними	4,71	0,56

Примітки: Наведені показники є середніми значеннями відповідних ознак.

Індекси обраховано як середні значення змінних, які входять до їхнього складу.

На думку опитаних, які мали досвід роботи, оплата їхньої праці не була справедливою: середнє значення її індексу не досягало навіть середини шкали, становлячи 1,77 бала.

Попри поширеність серед українців орієнтації на здобуття повної вищої освіти та значну частку молоді відповідного віку, яка її здобуває (докладніше у [91]), опитані не були надто оптимістичними стосовно

її доступності. Рівність шансів представників різних соціодемографічних категорій на вступ до ВНЗ була оцінена лише на 2,83 бала, тоді як підтримка висловлювань щодо можливості оплати навчання лише багатими та вищих шансів на вступ випускників кращих шкіл становила 3,92 та 3,56 бала. До того ж перелічені змінні не були узгодженими між собою, а Кронбаха для них становила лише 0,595.

Дуже яскраво українці вважали і нерівність у рівні доходів населення. У середньому визнання розбіжностей у доходах завишеними становило 4,77 бала за п'ятибальною шкалою. Серед тих, хто відповів на запитання, повністю погодилися з твердженням 73,9 % респондентів, у разі додавання до яких тих, хто скоріше погоджувався з ним, частка згодних стала ще більш вражаючою, сягнувши 94,4 %.

Наведені оцінки українцями станів нерівності відповідали й іншим статистичним показникам. Зокрема, ВВП на душу населення на базі паритету купівельної спроможності в Україні у 2009 р. становив 7400 дол., тоді як, приміром, у її найближчих сусідок він був суттєво вищим і сягав: у Білорусі – 11 800 дол., у Росії – 16 100 дол. та в Польщі – 17 400 дол. [56, с. 5]. Водночас в Україні були представлені 23 дилери автовокласу люкс та 8 дилерів телефонів класу люкс, тоді як для Росії зі значно більшою кількістю населення це, відповідно, 64 та 52, у Польщі – 18 та 8, а в Білорусі – 0 та 1 [56, с. 31]. Тобто Україна є «суспільством контрастів». З одного боку, за офіційними даними, її валовий національний продукт невеликий і тому доходи населення невисокі: за ними, за значенням коефіцієнта Джині, Україна стратифікована меншою мірою, ніж Росія та Польща, і лише трошки сильніше, ніж Білорусь (коефіцієнт Джині для України становив 28,2, для Білорусі – 27,9, для Росії – 37,5, для Польщі – 34,9 [39, с. 32]). З іншого боку, високий попит на предмети розкоші свідчив про значні розриви в реальних доходах різних категорій громадян.

Описані уявлення про властиві соціуму стани нерівностей мали б, якщо дотримуватися логіки згаданих у першому розділі В. Гімпельсона та Д. Трейсмана [241], залежати від позиції індивідів у соціальному просторі, зокрема від її самооцінки. Проте тестування цього припущення на даних модуля «Соціальна нерівність» Міжнародної програми соціальних досліджень довело доволі низьку варіативність значень перелічених вище показників у представників різних категорій населення.

Під час визначення засобами загальної лінійної моделі чинників сприйняття індивідами різних форм соціальних нерівностей, де незалежними змінними були стать, вік, кількість років навчання, тип населеного пункту (визначений як дихотомія місто–село), позиція на сходинах соціальної драбини та дохід на одного члена домогосподарства, було встановлено, що на їхній основі можна було пояснити від 0,2 % до 2,4 % варіації залежних змінних. Значущий вплив позиції на соціальній драбині спостерігався для оцінок необхідності наявності доброї освіти батьків та власної амбітності для досягнення успіху, рівня конфліктів як між антагоністичними, так і між неантагоністичними групами, а також для згоди з тим, що лише багаті можуть оплатити здобуття вищої освіти. Рівень доходів родини обумовлював згоду з тим, що всі мають рівні шанси здобуття вищої освіти та визнання важливості добре освічених батьків і власної амбітності для просування по соціальній драбині.

Загалом, було зафіксовано дещо нижчу оцінку справедливості оплати праці у містян порівняно з селянами (показник пояснює від 0,3 % до 0,2 % дисперсії залежної змінної), незначне зменшення важливості соціального капіталу в досягненні успіху зі зростанням віку (пояснено від 0,3 % до 0,4 % дисперсії), зниження важливості власної амбіційності для просування у тих, хто має вищу позицію на соціальній драбині, та гірше забезпечених осіб (0,4–0,6 % поясненої дисперсії показника), більше значення аскриптивних характеристик для здобуття життєвого успіху у містян, аніж селян (пояснення від 0,6 % до 0,7 % дисперсії показника), несуттєве збільшення згоди з тим, що всі мають рівні шанси потрапити до ВНЗ зі зростанням рівня доходів (0,6–0,7 % поясненої дисперсії ознаки), дещо менше значення гарної освіти батьків для подальшого просування для гірше забезпечених освічених чоловіків (0,9–1,1 % поясненої дисперсії ознаки), зниження згоди з тим, що лише багаті можуть оплатити навчання в університеті, в осіб із вищою позицією на соціальній драбині (пояснення 1 % дисперсії ознаки), визначення конфлікту між неантагоністичними групами як менш гострого особами з вищою позицією на соціальній драбині (1–1,1 % поясненої дисперсії), оцінки конфлікту між антагоністичними групами як гострішого у містян з нижчою позицією на соціальній драбині (пояснення від 1,8 % до 1,9 % дисперсії), а також більше значення наполегливої праці для

досягнення успіху в житті у містян порівняно з селянами (2,4–2,5 % поясненої дисперсії ознаки). Водночас оцінки впливу хорошої освіти та корумпованості на просування, гостроти нерівності в доходах населення та ймовірності вступити до ВНЗ у випускників спеціалізованих шкіл у представників соціальних категорій, окреслених переліком незалежних змінних, були гомогенними.

Крос-культурне порівняння сприйняття індивідами різних форм соціальних нерівностей. Опис уявлень українців про актуальні стани соціальних нерівностей, хоч би який ґрунтовний, не дає змоги коректної інтерпретації одержаних даних, оскільки остання передбачає їхнє співвіднесення з інформацією стосовно інших суспільств. Той факт, що Міжнародна програма соціальних досліджень є не лише крос-культурним, але й лонгітудним проектом, дав змогу відстежити подібність бачення виявів нерівностей у різних країнах і сталість у часі тих констеляцій країн, де ця схожість була максимальною. Попри те, що Україна брала участь лише в четвертій хвилі модуля «Соціальна нерівність», одержані висновки дали змогу зробити припущення щодо того, з якими країнами в її населення існувала максимальна спорідненість думок щодо організації простору нерівностей.

Модуль «Соціальна нерівність» Міжнародної програми соціальних досліджень відбувався чотири рази – у 1987 р. (N = 17020), 1992 р. (N = 25815), 1999 р. (N = 32195) та 2009 р. (N = 56020). Кількість аспектів нерівності у суспільстві, які пропонувалося оцінити респондентам, зростала від хвилі до хвилі. У першій та другій їх було три групи: чинники, від яких, на думку респондента, залежить досягнення життєвого успіху; гострота конфліктів між представниками різних соціальних груп; гострота сприйняття різниці в доходах населення. У третій та четвертій хвилях громадян запитували ще й про справедливість заробітку, а в четвертій хвилі – щодо доступності вищої освіти. Повний перелік запитань у всіх модулях подано в табл. 3.9 [88].

Важливість окремих чинників для досягнення життєвого успіху (запитання 1–14) вимірювали за п'ятибальною шкалою, де 1 – надзвичайно важливо та 5 – взагалі неважливо. Згоду з твердженнями 15–19 визначали за п'ятибальною шкалою, де 1 – повністю погоджуюсь та 5 – повністю не погоджуюсь. Відчуття гостроти конфлікту (запитання 20–26) вимірювали за чотирьохбальною шкалою, де 1 – дуже

Таблиця 3.9

**Індикатори уявлень про стан соціальної нерівності,
вжиті в різних модулях «Соціальна нерівність»
Міжнародної програми соціальних досліджень**

N	Показник	I	II	III	IV
1	Наскільки важливим для досягнення успіху в житті є походження з багатой родини?	+	+	+	+
2	Наскільки важливо для досягнення успіху в житті мати добре освічених батьків?	+	+	—	+
3	Наскільки важливо для досягнення успіху в житті мати хорошу освіту?	+	+	—	+
4	Наскільки важливо для досягнення успіху в житті бути амбітним?	+	+	—	+
5	Наскільки важливо для досягнення успіху в житті мати природні здібності?	+	+	—	—
6	Наскільки важливо для досягнення успіху в житті наполегливо працювати?	+	+	—	+
7	Наскільки важливо для досягнення успіху в житті знати потрібних людей?	+	+	+	+
8	Наскільки важливо для досягнення успіху в житті мати політичні зв'язки?	+	+	—	+
9	Наскільки важливою для досягнення успіху в житті є національна належність особи?	+	+	—	+
10	Наскільки важливою для досягнення успіху в житті є релігійна належність?	+	+	—	+
11	Наскільки важливим для досягнення успіху в житті є місце, з якого людина походить?	+	+	—	—
12	Наскільки важливою для досягнення успіху в житті є стать людини?	+	+	—	+
13	Наскільки важливими для досягнення успіху в житті є політичні переконання людини?	+	+	—	—
14	Наскільки важливо для досягнення успіху в житті давати хабарі?	—	—	—	+
15	Сьогодні для того, щоб зробити кар'єру, слід бути корумпованим	—	—	+	+
16	Лише випускники кращих шкіл, ліцеїв, гімназій мають найбільш високі шанси здобути освіту в університеті	—	—	—	+
17	Лише багаті люди можуть оплатити освіту в університеті	—	—	—	+
18	Кожен має рівні шанси для вступу в університет незалежно від статі, національності чи соціального походження	—	—	—	+

Продовження табл. 3.9

N	Показник	I	II	III	IV
19	Різниця в доходах у країні надто велика	+	+	+	+
20	Наскільки гострим є конфлікт між багатими і бідними?	+	+	+	+
21	Наскільки гострим є конфлікт між робітничим і середнім класами?	+	+	+	+
22	Наскільки гострим є конфлікт між безробітними та тими, хто має роботу?	+	+	–	–
23	Наскільки гострим є конфлікт між керівним персоналом та працівниками?	+	+	+	+
24	Наскільки гострим є конфлікт між селянами та міськими жителями?	+	+	–	–
25	Наскільки гострим є конфлікт між молоддю та людьми старшого віку?	+	+	+	–
26	Наскільки гострим є конфлікт між людьми на вершині суспільства та людьми з низів суспільства?	–	–	+	+
27	Люди одержують гідну винагороду за свої зусилля	–	–	+	–
28	Люди одержують гідну винагороду за свої інтелектуальні здібності та вміння	–	–	+	–
29	Чи вважаєте Ви свою заробітну платню справедливою?	–	–	+	+
30	Що б Ви сказали про те, скільки Ви заробляєте?	–	–	+	+

гострий конфлікт та 4 – немає конфлікту взагалі. Оцінювання справедливості оплати праці в суспільстві (твердження 27–28) здійснювали за п'ятибальною шкалою, аналогічною описаній для тверджень 15–19. Оцінювання справедливості заробітної платні на підставі запитання 29 здійснювали за шкалою: 1 – значно менша від кваліфікації та зусиль та 5 – набагато більша, ніж я заслуговую. Для оцінювання справедливості заробітної платні на підставі запитання 30 також використовували 5-бальну шкалу. Детальний опис формулювань віял відповідей запитань подано вище. Шкали всіх суджень (за винятком запитань 18 та 27–30) для кращого сприйняття даних аналізу було перекодовано в такий спосіб, щоб вони мали прямий ключ.

Очевидно, що значна кількість індикаторів потребувала побудови низки узагальнювальних показників. Для цього для кожної

з хвиль опитування засобами факторного аналізу (метод головних компонент, обертання методом Варімакс) було визначено переліки показників, які були ефект-індикаторами спільних латентних змінних. Для кожного з виокремлених факторів здійснювалася перевірка внутрішньої узгодженості його окремих показників із використанням показника α Кронбаха та ухвалювалося рішення про можливість побудови на їхній основі адитивного індексу (середнього значення балів за включеними до індексу показниками).

Визначення груп країн, населення яких мало подібне сприйняття притаманних суспільству ситуацій нерівності, було здійснено за допомогою ієрархічного кластерного аналізу, де об'єктами були окремі країни, об'єднані в кластери на основі середніх значень індексів або окремих показників оцінок аспектів нерівності населенням. Як відстань між об'єктами використано квадрат Евклідової відстані, відстань між кластерами визначали з використанням методу зв'язку між групами.

Уявлення населення про стани соціальних нерівностей у межах першого модуля «Соціальна нерівність» були визначені за допомогою 20 індикаторів, які в процесі факторного аналізу склали чотири фактори, що пояснили 48,3 % сумарної дисперсії. Критерії розрахунку факторного рішення були цілком прийнятними (критерій адекватності вибірки КМО = 0,807, значущість критерію сферичності Бартлетта на рівні $p < 0,001$). Загалом, одержане факторне рішення є подібним до описаного вище для українського масиву даних.

Перший із факторів склався з оцінок гостроти конфліктів у суспільстві, зокрема між багатими і бідними, робітничим і середнім класами, безробітними та тими, хто має роботу, керівним персоналом і працівниками, селянами та міськими жителями, а також молоддю і людьми середнього віку. Він пояснював 18,7 % дисперсії, показник узгодженості α Кронбаха для змінних у його межах становив 0,762.

Другий об'єднував індикатори важливості аскриптивних характеристик індивіда для досягнення успіху в житті, зокрема важливість для нього національної та релігійної належності особи, її місця походження, статі та політичних переконань. Цей фактор пояснював 13,7 % дисперсії, показник узгодженості включених до нього тверджень α Кронбаха становив 0,762.

Наступний фактор базувався на оцінках значення соціального капіталу індивіда для успішного просування, зокрема на

походженні з багатой родини, доброї освіти батьків, власної хорошої освіти, знайомстві з потрібними людьми, наявності політичних зв'язків, пояснивши 8,7 % дисперсії. З цього переліку під час побудови адитивного індексу було вилучено оцінку значення освіти індивіда для досягнення успіху як таку, що не була узгодженою з іншими змінними, після чого показник α Кронбаха набув прийнятного значення ($\alpha = 0,693$).

Судження, які увійшли до четвертого фактора, утвореного ставленням до важливості особистісних рис індивідів для досягнення успіху, не склали однієї латентної змінної – α Кронбаха для них досягнув лише 0,511. Комбінацій узгоджених між собою суджень у межах цього фактора виявлено не було. Оцінка різниці в доходах населення в країні також не була узгодженою з виділеними в межах перелічених факторів показниками, а отже не була ефект-індикатором перелічених латентних змінних.

Отже, для подальшого групування країн було використано середні значення трьох адитивних індексів, які відповідали вказаним вище факторам, зокрема: індексу впливу аскриптивних характеристик на успішність (ІВАХУ), індексу впливу соціального капіталу на успішність (ІВСКУ), індексу відчуття гостроти конфліктів (ІВГК). Решта показників, які не були ефект-індикаторами спільних латентних ознак, зокрема: сприйняття гостроти нерівності в доходах у суспільстві (СГНД), вплив амбітності на успішність (ВАУ), вплив природних здібностей на успішність (ВПЗУ), вплив наполегливої праці на успішність (ВНПУ), вплив здобутої освіти на успішність (ВОУ), – під час аналізу використано окремо.

Позаяк набори ознак у масивах даних для різних країн-учасниць модуля не були повністю ідентичними, в процесі подальшого аналізу не використовували польську частину зведеного масиву, де не було інформації про вплив низки аскриптивних характеристик індивіда на досягнення успіху в житті, а також щодо гостроти конфліктів у суспільстві. В угорському масиві даних бракувало оцінок важливості національної належності для життєвого успіху та гостроти конфліктів між працюючими та безробітними, тому для Угорщини індекси оцінки значення аскриптивних чинників та відчуття гостроти конфліктів у суспільстві обраховували за скороченим набором ознак. Останній був обчислений за скороченим набором ознак і для

США, де в масиві даних не було інформації щодо гостроти конфлікту між молоддю та людьми старшого віку.

Отже, кластерний аналіз застосовувався до дев'ятох із десяти країн-учасниць проекту у хвилі 1987 р., в результаті чого утворилося п'ять груп країн із подібним сприйняттям властивих суспільству станів нерівності. Дендрограму, яка ілюструє процес об'єднання країн у кластери (метод міжгрупових зв'язків), наведено на рис. 3.3. З неї видно, що найбільша подібність у сприйнятті населенням соціальної нерівності притаманна Німеччині та Швейцарії, тоді як додавання до кластерів інших країн відбувається на більш пізніх рівнях аналізу. Більш-менш різке зростання значень коефіцієнтів, наведених для порядку агломерації, спостерігалось двічі – після першого та сьомого кроків (з 0,812 до 4,098 та з 15,407 до 19,957 відповідно). Рішення щодо кількості кластерів ухвалювалося на підставі віднесення до однієї групи країн, об'єднання яких у кластери відбувалося на більш ранніх рівнях. Отже, першу групу країн утворили Велика Британія, США, Австралія. Друга група складалася з Німеччини, Швейцарії, Австрії. Італія, Угорщина і Нідерланди, як це видно з рис. 3.3, виявилися доволі віддаленими за своїми характеристиками від країн, які входили до перших двох груп, тому становили окремі кластери (третю, четверту та п'яту групи).

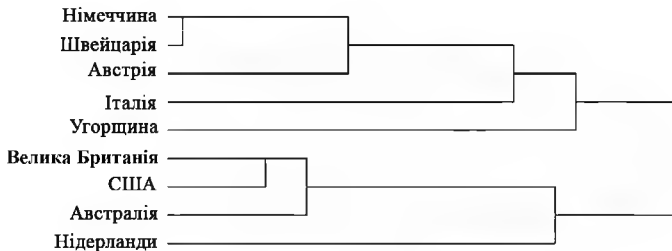


Рис. 3.3. Групування країн відповідно до уявлень про стани соціальної нерівності, Модуль І

Отже, громадяни з першої групи країн (Австралія, Велика Британія, США) надавали помірного значення чинникам успіху, пов'язаним з аскриптивними характеристиками індивідів, соціальним капіталом та природними здібностями (табл. 3.10). Натомість особиста

активність – амбітність особи та наполегливість її роботи – тут цінувалися вище, аніж в інших групах країн. Також доволі суттєвим для досягнення життєвого успіху вважався і рівень здобутої освіти. Оцінки конфлікту між представниками різних антагоністичних соціальних груп та міри розшарування населення за рівнем доходів тут виявилися найнижчими в порівнянні з оцінками мешканців країн з інших груп (тут і далі значущість відмінностей перевірено із застосуванням Н-тесту Краскала–Уоліса).

Населення країн другої групи (Німеччина, Швейцарія, Австрія) також вважало помірним значення аскриптивних характеристик індивідів, їхніх природних здібностей, наполегливої праці та амбітності для подальшого просування. Водночас важливість для його здійснення освіти було оцінено найвище з-поміж інших груп країн. Також суттєвим вважався і вплив на успішність соціального капіталу. Конфлікт між різними соціальними групами визнавався помірним, незважаючи на те, що різницю в доходах у порівнянні з аналогічними оцінками населенням країн першої та п'ятої груп тут ідентифікували як занадто велику.

Виділена в окремий, третій, кластер Італія мала низку відмінностей від країн попередніх двох груп. Передусім, італійці суттєво вище цінували соціальний капітал як засіб досягнення життєвого успіху. Найважливішими ж його чинниками вони вважали освіту та природні здібності. Меншого значення надавали наполегливій праці та амбітності індивіда, і доволі слабким італійці вбачали вплив на життєвий успіх аскриптивних характеристик індивідів. Саме італійці розбіжності в доходах у суспільстві сприймали як найгостріші, хоча конфлікт між представниками різних соціальних груп вони відчували як невиразний.

Для населення Угорщини, також зарахованої до окремого кластера, успішність у житті була пов'язана передусім з амбітністю та природними здібностями індивідів. Меншого значення угорці надавали наполегливій праці, освіті, соціальному капіталу. А найслабше впливали на успішність індивіда його аскриптивні характеристики. Нерівність у доходах населення Угорщини сприймало як доволі високу – значення цього показника виявилось вищим тільки в італійців, не вважаючи, проте, конфлікти між різними соціальними групами напруженими.

Нідерланди (п'ятий кластер) характеризувалися домінуванням у населення активної життєвої позиції в плані досягнення успіху. Амбітність, хороша освіта та наполеглива праця за впливом на успішність переважали аскриптивні характеристики та природні здібності, які мали тут найнижчу оцінку серед усіх груп країн. Соціальному капіталу також не надавалося суттєвого значення. Крім того, розшарування в доходах сприймалося як менш виражене, ніж у країнах другої, третьої та четвертої груп, але відчуття гостроти конфлікту в суспільстві у населення, навпаки, виявилось дещо вищим.

Таблиця 3.10

Середні значення показників уявлень про стани соціальної нерівності населення різних груп країн, Модуль I

Показник	I	II	III	IV	V
ІВАХУ	2,03 (0,73)	2,18 (0,75)	2,1 (0,72)	2,02 (0,65)	1,74 (0,59)
ІВСКУ	2,77 (0,76)	3,11 (0,74)	3,41 (0,71)	2,99 (0,84)	2,61 (0,64)
ІВГК	2,38 (0,50)	2,18 (0,52)	2,44 (0,63)	2,35 (0,59)	2,56 (0,39)
СГНД	3,61 (1,01)	3,96 (0,93)	4,24 (0,85)	4,04 (1,05)	3,62 (1,07)
ВАУ	4,25 (0,74)	3,87 (0,88)	3,34 (1,15)	3,95 (0,87)	3,82 (0,84)
ВІЗУ	3,74 (0,78)	3,73 (0,87)	3,94 (0,86)	3,95 (0,84)	3,45 (0,85)
ВНПУ	4,19 (0,73)	3,76 (0,92)	3,51 (1,07)	3,71 (1,04)	3,80 (0,81)
ВОУ	4,01 (0,78)	4,24 (0,72)	4,03 (0,82)	3,14 (1,13)	3,86 (0,71)

Примітки: У дужках наведено стандартне відхилення значень показників.

Значення ІВГК для I групи країн підраховано для Австралії та Великої Британії, для США індекс, обрахований на скороченому наборі ознак, становив 2,47 (0,52).

За алгоритмом, аналогічним до описаного для Модуля I, для другого модуля «Соціальна нерівність» засобами факторного аналізу судження про стани соціальної нерівності, властиві соціуму, було виділено чотири фактори (критерій адекватності вибірки КМО = 0,831, значущість критерію сферичності Бартлетта на рівні $p < 0,001$), які пояснювали 49,3 % сумарної дисперсії. За змістом вони виявилися подібними описаним для першого модуля.

По-перше, це відчуття гостроти конфліктів у суспільстві, куди увійшли всі відповідні показники, наявні в опитувальнику (а Кронбаха становила 0,793, частка поясненої дисперсії – 20,7 %).

По-друге, це значення аскриптивних характеристик індивіда для досягнення успіху в житті, серед яких національна та релігійна

належності особи, місце походження людини, стать та політичні переконання. Цей фактор пояснював 13 % загальної дисперсії, α Кронбаха для побудованої на його основі шкали – 0,777.

По-третє, це значення соціального капіталу для досягнення успіху в житті, куди потрапили походження з багатой родини, добра освіта батьків, хороша освіта респондента, знайомство з потрібними людьми, наявність політичних зв'язків. Цей фактор пояснював 8,5 % загальної дисперсії, узгодженість включених до нього тверджень, визначена за допомогою α Кронбаха, становила 0,684.

Судження, які визначали ставлення до впливу особистісних якостей на досягнення успіху і об'єднувалися в один фактор, узгодженими між собою не були ($\alpha = 0,585$). Оцінка різниці в доходах також не була узгодженою з іншими твердженнями. Тому подальшу класифікацію країн здійснювали на основі показників, аналогічних описаним для попереднього масиву.

Модуль II охоплював 17 країн-учасниць (масив Німеччини був розділений на дві окремі частини з огляду на відмінності в історичному розвитку Східної та Західної частин країни). Дендрограму процесу кластеризації (метод міжгрупових зв'язків) подано на рис. 3.4. Згідно з нею, утворення трьох кластерів здійснювалося на пізніх

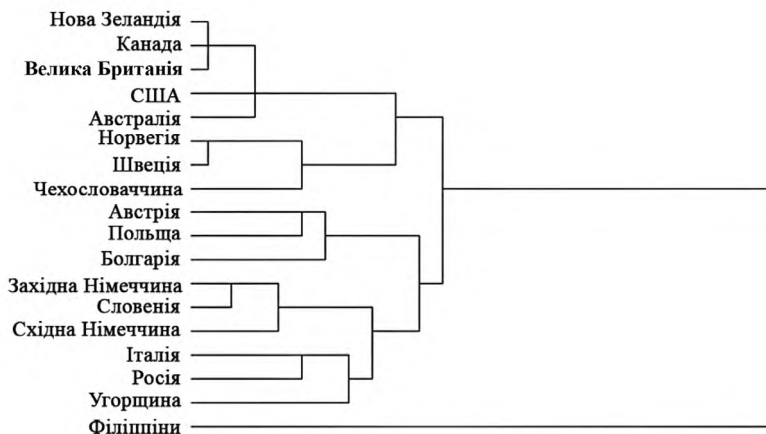


Рис. 3.4. Групування країн відповідно до уявлень про стани соціальної нерівності, Модуль II

етапах процедури, що свідчило про помітні відмінності в оцінках станів нерівності в групах країн, об'єднаних в один кластер раніше. Тож було віддано перевагу розбиттю країн на дрібніші групи. У такий спосіб першу з них утворили Австралія, Велика Британія, США, Нова Зеландія та Канада; другу – Норвегія, Швеція та Чехословаччина; третю – Австрія, Болгарія та Польща; четверту – Західна Німеччина, Східна Німеччина та Словенія; п'яту – Італія, Угорщина та Росія. І, нарешті, відмінними за своїми характеристиками від інших країн виявилися Філіппіни. Суттєве зростання значень коефіцієнтів відбулося після шістнадцятого кроку (з 16,297 до 35,593).

Населення країн першої групи (Австралія, Велика Британія, США, Нова Зеландія, Канада), порівняно з країнами інших груп, надавало найбільшого значення для досягнення життєвого успіху амбітності, а також високо поцінювало наполегливу працю (табл. 3.11). Дещо менш важливими для цього громадяни вважали хорошу освіту, вплив природних здібностей сприймався як ще менш суттєвий, а значущість аскриптивних характеристик індивідів та соціального капіталу оцінювалася як доволі помірна. Також у цих країнах опитані були схильні до того, щоб погоджуватись із твердженням про наявність значної нерівності в суспільстві, хоча й не відчували гострого конфлікту між соціальними групами.

Населенню країн другої групи (Норвегія, Швеція та Чехословаччина) також було притаманне уявлення про успішність як винагороду особистісної активності, звідси низька оцінка ролі аскриптивних характеристик індивідів та соціального капіталу та натомість висока – амбітності та наполегливої праці, дещо нижча природних здібностей та освіти. Так само, як і в населення країн першої групи, гостроту конфліктів між різними соціальними категоріями тут визнавали незначною, міра згоди з твердженням щодо надто значної різниці в доходах у двох групах країн не різнилася.

У третій групі країн (Австрія, Болгарія та Польща) найважливішим чинником життєвого успіху, як і в країнах із попередніх груп, вважалася амбітність, за якою слідувала наполеглива праця. Водночас природним здібностям тут надавали більшої ваги за освітній рівень індивіда, а соціальний капітал як засіб досягнення успіху цінували набагато вище, ніж у країнах перших двох груп. І якщо гострота відчуття конфлікту між різними соціальними категоріями

значущо не відрізнялася від зафіксованої для країн із попередньої групи, то нерівність у доходах населення визнавали найглибшою порівняно з усіма іншими групами країн.

У четвертій групі країн (Західна Німеччина, Східна Німеччина та Словенія) засадничим чинником життєвого успіху в уявленнях населення була хороша освіта, суттєво меншим вважався вплив на нього амбітності особи. Природні здібності та наполеглива праця, на думку опитаних, поступалися їм значущістю – оцінка ролі перших у здобутті успіху була нижчою, ніж в інших групах країн, а другий чинник так само низько оцінювався лише в країнах п'ятої групи. Також доволі помірної ваги надавали й аскриптивним характеристикам індивіда та соціальному капіталу. Стратифікація ж населення за доходами та гострота соціальних конфліктів у суспільстві сприймалися подібно до того, як у попередній групі країн.

У п'ятій групі, утвореній Італією, Угорщиною та Росією, життєвий успіх пов'язували з природними здібностями, а вже потім із сумлінною працею, амбітністю та хорошою освітою. Оцінки важливості трьох останніх чинників були доволі слабо диференційованими, а самі оцінки амбітності найнижчими порівняно з іншими країнами. Слабким населення країн п'ятої групи вважало і вплив аскриптивних характеристик індивіда на успіх, помітно більшого значення надаючи соціальному капіталу. Схиляючись значною мірою до думки про наявність у суспільстві глибокої нерівності в доходах, громадяни не помічали гострих конфліктів між різними соціальними групами.

Респонденти Філіппін інакше відповідали на запитання модуля. Тут помітно вишого значення для досягнення успіху надавали аскриптивним характеристикам індивіда, соціальному капіталу, природним здібностям, наполегливій праці та хорошій освіті (значення цих показників були найвищими з-поміж усіх груп), а також амбітності. Найважливішими для забезпечення успішності були саме чинники, пов'язані з особистісними рисами індивіда та його зусиллями. Водночас гостроту конфліктів ідентифікували як помірну, а згода з твердженням щодо надто значної диференціації населення за рівнем доходів узагалі була найнижчою в порівнянні з усіма іншими країнами.

Таблиця 3.11

Середні значення показників уявлень про стани соціальної нерівності
населення різних груп країн, Модуль II

Показник	I	II	III	IV	V	VI
ІВАХУ	2,11 (0,72)	1,99 (0,62)	2,05 (0,75)	2,02 (0,71)	2,11 (0,67)	3,33 (0,73)
ІВСКУ	2,81 (0,75)	2,65 (0,68)	3,21 (0,8)	2,9 (0,75)	3,1 (0,8)	3,39 (0,63)
ІВГК	2,35 (0,51)	2,03 (0,47)	2,22 (0,59)	2,24 (0,53)	2,33 (0,62)	2,39 (0,55)
СТНД	3,83 (1)	3,82 (1,05)	4,34 (0,88)	4,24 (0,83)	4,32 (0,92)	3,47 (0,88)
ВАУ	4,19 (0,75)	3,97 (0,88)	4,07 (0,86)	3,77 (0,89)	3,47 (1,07)	4,08 (0,74)
ВІЗУ	3,63 (0,79)	3,56 (0,86)	3,96 (0,89)	3,52 (0,92)	3,83 (0,92)	4,06 (0,73)
ВНІУ	4,16 (0,76)	3,88 (0,87)	3,98 (0,91)	3,58 (0,96)	3,59 (1,08)	4,20 (0,71)
ВОУ	4,05 (0,77)	3,49 (0,96)	3,86 (0,96)	4,1 (0,78)	3,45 (1,09)	4,18 (0,68)

Примітка. У дужках наведено стандартне відхилення значень показників.

Інструментарій Модуля III мав найменшу, порівняно з трьома іншими хвилями, кількість індикаторів уявлень населення про стани нерівностей. Зокрема, в опитувальнику залишилося лише два показники, які стосувалися чинників досягнення успіху в житті. Водночас включення до модуля запитань, пов'язаних з оцінкою справедливості оплати праці, дало змогу перевірити, чи відтворюються та наскільки групування країн залежно від змін переліку ситуацій нерівностей, які містяться в опитувальнику. Факторний аналіз об'єднав судження в чотири фактори, що пояснювали 62,1 % загальної дисперсії (критерій адекватності вибірки КМО = 0,737, значущість критерію сферичності Бартлетта на рівні $p < 0,001$), які за змістом відтворили описані для інших модулів.

Перший фактор – відчуття гостроти конфліктів у суспільстві, в його межах усі наявні в масиві показники їхнього рівня в представників різних груп були добре узгодженими між собою ($\alpha = 0,800$). Найменш узгодженою з іншими змінними виявилася оцінка гостроти конфлікту між молоддю та людьми старшого віку. У разі її виключення

із загального переліку відбувалося несуттєве збільшення показника α Кронбаха (до 0,804), але з огляду на те, що кореляція пункту з сумою всіх пунктів була помірною (0,432), цей пункт було використано під час побудови адитивного індексу. Отже, показник узгодженості тверджень, належних до цієї латентної змінної, α Кронбаха становив 0,800, сам фактор пояснював 24,7 % дисперсії.

Другий фактор – оцінка справедливості оплати праці у суспільстві, складовими якого були визнання відповідності винагороди за працю інтелектуальним здібностям та вмінням. Частка поясненої фактором дисперсії становила 17 %, α Кронбаха для вказаних тверджень дорівнювала 0,816.

Третій фактор – оцінка справедливості оплати праці респондента – включав оцінку респондентом справедливості власного заробітку та його характеристику заробітку. Цей фактор пояснював 10,8 % дисперсії, α Кронбаха для включених у нього тверджень становила 0,771.

До четвертого фактора – значення соціального капіталу індивіда для досягнення успіху в житті – увійшли оцінки важливості походження з багатой родини та знайомство з потрібними людьми ($\alpha = 0,647$, частка поясненої фактором дисперсії становила 9,6 %). З огляду на близькість його значення до такого, за якого пункти індексу можуть вважатися узгодженими, на їхній основі було побудовано адитивний індекс.

Судження, які стосувалися значення корумпованості для досягнення життєвого успіху та оцінки різниці в доходах у країні, не були узгодженими з іншими.

Групування країн здійснювалося відповідно до значень чотирьох описаних вище адитивних індексів: індексу впливу соціального капіталу на успішність (ІВСКУ), індексу відчуття гостроти конфліктів (ІВГК), індексу сприйняття справедливості заробітку в суспільстві (ІССЗС), індексу сприйняття справедливості заробітку респондента (ІССЗР). Окремими показниками стали оцінка сприйняття гостроти нерівності в доходах у соціумі (СГНД) та вплив корумпованості на успішність (ВКУ).

Так само, як і в першій хвилі проекту, у масивах даних різних країн були певні відмінності. Зокрема, у канадському масиві не було інформації щодо гостроти конфлікту між керівним персоналом та працівниками та щодо характеристики респондентом його заробітку, що унеможливило побудову індексу сприйняття справедливості заробітку респондентом для цієї країни, а отже призвело до виключення Канади з подальшої

класифікації країн. Для Японії бракувало оцінки гостроти конфлікту між робітничим та середнім класами, тому для неї індекс відчуття гостроти конфліктів було обраховано за скороченим набором показників.

Отже, кластеризацію здійснено на основі даних щодо 26 країн. З огляду на доволі плавне зростання значень коефіцієнтів, вказаних для порядку агломерації, віднесення країн до певних кластерів здійснювалося за черговістю їхнього об'єднання. У результаті такого групування було одержано п'ять кластерів країн. Їх менша кількість, порівняно з попередньою хвилею, попри більшу кількість країн-учасниць, обумовлена, ймовірно, невеликим набором показників, використаних для кластеризації. Дендрограму, яка ілюструє процес об'єднання країн (метод міжгрупових зв'язків), наведено на рис. 3.5. Першу групу склали Австралія, Західна Німеччина, Велика Британія,

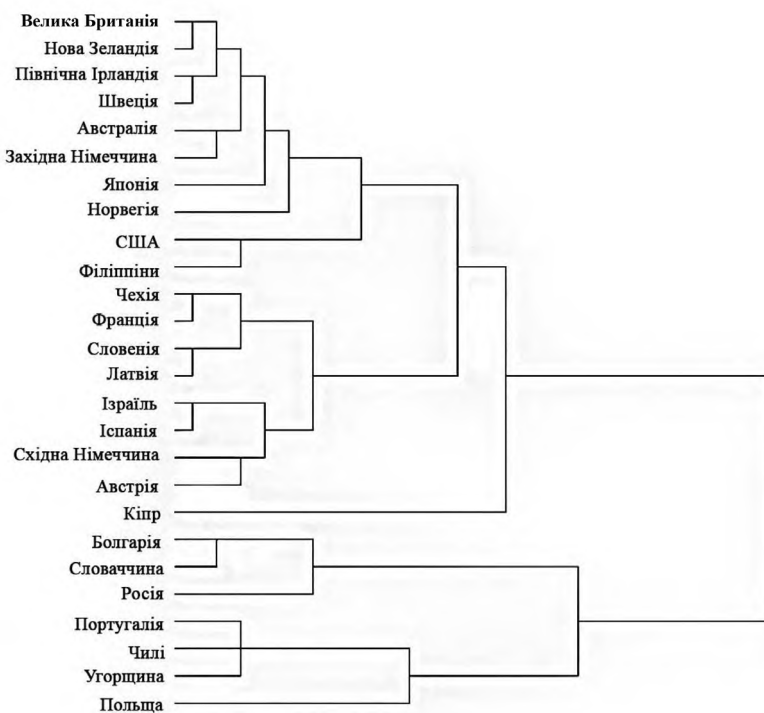


Рис. 3.5. Групування країн відповідно до уявлень про стани соціальної нерівності, Модуль III

Північна Ірландія, США, Норвегія, Швеція, Нова Зеландія, Філіппіни, Японія; другу – Ізраїль, Чехія, Австрія, Франція, Словенія, Іспанія, Латвія, Східна Німеччина; третю групу утворюють Болгарія, Росія, Словаччина; четверту – Угорщина, Польща, Португалія, Чилі, і, нарешті, окремий кластер становить Кіпр.

Респонденти країн першої групи (Австрія, Західна Німеччина, Велика Британія, Північна Ірландія, США, Норвегія, Швеція, Нова Зеландія, Філіппіни, Японія) надавали найменшого значення соціальному капіталу, а надто корумпованості індивіда для досягнення життєвого успіху в порівнянні з респондентами інших країн (табл. 3.12). Також вони найчастіше погоджувалися з тим, що люди одержують гідну винагороду за працю, та вважають власний заробіток справедливим. Щодо останнього зауважимо, що навіть для країн першої групи середнє значення індексу справедливості заробітку респондента не досягало свого серединного значення – 2,5. Нерівність у доходах у країнах першої групи розглядалася як дещо менша, ніж у країнах усіх інших груп (за винятком Кіпру). Суспільні конфлікти існували, проте оцінка їхньої гостроти опитаними була помірною.

У країнах другої групи (Ізраїль, Чехія, Австрія, Франція, Словенія, Іспанія, Латвія, Східна Німеччина) робився більший наголос, ніж у країнах із попередньої групи, на важливості соціального капіталу та корумпованості для досягнення життєвого успіху. Водночас менш справедливими тут вважалися заробіток як самого респондента, так і рівень оплати праці в суспільстві. Респонденти країн другої групи фіксували більшу розбіжність у доходах, проте конфлікт між соціальними категоріями їм здавався менш гострим, аніж опитаним із першої групи країн.

У третьому кластері (Болгарія, Росія, Словаччина) найбільшого, в порівнянні з іншими країнами, значення для досягнення життєвого успіху надавали корумпованості, доволі важливим для цього був також соціальний капітал. На думку громадян, диференціація населення за доходами була зовеликою, а оплата праці як самого респондента, так і в суспільстві загалом найменш справедливою. Однак такі уявлення не доповнювалися помітним зростанням оцінок конфліктності порівняно з аналогічним показником для населення перших двох груп країн.

Країни четвертої групи (Угорщина, Польща, Португалія, Чилі) за загальними трендами оцінок населенням станів нерівності були подібні до країн із третьої групи, але в них менш яскраво виражалися орієнтації на зв'язки та корумпованість як засоби успішності, не так гостро відчувалася нерівність у доходах та заробіток вважався більш справедливим. Водночас саме в цій групі країн громадяни частіше виставляли високі оцінки соціальним конфліктам між різними соціальними категоріями.

Нарешті, респонденти Кіпру найбільшою мірою підтримували важливість соціального капіталу для просування в житті, хоча й менше, ніж громадяни другої, третьої та четвертої груп країн, схильні погоджуватись із впливом на професійні та життєві досягнення корумпованості. Справедливість заробітку тут розглядалася як вельми помірна, а оцінки конфлікту в суспільстві та нерівності в доходах населення були найнижчими відносно інших груп країн.

Таблиця 3.12

Середні значення показників уявлень про стани соціальної нерівності населення різних груп країн, Модуль III

Показник	I	II	III	IV	V
ІВСКУ	2,99 (0,88)	3,26 (0,87)	3,63 (0,96)	3,43 (0,94)	3,88 (0,86)
ІВГК	2,4 (0,57)	2,27 (0,62)	2,44 (0,65)	2,83 (0,6)	2,17 (0,52)
ІССЗС	3,36 (0,88)	2,75 (0,97)	1,71 (0,89)	2,77 (1)	2,87 (0,94)
ІССЗР	2,31 (0,7)	2,21 (0,69)	1,74 (0,71)	1,89 (0,71)	2,15 (0,68)
СТНД	3,82 (0,99)	4,37 (0,82)	4,72 (0,66)	4,47 (0,76)	3,65 (0,83)
ВКУ	2,49 (1,18)	3,06 (1,2)	3,8 (1,17)	3,03 (1,25)	2,77 (1,04)

Примітки: У дужках наведено стандартне відхилення значень показників.

З огляду на те, що ІВГК для Японії обраховано за скороченим набором показників, для підрахунку значення показника для першої групи дані для Японії не враховано.

Кількість показників станів нерівності в четвертому модулі «Соціальна нерівність» була найбільшою. На основі наявних в інструментарії 22 запитань і суджень було виділено шість факторів, які пояснювали 59,4 % сумарної дисперсії (критерій адекватності вибірки КМО = 0,799, значущість критерію сферичності Бартлетта на рівні $p < 0,001$).

Перший з одержаних у процесі аналізу факторів – відчуття гостроти конфліктів у суспільстві, куди увійшли оцінки гостроти

конфліктів між багатими та бідними, робітничим та середнім класами, керівним персоналом та працівниками, людьми на вершині та внизу суспільства. Фактор пояснював 12,5 % дисперсії, показник узгодженості включених до нього тверджень α Кронбаха дорівнював 0,830.

Другий фактор – значення аскриптивних характеристик індивіда для досягнення успіху в житті – склали оцінки важливості національної та релігійної належності і статі (α Кронбаха = 0,872, а сам фактор пояснював 10,9 % дисперсії).

Показники, які склали третій фактор, пояснюючи ще 10,8 % загальної дисперсії, описували вплив особистісних рис на досягнення життєвого успіху. Так само, як і в попередніх модулях, вони не були ефект-індикаторами однієї латентної змінної (α = 0,608).

До четвертого фактора, умовно названого значенням соціального капіталу індивіда для одержання успіху в житті, належали важливість походження з багатой родини, знайомства з потрібними людьми, наявність політичних зв'язків та давання хабарів. Він пояснював 9,6 % дисперсії, α Кронбаха для включених до його складу змінних – 0,696.

П'ятий фактор загалом стосувався уявлень про доступність вищої освіти, зокрема прозорості та меритократичності механізму відбору індивідів до вищих навчальних закладів. Він об'єднав згоду з твердженнями, що лише випускники кращих шкіл можуть вступити до ВНЗ, лише багаті можуть сплатити за навчання в університеті та щодо рівності можливостей вступу до університетів усіх категорій індивідів. Проте узгодженість перелічених змінних, які разом пояснювали 8,1 % дисперсії, виявилася недостатньою для розгляду їх як індикаторів однієї латентної змінної (α = 0,507).

Шостий фактор – сприйняття справедливості власного заробітку – склали узгоджені між собою оцінки двох аспектів справедливості оплати праці (α Кронбаха = 0,763), які пояснили 7,5 % загальної дисперсії.

Оцінки індивідами нерівності в доходах та значення корумпованості для досягнення життєвого успіху не об'єднувалися з іншими факторами.

Подальше групування країн здійснювалося з використанням середніх чотирьох адитивних індексів, а саме: індексу впливу

аскриптивних характеристик на успішність (IBAXY), індексу впливу соціального капіталу на успішність (IBSKU), індексу відчуття гостроти конфліктів (IBGK), індексу сприйняття справедливості заробітку респондента (ICCP3P). Решту показників використано окремо, зосібна: сприйняття гостроти нерівності в доходах у суспільстві (CGND), вплив освіченості батьків на успішність (VOBU), вплив амбітності на успішність (BAU), вплив наполегливої праці на успішність (BNPU), вплив здобутої освіти на успішність (VOU), вплив корумпованості на успішність (VKU), визнання можливості оплати вищої освіти багатими (BMOBOB), визнання можливості вступу до університетів краще підготованих (BMBUP), відчуття доступності вищої освіти (ВДВО). Внаслідок того, що в японській частині масиву даних не було оцінок конфлікту між робітничим та середнім класами, для цієї країни індекс відчуття гостроти конфліктів підраховано на скороченому наборі ознак.

Зростання кількості ознак, за якими здійснювалося групування країн, сприяло, ймовірно, точнішому розрізненню особливостей сприйняття нерівності, що унаочнилося в частковому відтворенні кластерами територіальних об'єднань країн або схопленні подібностей у їхньому політичному устрої. Сорок одну країну-учасницю за описаною раніше методикою було об'єднано у вісім груп. Процес кластеризації проілюстровано на дендрограмі (рис. 3.6). Згідно з отриманими даними, перша група країн була утворена Австралією, Великою Британією, США, Тайванем, Ісландією та Кіпром. До другої групи увійшли Нова Зеландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція та Данія. У третій групі опинилися КНР та ПАР, дещо менш схожою на них, але належною до цього ж кластера, виявилася Болгарія. Четверта група поєднала Естонію, Латвію, Литву, Чехію та Японію, п'ята – Австрію, Ізраїль, Словенію, Хорватію, Словаччину, Польщу, Італію та Португалію, шоста – Чилі, Німеччину, Бельгію, Швейцарію, Аргентину, Іспанію та Венесуелу. Сьома група, так само, як і третя, виявилася дещо неоднорідною, до неї увійшли доволі схожі за сприйняттям нерівностей Росія, Туреччина, Франція, Угорщина та Південна Корея, до яких уже пізніше долучилася Україна. Окремий кластер з-поміж розглянутих країн становили Філіппіни (восьма група).

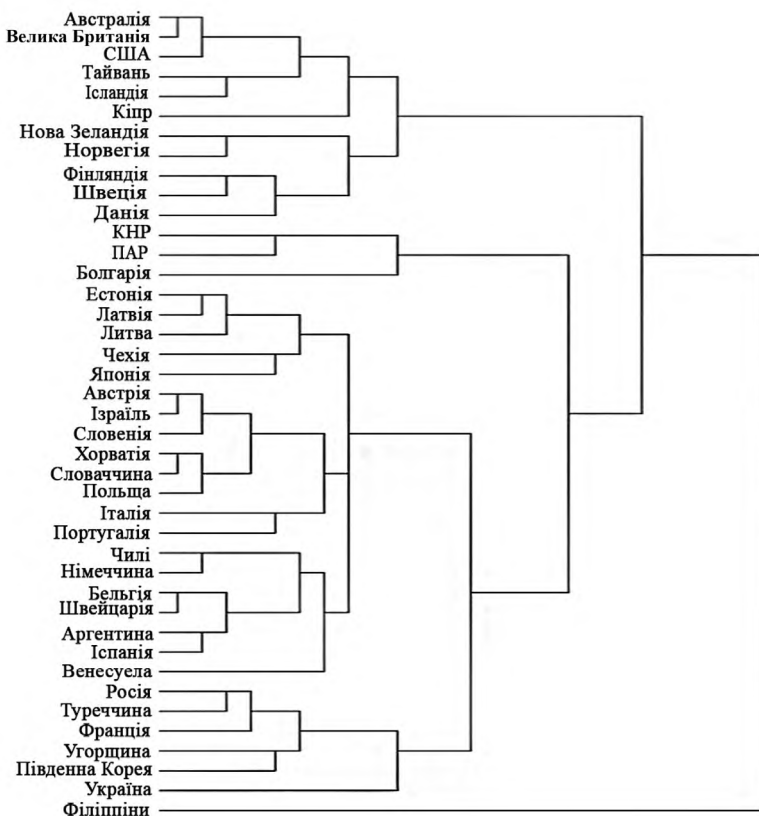


Рис. 3.6. І групування країн відповідно до уявлень
про стани соціальної нерівності, Модуль IV

Респонденти першої групи країн (Австралії, Великої Британії, США, Тайваню, Ісландії та Кіпру) не надто високо оцінювали значення аскриптивних характеристик індивіда та корумпованості для досягнення успіху в житті, так само помірним вони вважали і вплив на нього соціального капіталу та високого рівня освіти батьків (табл. 3.13). Натомість доволі великого значення надавали власному освітньому рівню, амбітності та наполегливій праці. Вищу освіту громадяни вважали доволі відкритою. Так само, як і в країнах, належних до всіх інших груп, конфлікти в суспільстві сприймалися як доволі

злагоджені. Оцінки справедливості заробітної платні вкладалися тут у діапазон між відповідністю зусиллям та дещо меншою оплатою за них, досягнувши найвищого з-поміж усіх розглянутих країн значення. Глибину нерівності в доходах громадяни хоча й визнавали суттєвою, але все ж сприймали як менш виразну, ніж у більшості інших країн.

Опитані в країнах другої групи (Нової Зеландії, Норвегії, Фінляндії, Швеції, Данії) у своїх уявленнях та оцінках близькі до респондентів країн першої групи. Їхні уявлення про будову простору нерівностей загалом були подібними, зокрема, оцінки гостроти конфліктів у соціумі та впливу на успіх аскриптивних характеристик не мали статистичних відмінностей. Значення інших показників, за винятком відчуття доступності вищої освіти, тут були дещо нижчими, ніж у попередній групі.

Громадянам країн третьої групи (КНР, ПАР, Болгарії) були властиві орієнтації на доволі широкий перелік характеристик для досягнення успіху – значення відповідних показників різнилися між собою мало. Виняток становив вплив на просування корумпованості, який респонденти сприймали як суттєво менший за інші чинники. Водночас саме в цій групі та на Філіппінах вага аскриптивних характеристик як підстави для доступу до життєвих можливостей була найбільшою. Оцінка справедливості заробітку була значущо нижчою, ніж у двох попередніх групах. Так само різкіше окреслювалася неоднорідність за рівнем доходу.

Уявлення населення четвертої групи країн (Естонії, Латвії, Литви, Чехії, Японії) про стани нерівностей загалом були схожі на ті, які мали представники третьої групи, але значення відповідних показників виявилися трохи нижчими. Яскравіше виявилися лише відчуття нерівності в доходах населення та очікування позитивного впливу корумпованості на досягнення успіху в житті.

Ще у двох групах країн, п'ятій (Австрія, Ізраїль, Словенія, Хорватія, Словаччина, Польща, Італія, Португалія) та шостій (Чилі, Німеччина, Бельгія, Швейцарія, Аргентина, Іспанія, Венесуела), мешканці бачили простір нерівностей подібно тому, як представники третьої та четвертої груп. Водночас з усіх чотирьох груп значення корумпованості для просування в житті було найвищим та найсильніше відчувалася нерівність у доходах у п'ятій групі, тоді як справедливість винагороди за працю була взагалі найнижчою з-поміж усіх розглянутих груп країн у шостій.

Опитані у сьомій групі (Росії, Туреччині, Франції, Угорщині, Південній Кореї, Україні) найсильніше з усіх відчували конфлікт інтересів між різними суспільними групами та були схильні акцентувати увагу на відмінностях у доходах. Вищу освіту вважали не надто доступною, а оплату праці – несправедливою. Вплив корумпованості на життєвий успіх саме в цій групі виявився найвищим.

Філіппінці у своєму ставленні до ситуацій нерівності були особливими та оригінальними. Вони більшою мірою, ніж громадяни інших країн, пов'язували просування з наполегливою працею та амбітністю. З іншого боку, аскриптивним характеристикам індивідів тут також надавали більшого значення, ніж в інших країнах, хоча вони були й менш важливими, ніж працьовитість та амбітність. Найменшу вагу для респондентів мали чинники, пов'язані з соціальним капіталом індивіда, та корумпованість, важливість якої була найменшою, ніж деінде. Респонденти не бачили суттєвих обмежень у доступі до вищої освіти і не схильні були вважати великою проблемою наявну в суспільстві стратифікацію в доходах, яка тут також відчувається найменше.

У межах кожної з хвиль модуля були наявні як групи країн, для яких була характерна подібність оцінок станів нерівностей у суспільстві, так і окремі країни, де уявлення населення про нерівність були специфічними, виразно відмінними від уявлень, ставлень та оцінок респондентів з інших країн.

Першу зі стійких констеляцій країн у різних хвилях модуля «Соціальна нерівність» утворили англomовні Велика Британія, Австралія та США, де успішність у житті опитані пов'язували передусім з амбітністю, наполегливою працею та освітою індивіда, оцінка гостроти нерівності в доходах у суспільстві була однією з найнижчих, порівняно з іншими групами країн, а справедливості заробітку – найвищою. Подекуди до цієї групи приєднувалися скандинавські країни Швеція та Норвегія. У другій констеляції опинилися посткомуністичні Латвія та Чехія, а також Литва та Естонія в останній хвилі модуля. Подібне уявлення про простір нерівностей мало й населення Росії та Угорщини.

З іншого боку, у більшості модулів оцінки станів нерівностей мешканців Філіппін доволі суттєво відрізнялися від тих, які мало населення інших країн, передусім, амбівалентністю стратегій

досягнення життєвого успіху. Однаково високою для просування була вага і аскриптивних статусів, і особистісних рис, пов'язаних з якісним виконанням трудових завдань.

Ідентифікація індивідами загальної стратифікаційної моделі суспільства. Перелічені вище показники давали змогу скласти уявлення про бачення індивідами окремих виявів нерівностей. Поширеним способом одержання інформації про загальну будову

Таблиця 3.13

Середні значення показників уявлень про стани соціальної нерівності населення різних груп країн, Модуль IV

Показник	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
ІВГК	2,18 (0,67)	2,18 (0,53)	2,58 (0,77)	2,23 (0,68)	2,41 (0,74)	2,45 (0,68)	2,77 (0,73)	2,48 (0,68)
ІВАХУ	2,61 (0,63)	2,58 (0,57)	3,41 (0,86)	2,59 (0,68)	2,82 (0,73)	2,72 (0,69)	2,7 (0,71)	3,47 (0,84)
ІВСКУ	3,2 (0,59)	2,92 (0,54)	3,63 (0,65)	3,22 (0,68)	3,48 (0,68)	3,17 (0,61)	3,42 (0,72)	3,09 (0,65)
ІССЗР	2,47 (0,7)	2,39 (0,67)	2,29 (0,73)	2,18 (0,75)	2,29 (0,74)	2,07 (0,76)	2,15 (0,75)	2,26 (0,74)
ВОБУ	3,26 (0,86)	2,9 (0,76)	3,96 (0,87)	3,11 (0,9)	3,35 (0,9)	3,4 (0,86)	3,41 (0,94)	3,78 (0,92)
ВОУ	4 (0,79)	3,68 (0,75)	4,31 (0,7)	3,99 (0,82)	3,95 (0,76)	3,88 (0,86)	4,37 (0,7)	3,95 (0,82)
ВАУ	4,19 (0,75)	4,01 (0,8)	4,13 (0,8)	3,67 (0,91)	4,07 (0,8)	3,72 (0,86)	3,79 (0,91)	4,25 (0,73)
ВНІТУ	4,32 (0,67)	3,9 (0,85)	4,2 (0,75)	3,96 (0,86)	4,04 (0,85)	3,85 (0,82)	3,92 (0,89)	4,42 (0,66)
ВКУ	2,86 (0,97)	2,64 (0,83)	3,16 (1,09)	3,24 (0,98)	3,35 (1,01)	3,03 (1,01)	3,6 (1)	2,38 (0,81)
ВМВУП	2,79 (0,96)	2,61 (0,85)	3,44 (1,03)	3,04 (0,98)	2,97 (0,97)	3,03 (0,99)	3,46 (1)	3,34 (1,06)
ВМОВОБ	2,89 (1)	2,57 (0,82)	3,49 (1,05)	3,45 (1,05)	3,11 (1)	2,92 (0,97)	3,65 (1,01)	3,07 (1,06)
ВДВО	3,64 (1,02)	3,76 (1,09)	3,7 (1,07)	3,49 (1,18)	3,37 (1,17)	3,38 (1,14)	3,13 (1,24)	3,82 (1,17)
СТНД	4,07 (0,89)	3,8 (0,97)	4,33 (0,69)	4,39 (0,77)	4,47 (0,72)	4,18 (0,8)	4,57 (0,65)	3,57 (1,1)

Примітки: У дужках наведено стандартне відхилення значень показників.

З огляду на те, що ІВГК для Японії обраховано за скороченим набором показників, для підрахунку значення показника для першої групи дані для Японії не враховано.

суспільства є конструювання на їхній основі індексів, де враховуються відмінності в навантаженнях індикаторів на латентну змінну. Однак за такого підходу виникає низка питань, пов'язаних із валідністю інструменту вимірювання: одержаний конструкт має коректно відображати феномен (теоретична валідність) та вимірювальна методика має відповідати конструкту (конструктна валідність). Звісно, перелік змінних, які фіксують різні вияви нерівностей, також повинен мати достатній обсяг.

Для подолання перелічених складнощів в емпіричних студіях використовують і інший спосіб вимірювання уявлень населення про організацію соціального простору – ідентифікацію респондентами стратифікаційної моделі соціуму з переліку описів її основних типів у вербальній або графічній формі. У разі використання графічних зображень стратифікаційних моделей інформацію щодо розташування населення певної країни на щаблях соціальної драбини подають у вигляді горизонтальної стовпчикової діаграми, де ширина стовпців відображає відсоток респондентів, які займають ту чи ту позицію в соціальній ієрархії.

Вчені виділили п'ять базових моделей соціальної стратифікації: «Еліта–маси» (тип А), «Піраміда» (тип В), «Нижчий–середній» (тип С), «Середній» (тип D), «Вищий–середній» (тип Е). Модель «Еліта–маси» (тип А) зображує структуру з нечисленною елітою вгорі, невеликою кількістю людей посередині і зосередженою в нижній частині ієрархії рештою населення. У моделі «Піраміда» (тип В) найбільша частка індивідів також зосереджена внизу, поступово зменшуючись до верхніх позицій. Модель «Нижчий середній» (тип С) є модифікацією другої моделі, також має пірамідальну форму, проте частка тих, хто перебуває в самому її низу, є дещо меншою. Модель «Середній» (тип D) має ромбоподібну форму, оскільки більшість індивідів займають серединні позиції соціальної ієрархії. І, нарешті, модель «Вищий–середній» (тип Е) візуалізує структуру, де найбільша кількість індивідів розташована на верхніх щаблях.

Використання в опитуваннях візуальних репрезентацій властивих соціумам моделей нерівностей зумовлено зручністю подання інформації в такій формі та її наочністю [224]. Загальний вигляд описаних моделей наведено на рис. 3.7.

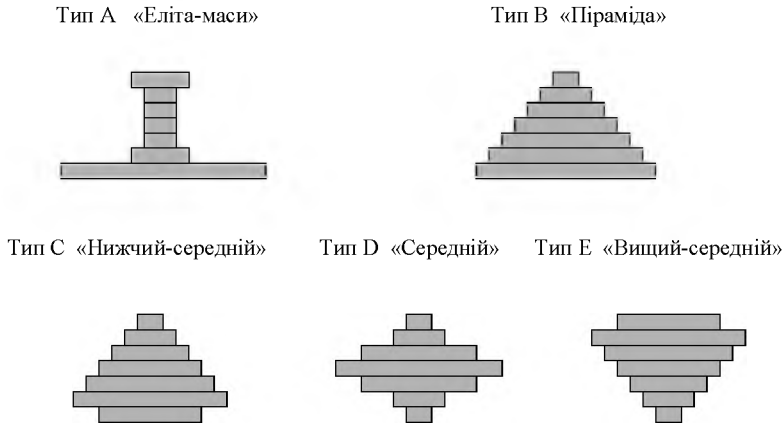


Рис. 3.7. Приклад зображення стратифікаційних моделей

У модулі «Соціальна нерівність» Міжнародної програми соціальних досліджень за допомогою графічних моделей визначали не лише властиву соціуму конфігурацію нерівності, але і її оптимальний профіль. Дані опитування засвідчили, що, незважаючи на актуальний тип стратифікаційної системи, респонденти різних країн були доволі однотайні у своєму прагненні до того, щоб вона відповідала моделі «Середній» (тип D) – саме вона була модальною (табл. 3.14). У більшості країн частка тих, хто вважав цей тип оптимальним, перевищила половину; меншою за 45 % вона виявилася лише у шести країнах – КНР (43,8 %), Чилі (43,6 %), Чехії (40,9 %), Словаччині (40,5 %), Філіппінах (36,3 %) та Венесуелі (34,8 %). Другою за популярністю виявилася модель «Вищий–середній» (тип E), яку обрало від 36,1 % до 10,7 % респондентів. Чіткої залежності між рівнем розвитку країни та оптимальною стратифікаційною моделлю не простежувалося: приміром, тип E у Чилі вказало найбільше опитаних (36,1 %), проте у Швеції їхня кількість була не набагато меншою (32,3 %).

Дещо яскравішими в країнах з різним рівнем розвитку виявилися відмінності в частці тих, хто вважав, що наявна та актуальна стратифікаційні моделі збігалися: найбільше їх було в Норвегії (46,1 %), Данії (41,7 %) та Швейцарії (36,3 %), а найменше – в Україні та Хорватії (по 1,9 %) і Латвії (0,8 %).

Оцінки реальних моделей суспільства виявилися набагато більш гетерогенними, ніж оптимальних. У менш розвинених країнах частіше домінувала думка, що суспільству властива модель розподілу «Еліта–маси» (тип А), тоді як у розвиненіших – модель «Середній» (тип D). Більше половини опитаних обрали першу в Україні, Латвії, Болгарії, Хорватії, Угорщині та ПАР, а другу – у Данії та Норвегії. Водночас німці та французи обирали її значно рідше (відповідні частки становили 18,6 % та 12,4 %), віддаючи перевагу моделі «Піраміда» (тип B) (35,4 % та 50,7 %).

Українці належали до лідерів як за кількістю тих, хто вказував на належність власного соціуму до моделі «Еліта–маси» (тип А), – 69 %, так і серед тих, хто найрідше ідентифікував його з моделлю «Середній» (тип D), – 2,5 %.

Таблиця 3.14

**Уявлення населення різних країн про реальну
та оптимальну модель суспільства, %**

Країна	Тип А		Тип В		Тип С		Тип D		Тип E		P = O
	P	O	P	O	P	O	P	O	P	O	
Норвегія	1,9	0,4	10,9	2,6	22,3	9,6	58,7	62,7	6,2	24,7	46,1
Данія	1,6	0,1	10,7	1,8	25,5	8,2	58,7	59,8	3,5	30,1	41,7
Швейцарія	6,5	1,8	24,5	9,7	25,2	18,7	39,3	59,1	4,5	10,7	36,3
Австралія	6,7	0,9	28,8	3,9	23,5	12,9	38,4	57,9	2,6	24,4	28,2
Бельгія	7,6	0,9	34,4	9,1	22,6	14,1	32,4	59	3	16,9	24,4
Фінляндія	6,4	0,1	21,6	3,3	33,7	8,3	37	66,3	1,3	21,9	22,9
Ісландія	9,7	0,2	18,6	1,5	19,5	8,3	47,6	54,7	4,5	35,3	21,9
Нова Зеландія	6,5	0,9	30,9	3	26,2	12,6	34,8	56,9	1,7	26,5	21,4
Австрія	16,9	1,1	25,3	5,1	31,6	13,8	23,1	57	3,2	23	20,3
Німеччина	18,8	1,5	35,4	10,4	23	18,2	18,6	57,1	4,2	12,9	19,3
Швеція	7,1	0,5	23,3	3,1	29,8	12,3	37,9	51,8	1,9	32,3	18,3
США	16,6	3	39,6	7,5	14,5	13,5	26,5	48,8	2,8	27,2	17,7
Велика Британія	13,9	1,3	41,8	6,3	18,9	15,5	21,9	60,7	3,5	16,2	15,5
Іспанія	16,7	1	41,1	7,2	21,6	14,2	17	56,8	3,6	20,8	14,7
КНР	21,7	1,8	47,3	7,8	13,1	10,9	14,4	43,8	3,5	35,7	14,5
Японія	11,1	0,8	38,5	9,2	26,4	17,5	20	55,5	4	16,9	13,7

Продовження табл. 3.14

Країна	Тип А		Тип В		Тип С		Тип D		Тип E		P = O
	P	O	P	O	P	O	P	O	P	O	
Ізраїль	18,6	1,2	55,8	11,3	15,3	20,6	9,3	51	1,1	16	13,6
Кіпр	4,5	0,1	24	0,8	57,4	13,6	13	56,8	1,1	28,7	13,1
Португалія	40,7	1,9	35,5	10,9	11,8	16	7,3	51,3	4,7	19,9	12,1
Чехія	29,4	1,1	35,7	6,5	18,3	29,6	14,3	40,9	2,2	21,9	11,9
Філіппіни	32,3	5,8	39,7	14,6	11,3	11,4	10,2	36,3	6,5	31,8	9,6
Росія	39,4	1,8	35,8	8,7	12,6	14,8	8,8	45,6	3,4	29,1	8,6
ПАР	50,9	3	30,1	8,3	8,2	9	8,1	46,3	2,6	33,4	7,5
Тайвань	18,6	0,3	37,1	4,8	25,9	8,7	16	53,7	2,4	32,5	7,2
Італія	33,7	1,4	40,9	5,6	12,3	14,8	11,2	48,1	1,9	30,1	6,9
Південна Корея	19,1	0,6	35	5	25,8	9	15,1	64	5	21,4	6,6
Словаччина	43	2,8	39,5	6,3	9	26,6	6,9	40,5	1,6	23,8	6,5
Франція	18,1	0,8	50,7	5	17,1	19,8	12,4	51,7	1,7	22,8	6,5
Чилі	23,8	0,8	47,3	4,7	13,1	14,8	13	43,6	2,8	36,1	5,4
Словенія	26,4	1,4	31,5	3,9	27,2	17,1	12,3	55,2	2,7	22,3	5,4
Естонія	31,7	0,5	46,6	5,4	10,4	19,9	9,6	54,9	1,7	19,3	5,1
Аргентина	45,6	0,8	36,1	4,2	9,4	11,6	7	51,4	1,9	32	4,9
Польща	36,9	1,7	32,8	7,1	13,8	7,6	12,7	49	3,8	34,6	4,7
Венесуела	31,1	12,8	36,1	9,1	17,6	11,8	10,3	34,8	4,8	31,5	4,7
Туреччина	40	1,4	35,9	3,2	12	8,3	8,9	58,7	3,2	28,4	4,5
Угорщина	55,9	1,7	33,0	4,4	6,2	19,2	3,6	55,2	1,4	19,5	3,9
Болгарія	63,4	0,2	27,6	3,9	5,3	13,1	3,2	59,8	0,5	23,1	3,5
Литва	48,1	1	35,9	3,7	7,9	12	6,4	59,2	1,6	24	3,2
Україна	69	1,1	21,9	3,9	5	8,4	2,5	55	1,6	31,5	1,9
Хорватія	57,4	1,2	28,8	2,5	6,4	9,6	5,5	57,2	1,9	29,5	1,9
Латвія	68,3	0	20,2	2,6	5,4	6,9	2,4	54,7	3,7	35,9	0,8

Примітки: Р – частка осіб, які зараховують власне суспільство до вказаного типу;

О – частка осіб, які вважають цю модель оптимальною;

Р = О – частка осіб, у яких збігаються уявлення про оптимальну та реальну моделі суспільства.

За оцінками індивідами станів нерівностей, властивих соціуму, було виокремлено особливості застосування індикаторів такого штибу у стратифікаційних дослідженнях.

Індикатори сприйняття різних форм нерівностей як в Україні, так і в інших країнах за 22-річний період стабільно відтворювали ті самі латентні змінні, які визначали основні параметри простору нерівностей, як-от: відчуття гостроти конфліктів, оцінки впливу аскриптивних характеристик, соціального капіталу, особистісних рис на досягнення успіху, відчуття доступності вищої освіти, сприйняття справедливості оплати праці, оцінки нерівності в доходах.

Як в Україні, так і в інших країнах доволі високою була гетерогенність уявлень про вплив особистісних рис індивідів на досягнення життєвого успіху. Навпаки, оцінки рівня конфліктів між різними соціальними групами та справедливості оплати праці були доволі гомогенними. У жодній країні громадяни не констатували зв'язку стратифікації доходів та ступеня конфліктності між різними категоріями населення, тобто здебільшого могли одночасно говорити про надто велику різницю в доходах і вважати помірними конфлікти в суспільстві.

Перелічені показники уявлень населення про властиві соціуму стани нерівностей мали вкрай слабку структурну зумовленість. Так само на їхній основі можна було виділити незначну кількість сталих констеляцій країн, населення яких мало б подібне бачення простору нерівностей, що свідчило про їхню несуттєву зумовленість соціокультурними чинниками макрорівня.

Індикатори типу стратифікаційної моделі соціуму продемонстрували вельми помірну варіативність між країнами оцінок її оптимального вигляду та набагато суттєвішу тих, що стосувалися її актуального стану. Останні також відображали рівень суспільного розвитку країн, хоча спостережувані закономірності не були яскравими.

3.3. Оцінки індивідами легітимності станів нерівностей, властивих соціуму

Зміст властивих соціуму стратифікаційних порядків і ймовірність їхнього подальшого відтворення значною мірою зумовлені вектором соціальної політики, зокрема закладеними в її основу принципами розподілу відповідальності за благополуччя індивідів між державою, громадськими організаціями, а також самими індивідами і їхнім найближчим оточенням. Зазначені принципи не

є незмінними і періодично корегуються або переглядаються у разі втрати усталеним дистрибутивним порядком своєї легітимності.

Індикатори відповідності актуального стану розподілу дефіцитних благ уявленням про його справедливий характер складають дві основні групи: 1) очікування від державних інституцій дій з корегування наявних стратифікаційних порядків, 2) оцінювання діяльності головних соціальних інституцій та урядовців.

Очікування корегування наявних стратифікаційних порядків. Показники першої групи в емпіричних соціологічних дослідженнях найчастіше представлені запитаннями щодо орієнтації індивідів на перерозподіл державою різних видів ресурсів, передусім грошових. Саме очікування вирівнювання доходів різних категорій населення з'ясовувалися в модулі «Соціальна нерівність» Міжнародної програми соціальних досліджень, індикаторами яких були налаштування на те, що уряд має зменшити різницю в доходах між особами з високими і низькими доходами, забезпечити прийнятний рівень життя для безробітних та зменшити витрати на соціальні виплати бідним. Також до цього переліку входить ідентифікація різниці в доходах у країні як зависока, що становить підґрунтя для виникнення потреби в перерозподілі. Згоду з усіма переліченими судженнями визначали за п'ятибальною шкалою, значення якої варіювали в діапазоні від 1 (повна згода) до 5 (повна незгода). Для зручності інтерпретації даних шкали всіх тверджень, крім того, яке стосувалося зменшення виплат бідним, були перекодовані у зворотному порядку, що дало змогу інтерпретувати вищі значення за шкалою як більший рівень підтримки рестрибутивної політики.

Подальший аналіз даних показав, що всі перелічені змінні були добре узгодженими між собою, крім орієнтації на зменшення соціальної допомоги бідним (для України $\alpha = 0,696$, для масиву загалом $\alpha = 0,649$), тож придатними для побудови узагальнювального показника підтримки рестрибутивної політики, який був середнім їхніх значень [81].

У всіх країнах-учасниках проекту простежується доволі високий рівень орієнтації на політику державного перерозподілу: середнє значення показника по масиву становило 4 (зі стандартним відхиленням 0,77), а в окремих країнах воно не опускалося нижче від 3,15, що вище за центральне значення шкали ознаки. Регулювання урядом нерівності найсильніше очікували українці (середнє

значення індексу становило 4,55), а найменше – мешканці США (середнє значення індексу – 3,15). Загалом, налаштування на втручання в розподіл матеріальних ресурсів було більш вираженим у країнах із нижчим рівнем розвитку (табл. 3.15).

Визначаючи відмінності в орієнтаціях різних категорій населення на рестрибутивну політику, науковці виокремили три основні пояснювальні моделі: власного інтересу, впливу соціальної політики країни та ціннісної зумовленості підтримки перерозподілу доходів.

Центральною тезою теорій першої групи є твердження, що підтримка політики перерозподілу обумовлена позицією індивіда в соціальному просторі, яка, своєю чергою, пов'язана з доступом до різних ресурсів. Отже, найбільшу підтримку різноманітних соціальних гарантій висловлюватимуть насамперед представники депривованих соціальних категорій, для яких імовірність отримання відповідної допомоги є доволі великою, зокрема: індивіди з невисоким рівнем доходів [173], люди старшого віку [327], зайняті у сферах з високим ризиком травматизму або безробіття [174], жінки [210], люди з низьким рівнем освіти [349]. Щодо останніх слід зазначити, що зворотний зв'язок між підтримкою рестрибутивної політики та рівнем освіти хоча й значущий, але все ж доволі слабкий.

У підходах другої групи основною причиною відмінностей в орієнтаціях громадян на дії держави з регулювання нерівності в доходах вважають тип властивої країні соціальної політики. Одна з її класифікацій – розроблена Еспін-Андерсеном тріада: соціально-демократичний, консервативний і ліберальний типи [218]. Проте результати досліджень з оперттям на цю класифікацію були суперечливими: в одних не виявлено зв'язку між типом країни і орієнтаціями населення [372], в інших встановлено найвищу підтримку рестрибутивної політики в країнах ліберального типу [238]. Ще одна поширена типологія – дихотомія некомуністична–посткомуністична країна (використана, наприклад, у [376]), під час застосування якої було з'ясовано, що в посткомуністичних країнах більшою мірою, ніж у некомуністичних, очікують від держави заходів зі зменшення нерівності в доходах [203].

Нарешті, в теоріях третьої групи предикторами були базові цінності індивідів, які зумовлювали вподобання ними певного типу соціальної політики, як-от підтримка лівих або правих ідей [275] та орієнтація на допомогу іншим [264].

Таблиця 3.15

Орієнтація населення різних країн на рестрибутивну політику

Країна	Середнє	Стандартне відхилення
Україна	4,55	0,56
Угорщина	4,42	0,55
Туреччина	4,4	0,55
Португалія	4,38	0,55
Росія	4,38	0,6
Естонія	4,34	0,65
Латвія	4,33	0,59
Словенія	4,33	0,58
Хорватія	4,29	0,62
Болгарія	4,28	0,63
Франція	4,18	0,73
КНР	4,12	0,57
Південна Корея	4,11	0,64
Ізраїль	4,09	0,72
Словацьчина	4,09	0,67
Аргентина	4,07	0,6
Польща	4,07	0,76
ΠΑΡ	4,07	0,63
Іспанія	4,05	0,6
Ісландія	4,04	0,65
Чилі	3,97	0,61
Фінляндія	3,92	0,85
Австрія	3,91	0,72
Тайвань	3,89	0,64
Німеччина	3,89	0,77
Чехія	3,88	0,86
Швейцарія	3,86	0,71
Японія	3,85	0,86
Швеція	3,83	0,81
Кіпр	3,77	0,66
Данія	3,72	0,98
Велика Британія	3,65	0,77
Бельгія	3,62	0,77
Філіппіни	3,61	0,79
Норвегія	3,57	0,72
Австралія	3,53	0,86
Нова Зеландія	3,28	0,85
США	3,15	0,92

Для порівняння впливу всіх трьох виділених груп чинників на підтримку рестрибутивної політики було побудовано регресійні моделі, де описаний вище індекс використано як залежну змінну. Групи предикторів трьох описаних вище пояснювальних моделей – незалежні змінні моделей – в опитувальнику були представлені показниками, які розглянемо далі.

Індикаторами позиції індивіда в соціальному просторі були стать, вік, кількість років навчання, тип населеного пункту (дихотомія село–місто), класова позиція (дихотомія, одержана під час агрегування класів, визначених за схемою Голдторпа, у неслужбовий клас (всі класи, крім першого і другого), та службовий клас (перший і другий класи)), позиція в соціальному просторі (визначена за допомогою Міжнародного соціоекономічного індексу (International Socio-Economic Index of occupational status, ISEI), запропонованого Г. Ганзбумом, П. де Графом та Д. Трейманом [233; 235]), рівень добробуту респондента та рівень доходів його сім'ї (обидві останні змінні представлені категоріями: високий рівень доходів–середній–низький). Класову позицію респондентів та бали за ISEI було одержано на основі наявної в масиві даних змінної, яка фіксувала код їхнього заняття за Міжнародною стандартною класифікацією занять 1988. Гармонізацію даних про доходи, поданих у кожній країні в національній валюті, здійснено шляхом агрегування в одній змінній значень розбитих на терцилі «високий–середній–низький рівень» оригінальних ознак.

Цінності індивідів презентували їхні орієнтації на різні форми винагороди праці і оцінка значення праці для досягнення життєвого успіху, зокрема: орієнтація на змістовні чинники оплати праці (адитивний індекс, який був середнім значенням оцінок важливості для визначення розміру заробітної плати міри відповідальності посади, якості виконання роботи і її важкості (α Кронбаха для зазначених показників становила 0,649) та варіював у діапазоні від 1 до 5, де 1 – мінімальна важливість, а 5 – максимальна цієї групи чинників); орієнтація на соціальні чинники оплати праці (адитивний індекс, розрахований як середнє оцінок важливості наявності дітей і кількості благ, необхідних для утримання сім'ї (α Кронбаха для них дорівнювала 0,831), діапазон значень індексу був аналогічним описаному вище); важливість наполегливої праці для досягнення успіху (5-бальна змінна, перекодована в прямому порядку).

Визначення типу соціальної політики, властивої країні проживання респондента, базувалося на її належності до групи посткомуністичних (до цієї ж групи було долучено комуністичну КНР) або некомуністичних країн.

Тестування впливу зазначених груп чинників на підтримку рестрибутивної політики здійснювалося шляхом побудови дворівневої лінійної регресії з ймовірнісними константою і коефіцієнтами. Доцільність використання дворівневої регресії була зумовлена варіативністю орієнтацій населення на регулювання урядом нерівності в доходах між країнами, про що свідчило і значення коефіцієнта внутрішньокласової кореляції ($\rho = 0,173$).

Аналіз даних дав змогу встановити вплив на підтримку рестрибутивної політики чинників, належних до всіх трьох пояснювальних моделей. Зокрема, її предикторами були такі статусні характеристики індивіда, як стать, вік і рівень доходів, з цінностей – орієнтація на соціальні фактори оплати праці та, нарешті, належність країни до посткомуністичних чи комуністичних або некомуністичних.

Водночас, попри те, що тип населеного пункту, де мешкав респондент, визначав і доступність для нього різних ресурсів, цей фактор не здійснював значущого впливу на ставлення до перерозподілу доходів, так само, як освіта, класова належність та соціальна позиція. З двох індикаторів рівня добробуту респондента – рівня його доходу та рівня доходу на одного члена сім'ї – значущим предиктором моделі виявився другий. Не диференціювала індивідів за рівнем підтримки рестрибутивної політики і оцінка важливості змісту трудових завдань та орієнтація на необхідність наполегливої праці як засіб досягнення життєвого успіху.

Перераховані вище предиктори регресійної моделі дали змогу пояснити 8 % варіації підтримки політики державного втручання в розподіл доходів на індивідуальному рівні і 12 % її варіації на рівні країн, загальна частка поясненої варіації залежної змінної становила 38 %.

Найбільша підтримка рестрибутивної політики була властива жінкам старшого віку з низькими доходами і високою орієнтацією на соціальні фактори оплати праці, які мешкали в посткомуністичних країнах або КНР (див. табл. 3.16). Як показали коефіцієнти моделі, статусні характеристики індивідів неоднаково сильно

диференціювали індивідів за їхнім вставленням до соціальної політики: якщо для статі і віку відмінності виявилися невеликими, то для рівня доходу вони були набагато виразнішими, також як і для орієнтації на соціальні фактори оплати праці та типу країни.

Таблиця 3.16

Чинники підтримки населенням різних країн рестрибутивної політики

Змінна	Оцінка	Значущість
Константа	3,194	$p < 0,001$
Стать	0,048	0,002
Вік	0,003	$p < 0,001$
Дохід на члена родини: низький vs середній	0,822	$p < 0,001$
Дохід на члена родини: високий vs середній	-0,111	$p < 0,001$
Орієнтація на соціальні чинники оплати праці	0,163	$p < 0,001$
Тип країни	0,383	$p < 0,001$
σ_e^2	0,449	$p < 0,001$
σ_u^2	0,283	$p < 0,001$
-2LL	85654,286	
R_1^2	0,08	
R_2^2	0,12	
R^2	0,38	
ρ	0,173	

Примітки: Для типу країни референтною категорією була «посткомуністична або комуністична».

R_2^2 підраховано з урахуванням корекції Снайдерса та Боскера [364].

R^2 визначено за Мадаллою [285].

Для визначення того, наскільки сильно відрізняються загальні тренди, встановлені для сукупності країн-учасниць Міжнародної програми соціальних досліджень, від притаманних Україні, на вітчизняних даних засобами загальної лінійної моделі було протестовано вплив описаних вище перших двох груп чинників.

Одержаний перелік значущих предикторів моделі був подібним до визначеного для всього масиву, однак із низки чинників, які відображали позицію в соціальному просторі, тут використано лише доходи на члена родини, тоді як ціннісний блок, навпаки, розширено – до нього додано орієнтацію на змістовні фактори оплати праці.

Рестрибутивну політику підтримували українці з доходами, нижчими за середні, з яскравішою орієнтацією як на змістовні, так і на соціальні чинники оплати праці. Значущий вплив першої установки опосередковано свідчив про несправедливість, на думку населення, оплати праці. Разом згадані чинники пояснювали від 5,1 % до 5,4 % дисперсії залежної змінної, що також є нижчим показником, аніж загальною по масиву, що зумовлено поширеністю орієнтації на політику перерозподілу серед мешканців країни (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

Чинники підтримки населенням України рестрибутивної політики

Змінна	В	Значущість
Константа	3,99	$p < 0,001$
Дохід на члена родини		
Низький	0,084	$p = 0,01$
Високий	-0,114	$p = 0,001$
Середній	0	
Орієнтація на соціальні чинники оплати праці	0,043	$p = 0,004$
Орієнтація на змістовні чинники оплати праці	0,07	$p < 0,001$
R ²	0,054	
Уточнений R ²	0,051	

Оцінювання діяльності головних соціальних інституцій та урядовців. Друга група показників легітимності наявних порядків у суспільстві, зокрема й стратифікаційних, представлена оцінками довіри до різних соціальних інституцій та урядовців, основних агентів впровадження рішень щодо їхнього відтворення або трансформації.

Збір відповідної емпіричної інформації передбачено в таких відомих міжнародних моніторингових проєктах, як Європейське соціальне дослідження (European Social Survey, ESS), Світове дослідження цінностей (World Values Survey, WVS), Європейське дослідження цінностей (European Value Survey, EVS), Всесвітнє опитування Геллапа (Gallup World Poll), Євробарометр (Eurobarometer), Глобальний барометр (Global Barometer Study). Основні тренди довіри населення до різних інститутів в окремих

країнах визначаються також на основі національних виборчих досліджень (National Election Studies) або студій політичних дій (Political Action Studies). В Україні фіксація рівня довіри населення до окремих соціальних інститутів була передбачена в опитуваннях, проведених Центром соціальних та маркетингових досліджень SOCIS разом з Інститутом політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України, Інститутом соціології НАН України, Київським міжнародним інститутом соціології, Фондом «Демократичні ініціативи».

Зазвичай рівень довіри визначають за допомогою прямих запитань, які стосуються тієї чи тієї інституції, організації чи суб'єкта, перелік яких варіює в різних дослідженнях. Водночас набір індикаторів довіри може бути й ширшим. Зокрема, в опитуванні «Соціальна довіра, влада та реформи» до цих показників додавали ще дві групи: перша описувала взаємну довіру українців та держави (запитання: «Скажіть, будь ласка, наскільки Ви особисто довіряєте державі в тому, як вона забезпечує захист Ваших прав та свобод?» та «Скажіть, будь ласка, наскільки, на Вашу думку, держава довіряє таким людям, як Ви?»), а друга фіксувала думки населення щодо того, які соціальні суб'єкти найкраще опікуються його інтересами (вибір респондентами не більше трьох із них зі списку).

За даними опитування Інституту соціології НАН України 2016 року, в українському суспільстві найбільшу довіру мало найближче оточення індивіда, до якого здебільшого входять представники його ми-груп: майже всі опитані задекларували довіру своїм рідним (95 %), більше половини опитаних довіряло сусідам, колегам та співвітчизникам. Причому баланс довіри–недовіри для трьох останніх суб'єктів навіть дещо поліпшився з часу, що передував Майдану (табл. 3.18). 3-поміж інших соціальних агентів найвищу довіру зафіксовано до волонтерів (53,2 %), церкви (49,7 %), вчених (47,3 %) та благодійних фондів (31,1 %).

Владні інституції мали найвищий рівень недовіри: баланс довіри–недовіри становить -71 відсотковий пункт для Верховної Ради, -70,7 – для політичних партій, -69,7 – для Уряду, -66,1 – для судів, -65,9 – для прокуратури, -62,8 – для банків, -57 – для Президента. Відносно кращою ситуація виявилася для міліції (-49,2) та місцевих органів влади (-31,5), які за три роки поліпшили цей показник

на 12 та 14,6 відсоткових пунктів. Єдиним агентом державного значення, який мав позитивний баланс довіри, виявилася армія (14,6), яка поліпшила свої позиції з 2013 р. на 34,6 пункту.

Окремо слід згадати ЗМІ, які у 2013 р. мали незначний позитивний баланс довіри–недовіри (8,5), що змінився за три роки на суттєвий негативний, погіршившись на 38,2 відсоткового пункту, що засвідчило розчарування населення в «четвертій владі» як захисникові його інтересів.

Таблиця 3.18

Довіра українців до різних соціальних агентів

Соціальний агент	Середнє	Стандартне відхилення	Довіра, %	Баланс довіри/недовіри, %	Баланс довіри, Δ
Сім'я та родичі	4,6	0,68	95	93,1	0,4
Співвітчизники	3,51	0,88	51,5	38,7	7,1
Сусіди	3,5	0,94	58,6	44,1	7,9
Церква та духовенство	3,31	1,15	49,7	26	4,2
Колеги	3,45	0,91	55,6	40,3	3,8
Астрологи	2,38	1,09	17,2	-37,3	7,5
ЗМІ	2,52	1,05	21,2	-29,7	-38,2
Податкова інспекція	2,21	0,96	9,1	-52,5	1,4
Міліція	2,24	1	12,1	-49,2	12
Прокуратура	1,99	0,91	5,7	-65,9	-2,9
Суди	1,96	0,93	6,4	-66,1	0,5
Президент	2,1	1,01	10,6	-57	-1
ВР	1,91	0,9	5,7	-71	1
Уряд	1,92	0,91	6,5	-69,7	-5,8
Місцеві органи влади	2,5	1,03	19,8	-31,5	14,6
Армія	3,08	1,09	41,8	14,6	34,6
Профспілки	2,55	1,05	19,7	-26,2	7,1
Політичні партії	1,93	0,88	4,7	-70,7	-9
Комуністична партія	1,76	0,94	6,6	-74,4	-16,1
Керівники державних підприємств	2,40	0,97	11,8	-38,2	2,2
Приватні підприємці	2,67	1,02	21,5	-17,9	12,9
Банки	2,03	0,96	9,1	-62,8	-13,7

Продовження табл. 3.18

Соціальний агент	Середнє	Стандартне відхилення	Довіра, %	Баланс довіри/недовіри, %	Баланс довіри, Δ
Страхові компанії	2,08	1,04	10,6	-55,8	-0,1
Благодійні фонди	2,87	1,05	31,1	-3,2	20,6
Вчені	3,32	0,94	47,3	31,8	–
Волонтери	3,38	1,01	53,2	34,8	–

Примітки: Значення показника довіри є сумою часток відповідей «переважно довіряю» та «цілком довіряю».

Значення балансу довіри/недовіри є різницею часток тих, хто довіряє та не довіряє певному соціальному агенту.

Середні значення довіри для колег, керівників державних підприємств, приватних підприємців та страхових компаній через відсутність даних за 2016 р. розраховано для 2015 р.

Показник Δ балансу довіри є різницею за відповідними показниками за 2013 р. та 2016 р. З огляду на відсутність даних у масивах за окремі роки значення показника для колег, керівників державних підприємств, приватних підприємців та страхових компаній розраховано для 2013 р. та 2015 р., а для міліції – для 2014 р. та 2016 р. Для вчених та волонтерів показник не обраховувався через наявність даних лише для 2015 р. та 2016 р.

У проведеному наприкінці 2011 р. опитуванні «Соціальна довіра, влада та реформи» було зафіксовано також украй низький загальний рівень довіри населення до держави: він становив у середньому 2,58 бала за 11-бальною шкалою. Найчастіше українці говорили про повну відсутність довіри до держави – її декларувала майже третина опитаних (27,9 %), а приблизно половина оцінювала її рівень у діапазоні від 0 до 2 [84]. Водночас рівень довіри до самих себе з боку держави опитані вважали також доволі невисоким: його середнє значення дорівнювало 2,68. Як і в попередньому запитанні, більшості громадян здавалося, що держава їм зовсім не довіряє – таку думку висловили 24,1 % опитаних. Близько половини опитаних визначало рівень довіри держави до них у діапазоні від 0 до 2. Після зіставлення розподілів відповідей за обома запитаннями була помітною суттєва різниця в кількості тих, хто не визначився з відповідями на них: щодо оцінки рівня довіри з боку держави до

громадян таких було на 8,9 % більше, ніж щодо власної оцінки довіри до держави. Між обома показниками існував помірний прямий зв'язок (коефіцієнт r Пірсона дорівнював 0,481 та був значущим на рівні $p < 0,001$), тобто у разі низької оцінки респондентом довіри до себе з боку держави з більшою ймовірністю була низькою і його оцінка довіри до держави, і навпаки.

Отже, в Україні був суттєвий брак довіри до інституцій, покликаних здійснювати державні перетворення. Зауважимо, що одразу після Майдану спостерігалася її помітне зростання до владних інституцій, зокрема Президента, Верховної Ради та Уряду, які у 2014 р. мали значення балансу довіри–недовіри -0,9, -56,6 та -34,1 відповідно, який, однак, виявився тимчасовим та таким, що відтворював тренд минулих років щодо підвищення довіри до певної політичної сили після набуття нею керівних функцій [125, с. 454–464]. Натомість надії на позитивні соціальні зрушення індивіди покладали на власну громадянську активність, відбиту в діяльності волонтерського руху чи благодійних фондів.

Низький рівень довіри до перелічених соціальних суб'єктів був певною мірою пов'язаним з тим, що українці не відчували захисту ними власних інтересів. Зокрема, в опитуванні «Соціальна довіра, влада та реформи» майже половина респондентів (47 %) відзначила, що немає організацій чи установ, які б захищали їхні інтереси. Натомість частка тих, хто вважав, що та чи та інституція піклується про дотримання їхніх прав, ледь перевищувала 10 %. Зокрема, найбільшою мірою погоджувалися з тим, що найкраще це робить церква, 11,8 % опитаних, Президент – 8,7 %, органи місцевої влади – 8,2 % опитаних. Також на той час трохи більше ніж десята частина опитаних вказували на наявність зусиль у цьому напрямку у ЗМІ (11,1 %).

Ранги соціальних суб'єктів за рівнем довіри та за визнанням захисту інтересів українців у більшості випадків не збігалися, ймовірно, через те, що турбота про громадян у частини суб'єктів входила до їхніх прямих посадових обов'язків. Особливо помітними такі розбіжності виявилися для банків, Уряду України, Верховної Ради України, податкової інспекції, Президента, громадських організацій та судів, але також вони існували і для профспілок та прокуратури. Якщо ранг Президента за довірою був 8, то за захистом прав

і свобод – 3. Подібним чином в Уряді ранг за довірою був 15, а за захистом інтересів – 8, у Верховної Ради за довірою – 17, а за тим, як вона опікувалася інтересами громадян, – 12. І навпаки, якщо ранг громадських організацій за довірою – 3, то за захистом прав – 7, у банків за довірою – 6, а за відстоюванням інтересів – 14 [84].

Порівняння показників довіри в європейських країнах та в Україні ускладнювалося наявністю для останньої даних у масиві Європейського соціального дослідження щонайпізніше за 2012 р. (шоста хвиля). Через те, що середні значення показників для українського суспільства здебільшого суттєво не змінилися за період з 2012 р. по 2016 р. [125, с. 465], для України було використано дані шостої хвилі (2012 р.), а для інших країн – восьмої (2016 р.).

Найвищі рівні довіри з-поміж різних соціальних агентів були зафіксовані до поліції (середнє значення показника по масиву – 6,41, стандартне відхилення – 2,43; шкала 11-бальна, де 0 – повна недовіра, а 10 – повна довіра), правової системи (середнє по масиву – 5,42, стандартне відхилення – 2,61), інших людей (середнє по масиву – 5,25, стандартне відхилення – 2,35) та Організації Об'єднаних Націй (середнє по масиву – 5,05, стандартне відхилення – 2,62). Для інших агентів ці значення були меншими від серединного по шкалі ознаки, найнижчим воно виявилось для політичних партій (середнє – 3,65, стандартне відхилення – 2,39). Окрему групу країн, для якої були властиві високі значення всіх перелічених показників, утворювали Норвегія, Фінляндія, Швеція, Ісландія, Нідерланди та Швейцарія (табл. 3.19).

В Україні довіра до владних інституцій, як-от парламент, правова система, поліція, політики та партії, була найнижчою з-поміж усіх країн-учасниць проекту. Але якщо для всіх них, крім поліції, значення показників не досягали і позначки «2», то для Європейського Парламенту та Організації Об'єднаних Націй вони склали майже 4. Найвищою ж виявилася довіра до інших людей – середнє значення показника сягнуло 4,46. Тобто одержані дані свідчать про невдоволення діями владних інституцій у галузі реформування окремих сфер суспільного життя та ідеалізоване уявлення про те, що в інших країнах ці агенти виконують свої функції краще.

Попри те, що рівень довіри до європейських інституцій, представлених Європарламентом та Організацією Об'єднаних Націй,

становив близько 4 балів та вище, варіюючи в діапазоні від 5,56 до 3,78 та від 6,85 до 3,89 відповідно, виокремилися і дві країни-евроскептики – Росія та Ізраїль, у яких значення цих показників були помітно меншими. Для Росії довіра до Європарламенту становила 2,75, а до Організації Об'єднаних Націй – 2,97; для Ізраїлю – 3,27 та 2,9 відповідно. Назагал, довіра до Організації Об'єднаних Націй була вищою, ніж до Європейського Парламенту.

Таблиця 3.19

Довіра європейців до різних соціальних агентів, середні значення

Країна	Інші люди	Парламент	Правова система	Поліція	Політики	Партії	ЄП	ООН
Австрія	5,45 (2,27)	5,06 (2,38)	6,37 (2,29)	7,07 (2,18)	3,92 (2,34)	3,87 (2,35)	3,9 (2,58)	4,55 (2,72)
Бельгія	5,17 (2,19)	4,72 (2,26)	5,26 (2,33)	6,36 (2,07)	4,08 (2,23)	4 (2,19)	4,59 (2,42)	5,23 (2,36)
Велика Британія	5,39 (2,16)	4,72 (2,36)	5,95 (2,3)	6,67 (2,25)	3,78 (2,22)	3,87 (2,12)	3,78 (2,44)	5,36 (2,37)
Естонія	5,73 (2,07)	4,58 (2,43)	5,88 (2,43)	6,86 (2,27)	3,67 (2,21)	3,62 (2,16)	4,63 (2,41)	5,15 (2,47)
Ізраїль	5,33 (2,38)	4,04 (2,68)	5,34 (2,94)	5,14 (2,86)	3,08 (2,43)	3,1 (2,41)	3,27 (2,72)	2,9 (2,8)
Ірландія	5,58 (2,29)	4,52 (2,3)	5,51 (2,29)	6,18 (2,35)	3,75 (2,27)	3,75 (2,25)	5 (2,25)	5,72 (2,2)
Ісландія	6,26 (2,14)	5,03 (2,21)	5,93 (2,24)	7,81 (1,82)	4,35 (2,14)	4,13 (2,2)	5,27 (2,32)	6,53 (2,18)
Іспанія	4,99 (2,22)	3,91 (2,59)	3,92 (2,76)	6,56 (2,39)	2,41 (2,3)	2,43 (2,23)	4,25 (2,56)	4,77 (2,66)
Італія	4,54 (2,37)	3,19 (2,52)	4,53 (2,63)	6,13 (2,33)	2,27 (2,28)	2,26 (2,25)	3,99 (2,6)	4,42 (2,64)
Литва	5,16 (2,35)	3,85 (2,33)	5,01 (2,42)	6,07 (2,36)	3,48 (2,28)	3,2 (2,29)	5,56 (2,48)	5,74 (2,5)
Нідерланди	6,03 (1,95)	5,55 (1,96)	6,24 (2)	6,68 (1,72)	5,08 (1,93)	5,14 (1,92)	4,68 (2,22)	5,73 (1,91)
Німеччина	5,23 (2,24)	5,22 (2,43)	6,05 (2,51)	7,11 (2,19)	4,09 (2,26)	4,14 (2,16)	4,4 (2,38)	4,81 (2,35)
Норвегія	6,7 (1,85)	6,69 (2,14)	7,25 (2,01)	7,38 (2,02)	5,35 (1,92)	5,43 (1,87)	5,15 (2,14)	6,85 (2,01)

Продовження табл. 3.19

Країна	Інші люди	Парламент	Правова система	Поліція	Політики	Партії	ЄП	ООН
Польща	4,09 (2,46)	3,37 (2,55)	3,97 (2,36)	5,72 (2,43)	2,5 (2,18)	2,44 (2,12)	3,93 (2,42)	4,91 (2,5)
Португалія	4,05 (2,42)	3,9 (2,64)	4,05 (2,53)	6,06 (2,46)	2,49 (2,27)	2,67 (2,33)	4,1 (2,71)	5,36 (2,73)
Росія	4,39 (2,55)	4,32 (2,74)	4,35 (2,72)	4,41 (2,78)	3,56 (2,56)	3,61 (2,66)	2,75 (2,58)	2,97 (2,66)
Словенія	4,42 (2,49)	3,36 (2,35)	3,67 (2,48)	6,04 (2,38)	2,44 (2,13)	2,47 (2,08)	3,94 (2,47)	4,34 (2,51)
Угорщина	4,51 (2,31)	4,48 (2,59)	5,42 (2,6)	6,32 (2,51)	3,69 (2,58)	3,55 (2,5)	4,37 (2,51)	4,93 (2,52)
Україна	4,46 (2,63)	1,81 (2,12)	1,9 (2,24)	2,04 (2,36)	1,69 (1,97)	1,86 (2,05)	3,94 (3,04)	3,89 (3,04)
Фінляндія	6,69 (1,93)	5,68 (2,29)	7,08 (2,12)	8,2 (1,67)	4,69 (2,22)	4,83 (2,17)	5,17 (2,29)	6,35 (2,18)
Франція	4,56 (2,11)	4,1 (2,35)	5,08 (2,43)	6,46 (2,18)	2,89 (2,06)	2,86 (2,04)	3,81 (2,37)	4,92 (2,48)
Чехія	5,05 (2,23)	4,33 (2,31)	5,17 (2,47)	5,8 (2,31)	3,62 (2,32)	3,56 (2,26)	4,1 (2,53)	4,96 (2,55)
Швейцарія	5,97 (2,12)	6,33 (1,93)	6,65 (2,08)	7,23 (1,93)	5,37 (1,97)	5,23 (1,86)	4,5 (2,34)	5,27 (2,31)
Швеція	6,06 (2,09)	5,93 (2,33)	6,19 (2,22)	6,73 (2,12)	4,76 (2,11)	4,8 (1,98)	4,84 (2,14)	6,24 (2,66)

Примітки: Рівень довіри до соціальних агентів визначено за 11-бальною шкалою, де 0 – повна недовіра, а 10 – повна довіра.

У дужках наведено значення стандартного відхилення показників.

Для України наведено дані шостої хвилі Європейського соціального дослідження (2012 р.), позаяк у більш пізніх хвилях вона не брала участі, для інших країн – восьмої хвилі 2016 р.

Подібності розподілів оцінок довіри до окремих соціальних суб'єктів, відтворювані для різних країн, дали змогу припустити можливість їхнього групування. Засобами факторного аналізу (метод головних компонент, ротація методом Варімакс) оцінки довіри українців до окремих інституцій та посадовців, одержані в опитуванні Інституту соціології НАН України за 2016 р., було

згруповано у шість факторів, які разом пояснювали 67,9 % загальної дисперсії. Критерії розрахунку факторного рішення були цілком адекватними: КМО = 0,905, значущість критерію сферичності Бартлетта на рівні $p < 0,001$.

Характеризуючи одержані фактори, зазначимо, що перший із них – «довіра до регулювальних інституцій», склали оцінки довіри до таких соціальних суб'єктів, як прокуратура, суди, податкова інспекція, міліція. Він давав змогу описати рівень довіри населення до інституцій, які мають за свій обов'язок сприяння нормальному функціонуванню суспільства, зокрема його правової системи. Фактор пояснював 15,8 % дисперсії, судження, які входили до його складу, були узгодженими між собою (α Кронбаха для них сягала 0,908).

Другий фактор – «довіра до владних інституцій» – становили оцінки довіри до Президента, Уряду України та Верховної Ради України. Судження, які входили до цього фактора, характеризували оцінку українцями головних політичних акторів, від діяльності яких залежить подальший суспільний розвиток. Цей фактор пояснював 15,2 % дисперсії, показник узгодженості включених до нього суджень α Кронбаха досягав 0,930. Незначне зростання значення показника спостерігалось у разі вилучення з переліку довіри до Президента (до 0,944), однак оскільки цей пункт мав кореляцію із загальним балом на рівні 0,805, його було використано під час побудови відповідного індексу.

До третього фактора – «довіри до інституцій, що захищають громадян» – увійшли оцінки довіри до армії, профспілок, місцевих органів влади, благодійних фондів, учених та волонтерів. Тобто він об'єднав у собі соціальних суб'єктів, які стоять на сторожі інтересів населення, частина з яких була утворена з ініціативи самих громадян. Частка дисперсії, поясненої фактором, становила 12,2 %, α Кронбаха для перелічених змінних дорівнювала 0,791.

Показники довіри до представників оточення індивіда (як-от співвітчизники та сусіди індивіда) також були добре узгодженими між собою (α Кронбаха = 0,751, 8,6 % поясненої дисперсії). Водночас довіра до сім'ї та родичів не належала до індикаторів описаної латентної змінної, її кореляція із загальним балом виявилася помірною (0,396).

У п'ятому факторі – «довірі до інституцій, що транслюють цінності» – об'єдналися оцінки довіри до церкви, астрологів та ЗМІ. Тут ішлося про тих суб'єктів, які передусім спрямовують свої зусилля на продукування й подальше поширення певних ідей та цінностей. Фактор пояснював 8,1 % дисперсії для суджень, включених до його складу, показник узгодженості α Кронбаха був прийнятним, становлячи 0,615.

Останній фактор, який пояснював ще 8 % дисперсії, був представлений оцінками довіри до політичних партій, Комуністичної партії та банків. Така комбінація, ймовірно, була зумовлена тим, що перелічені соціальні суб'єкти асоціювалися в населення з ненадійністю, нестійкістю та здійсненням певних маніпуляцій далеко не на користь його інтересів. У межах утвореної латентної змінної – «довіри до ненадійних інституцій» – показники були добре узгодженими (α Кронбаха = 0,666).

Три з перелічених факторів (довіра до регулювальних, владних та тих, що транслюють цінності, інститутів) за змістом були подібними одержаним у попередніх дослідженнях. Зокрема, за даними опитування «Соціальна довіра, влада та реформи» було визначено, що до першого фактора входили оцінки довіри до таких соціальних суб'єктів, як: прокуратура, політичні партії, суди, банки, профспілки, податкова інспекція, міліція, громадські організації, комунальні підприємства, до другого – до Президента, Уряду України, Прем'єр-міністра, Голови Верховної Ради України, Верховної Ради України, а до третього – до церкви, органів місцевої влади, політичної опозиції та ЗМІ [84]. Водночас за період після Майдану ставлення до низки інституцій, які спочатку становили один фактор, змінювалося неоднаково, що призвело до утворення більшої кількості констеляцій соціальних агентів, яких по-різному сприймало населення.

На основі виділених факторів для подальшого аналізу даних було побудовано шість узагальнювальних індексів довіри: індекс довіри до регулювальних інституцій (ІДРІ), індекс довіри до владних інституцій (ІДВІ), індекс довіри до інституцій, які захищають громадян (ІДІЗГ), індекс довіри до представників оточення (ІДПО), індекс довіри до інституцій, які транслюють цінності (ІДІТЦ), індекс довіри до ненадійних інституцій (ІДНІ). Зазначені індекси є середніми значеннями показників, які входили до їхнього складу, варіюючи

в діапазоні від 1 до 5. Під час підрахунку індексів використовували тільки ті кейси, для яких були значення всіх ознак, віднесених до спільної латентної змінної.

Найвищий ранг за рівнем довіри з перелічених груп соціальних суб'єктів мали сім'я та родичі (середнє – 4,6, стандартне відхилення – 0,68, далі значення наведено в дужках) та представники оточення (ІДПО = 3,51 (0,81)). Дещо меншою виявилася довіра до інституцій, які захищають громадян (ІДІЗГ = 2,95 (0,72)), та інституцій, які транслюють цінності (ІДІТЦ = 2,74 (0,83)). Найнижча довіра спостерігалася до регулювальних (ІДРІ = 2,1 (0,84)) та владних інституцій (ІДВІ = 1,98 (0,88)). Впорядкування регулювальних, владних та інституцій, які транслюють цінності, за рівнем довіри відтворило результати, одержані в більш ранніх студіях авторки [84], що засвідчило стабільність патернів довіри–недовіри.

Довіра до різних типів інституцій та соціальних агентів мала незначну соціоструктурну обумовленість. Частка поясненої дисперсії індексів довіри до інституцій, які захищають громадян, транслюють цінності, регулювальних, владних, ненадійних інституцій, представників оточення та довіри до сім'ї і родичів змінними, які фіксували позицію індивідів у просторі нерівностей, здебільшого становила близько 2 %, досягнувши 4,4 % та 5,9 % лише для перших двох з означених показників. Водночас, за результатами попередньої авторської розвідки, додавання до моделей змінних, які фіксують різні аспекти політичних поглядів респондентів, як-от голосування на виборах за певного кандидата, підтримка певних партій, суттєво поліпшувало прогностичні можливості моделей, підвищуючи частку поясненої дисперсії за окремими індексами більше ніж на 20 % [84].

3-поміж незалежних змінних, вжитих у загальних лінійних моделях, як-от: перелік того, на що вистачає грошей сім'ї (не вистачає навіть на продукти, лише на продукти, лише на прожиття, на необхідне без заощаджень, можливі навіть заощадження), загальний матеріальний стан сім'ї (злиднений, бідний, середній, заможний), сходинка на соціальній драбині, вік, стать, освіта (середня та початкова, спеціальна, вища), тип населеного пункту (дихотомія місто–село), регіон (Західний, Центральний, Південний та Східний) – рівень довіри до груп соціальних агентів найчастіше зумовлювала регіональна належність та суб'єктивне визначення загального матеріального

стану родини. Водночас переліки предикторів для довіри до різних інституцій мали низку відмінностей.

Довіра до інституцій, які транслиують цінності, була найвищою у чоловіків старшого віку, які ідентифікували власну родину як заможну або багату, мали середню спеціальну освіту, та в мешканців Західного регіону порівняно зі Східним. У населення Центру та Півдня рівень довіри, навпаки, виявився меншим, аніж на Сході. Перелічені змінні пояснювали від 5,9 % до 6,5 % дисперсії показника.

Інституції, які захищають громадян, викликали найбільшу довіру в селян старшого віку з вищою позицією на соціальній драбині. Також вона була значущо вищою в найбагатших порівняно з тими, хто відносив себе до злидених, та в жителів Західного регіону порівняно зі Східним (пояснення 4,4–4,9 % дисперсії залежної змінної).

Сім'ї та рідним найбільше довіряли ті, хто вважав себе заможним чи багатим та мешкав у сільській місцевості. Жителі західних та центральних областей мали до них меншу довіру, ніж східних (частка поясненої дисперсії показника становила від 2,3 % до 2,9 %).

Так званим ненадійним інституціям найменше довіряли найбільш респонденти (у порівнянні з тими, хто вважав власну родину заможною), молодші та ті, хто проживав на Заході та в Центрі (незалежними змінними пояснено 2,25–2,6 % дисперсії значень індексу).

Найближче оточення викликало максимальну довіру у тих, хто відносив себе до забезпечених, був старшим за віком та мешкав на Сході (передбачення 2,1–2,5 % дисперсії залежної змінної).

Незначне збільшення довіри до регулювальних інституцій відбувалося у селян, які вважали себе заможними та мешкали в Центральному регіоні (1,8–2,4 % поясненої дисперсії).

І, нарешті, владним інституціям дещо більше довіряли особи, які мали вищу позицію на соціальній драбині. Мешканці Західного регіону довіряли їм дещо сильніше, ніж Східного, тоді як Центрального, навпаки, слабше (1,6–1,8 % поясненої дисперсії).

Взаємозв'язки між довірою до різних груп соціальних акторів. Попри відносну популярність у вітчизняній науці, студії довіри до головних соціальних інституцій все ж були спрямовані на з'ясування її особливостей в українському суспільстві чи окреслення кола її основних чинників [60; 120; 17; 20; 23]. Водночас питання щодо того, як пов'язані між собою оцінки довіри населення до різних груп

соціальних інституцій та довіра до яких із них є визначальною для формування оцінок довіри до інших, не поставали як мета спеціального дослідження. Дані опитування «Соціальна довіра, влада та реформи» та моніторингового дослідження «Українське суспільство» Інституту соціології НАН України дали змогу з'ясувати, якими є ці взаємовпливи. Включення до анкети першої розвідки запитань щодо взаємної довіри держави і громадян дало змогу розширити перелік вживаних під час побудови моделей показників.

Показники довіри до різних груп інституцій в обох масивах були доволі добре скорельованими між собою (значення коефіцієнтів кореляції r Пірсона варіювали в діапазоні $[0,326; 0,759]$ для першого та в межах $[0,198; 0,610]$ для другого), що дало підстави для перевірки припущення про їхню взаємну обумовленість. Виняток становила довіра до сім'ї та родичів у другому масиві, яка мала помірну кореляцію лише з довірою до представників оточення ($r = 0,396$), тоді як кореляція з іншими показниками виявилася здебільшого слабкою (варіювала в діапазоні $[0,058; 0,169]$) або й взагалі незначущою, внаслідок чого показник не використовувався під час подальшого аналізу даних.

Визначення зв'язків між оцінками довіри до різних груп інституцій здійснювалося методом моделювання структурними рівняннями. Відповідно до дослідницьких завдань, увага зосереджувалася на взаємовпливах оцінок довіри до різних груп інституцій одна на одну, без урахування інших чинників. Під час обрахування оцінок параметрів моделі навантаження залишків на показники структурної моделі були визначені рівними одиниці.

Головним дослідницьким припущенням під час побудови гіпотетичних структурних моделей було те, що довіра до різних груп соціальних інституцій формується на базі довіри до владних та регульованих інституцій. По-перше, саме їхню діяльність щонайдегальніше висвітлюють ЗМІ. По-друге, саме фактори, що входять до цієї групи, ухвалюють рішення щодо напрямку розвитку суспільства [66].

У процесі аналізу даних гіпотеза здобула підтвердження на обох масивах даних. На рис. 3.8 подано шляхову діаграму, де наведено стандартизовані значення шляхових навантажень (усі коефіцієнти значущі на рівні $p < 0,001$) та залишків для моделі 1, яка базувалася на даних опитування 2011 р. «Соціальна довіра, влада та реформи».

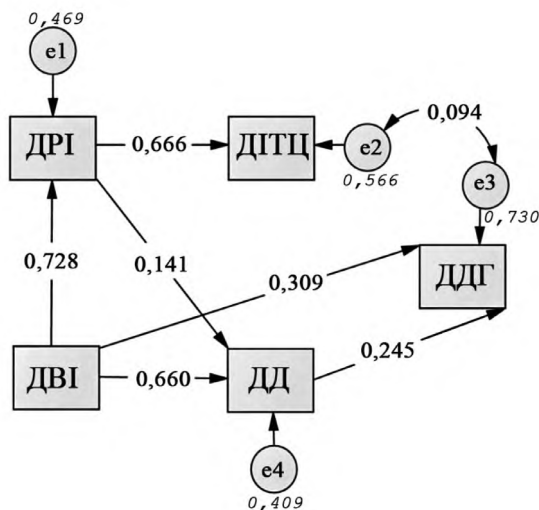


Рис. 3.8. Зв'язки між оцінками довіри до різних груп інституцій, Модель 1

Примітки: У специфікації моделі використано такі спостережувані змінні: ДД (довіра до держави), ДДГ (довіра держави до громадян), ДРІ (довіра до регулювальних інституцій), ДВІ (довіра до владних інституцій), ДІТЦ (довіра до інституцій, які транслюють цінності). Стандартизовані шляхові коефіцієнти моделі вказано біля стрілок.

Залишки моделі позначено e1–e4, їхні значення наведено поруч із зображеннями та виділено курсивом.

Одержана рекурсивна модель значущо не відрізнялася від емпіричних даних (значущість відмінностей перевірено із застосуванням критерію χ^2 , де $\chi^2 = 5,198$; $p = 0,158$; $df = 3$). Інші показники якості моделі також свідчили про її високу відповідність даним: $\text{ratio} (\chi^2 / df) = 0,158$; $\text{RMSEA} = 0,017$; $\text{CFI} = 1$.

Рівень довіри майже до всіх груп інституцій визначався довірою до владних інституцій: що вона вища, то більша довіра до регулювальних інституцій, держави та більша, на думку індивіда, довіра держави до нього (див. рис. 3.8). Вплив довіри до владних інституцій на оцінки довіри до інших груп інституцій був не лише прямим, але й опосередкованим або комбінацією обох типів впливу. Зокрема, відбувся опосередкований вплив довіри до владних інституцій на

рівень довіри до інституцій, що транслюють цінності, а довіра до держави та оцінка довіри до себе з боку держави зазнавали і прямого, і опосередкованого впливу владних інституцій.

Довіра до регулювальних інституцій, цілком логічно, також справляла суттєвий вплив на довіру до інших груп інституцій, зумовлюючи як міру довіри до держави, так і до інституцій, що транслюють цінності. Крім того, ця оцінка накладала відбиток на відчуття індивідами довіри з боку держави, хоча її опосередкований ефект виявився вельми слабким.

Думка громадян щодо того, наскільки держава їм довіряє, прямо залежала від їхньої власної довіри до держави та її владних інституцій. Опосередковано впливала на неї довіра до регулювальних та, знов-таки, владних інституцій, а також спостерігалася слабка, але значуща кореляція між залишками цього показника та залишками довіри до інституцій, які транслюють цінності. Водночас саме для цього показника була найвищою частка дисперсії, не поясненої зазначеними в моделі предикторами.

Вказані в моделі предиктори давали змогу передбачити близько 50 % варіації відповідних ендегенних змінних (квадрат коефіцієнта множинної кореляції для довіри до регулювальних інституцій становив 0,531, для довіри до держави – 0,591, для довіри до інституцій, які транслюють цінності – 0,434), винятком була лише довіра держави до громадян, для якої квадрат коефіцієнта множинної кореляції досягав лише 0,270. Тобто варіація цього останнього показника зумовлювалася не так включеними до моделі оцінками до різних груп соціальних інституцій, як іншими чинниками, впливи яких у моделі не враховувалися.

Описані вище тренди відтворилися і на масиві даних моніторингового дослідження «Українське суспільство» Інституту соціології НАН України, проведеного у 2016 р. Соціальні зміни, спричинені Майданом, не внесли суттєвих модифікацій у взаємозв'язки між рівнями довіри до регулювальних і владних інституцій з іншими групами соціальних агентів. Стандартизовані значення шляхових навантажень (усі коефіцієнти значущі на рівні $p < 0,001$) та залишків для відповідної моделі, наведено на рис. 3.9. Сама модель добре відповідає емпіричним даним (за критерієм χ^2 відмінності не є значущими ($\chi^2 = 1,038$; $p = 0,595$; $df = 2$; $\text{ratio } (\chi^2 / df) = 0,519$; $\text{RMSEA} < 0,0001$; $\text{CFI} = 1$).

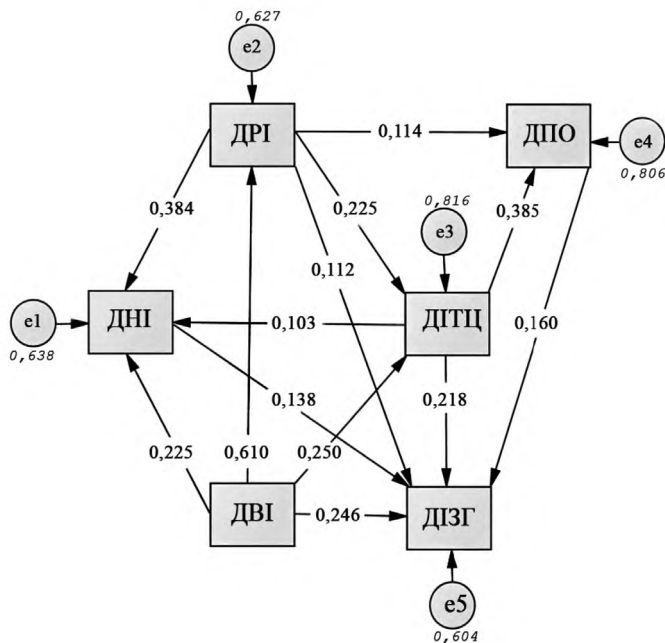


Рис. 3.9. Зв'язки між оцінками довіри до різних груп інституцій, Модель 2

Примітки: У специфікації моделі використано такі спостережувані змінні: DPI (довіра до регулювальних інституцій), DVT (довіра до владних інституцій), DITC (довіра до інституцій, які транслують цінності), DIZG (довіра до інституцій, які захищають громадян), DPO (довіра до представників оточення), DNI (довіра до ненадійних інституцій). Стандартизовані шляхові коефіцієнти моделі вказано біля стрілок.

Залишки моделі позначено e1–e5, їхні значення наведено поруч із зображеннями та виділено курсивом.

Рисунок 3.9 унаочнив наявність безпосереднього впливу довіри до владних інституцій на довіру до регулювальних інституцій, тих, які транслують цінності, захищають громадян та ненадійних. Регулювальні інституції, своєю чергою, зумовлювали рівень довіри до представників оточення, ненадійних, тих, які транслують цінності, та тих, які захищають громадян, інституцій. В обох описаних випадках ідеться про безпосередній зв'язок між змінними. Крім того, підвищення рівня довіри до інституцій, які транслують цінності,

призводило до зростання довіри до представників оточення, тих, які захищають громадян, та ненадійних інституцій.

Зростання довіри до інституцій, які здійснюють передання цінностей, також зумовлювалося підвищенням довіри до представників оточення та до ненадійних інституцій.

Владні, регулювальні та інституції, які транслюють цінності, здійснювали не лише безпосередній, а й опосередкований вплив на рівень довіри до інституцій, які захищають громадян (усі три групи), на довіру до представників оточення та до ненадійних інституцій (владні та регулювальні інституції), а також на інституції, які транслюють цінності (владні інституції).

Разом перелічені змінні пояснювали від 18,1 % до 39,6 % варіації ендегенних змінних: найкраща якість прогнозу була досягнута для довіри до інституцій, які захищають громадян (39,6 %), регулювальних інституцій (37,3 %) та ненадійних інституцій (36,2 %), гірша – для довіри до представників оточення (19,4 %) та інституцій, які транслюють цінності (18,1 %).

Отже, обидві моделі продемонстрували, що владні інституції в прямий чи непрямий спосіб зумовлювали рівень довіри до всіх інших груп інституцій, а регулювальні – до всіх, крім владних. Тож припущення щодо детермінації довіри до різних інституцій довірою до тих із них, які є відповідальними за відтворення або модифікацію соціальних порядків, зокрема стратифікаційних, підтвердилося.

Розширення переліку груп інституцій у другій моделі дало змогу зафіксувати впливи довіри до інституцій, які транслюють цінності, на низку інституцій, пов'язаних із повсякденним життям громадян.

Резюмуючи, вкажімо на відмітні риси застосування показників оцінок індивідами станів легітимності соціальних порядків.

Рівень підтримки рестрибутивної політики був доволі високим в усіх країнах, найбільше значення показника було зафіксовано для України, а найменше – для США.

У процесі тестування трьох основних груп факторів підтримки населенням різних країн рестрибутивної політики, як-от: показники позицій індивідів у соціальній структурі, їхні ціннісні орієнтації і тип соціальної політики, властивої країні проживання, – був наявним вплив на відповідні орієнтації факторів усіх перерахованих груп, хоча й не надто сильний.

Оцінкам населенням довіри до окремих соціальних інституцій була притаманна подібність, унаслідок чого виокремлювалися їхні групи, частина з яких відтворювалася в низці досліджень, зокрема владні, регулювальні та інституції, які транслиують цінності. З-поміж перелічених груп найнижчою була довіра до владних інституцій, а найвищою – до інституцій, що транслиують цінності.

Структурна зумовленість рівня довіри до різних груп інституцій виявилася вельми незначною, натомість політичні орієнтації індивідів зумовлювали їхню довіру до різних груп інституцій значно більшою мірою.

Оцінки довіри респондентів до різних груп інституцій були пов'язаними між собою. Основним предиктором оцінок довіри до окремих груп соціальних акторів була довіра до владних інституцій, яка чинила як безпосередній, так і опосередкований вплив на всі інші інституції. Довіра до регулювальних інституцій також зумовлювала довіру до всіх груп інституцій, крім владних.

Висновки до розділу 3

Уявлення індивідів про стани соціальних нерівностей є, за даними останніх емпіричних досліджень, важливими предикторами їхніх виборчих преференцій та орієнтацій на різноманітні урядові ініціативи. Їхній пояснювальний потенціал є кращим, аніж в об'єктивних індикаторів позицій індивідів на шкалах окремих стратифікаційних ознак. Для цілісного опису сприйняття населенням соціальних нерівностей запропоновано здійснювати його за допомогою трьох основних груп показників: самооцінок індивідами позицій у просторі нерівностей, уявлень індивідів про властиві соціуму стани нерівностей та оцінок їхньої легітимності.

Самооцінки індивідами розташування в просторі нерівностей складали три основні групи: самовизначення позицій на шкалах окремих стратифікаційних ознак, інтегральна позиція в соціальному просторі та задоволеність як життям загалом, так і окремими його сферами. Показники першої групи, представлені передусім оцінками індивідами власного добробуту, давали змогу розрізнити окремі категорії індивідів за рівнем доходів. Водночас їхня чутливість до

соціальних змін була помірною, оскільки значення вказаних змінних коливалися лише у відповідь на доволі радикальні трансформації. Виняток становила відповідь на пряме запитання щодо того, чи змінилося матеріальне становище респондента за останній рік.

Загальна оцінка індивідами власної соціальної позиції була більш стабільною в часі та меншою мірою залежала від тих процесів, які відбувалися в соціумі, ніж оцінки матеріального стану респондентів. Суттєві зміни значення цього показника були зумовленими лише радикальними соціальними трансформаціями. Якщо порівнювати сходинки на соціальній драбині, на яких перебувають індивіди та їхні родини, то для українців, дитинство яких припало на існування СРСР, була властива суттєва низхідна мобільність, яка торкнулася передусім тих, чиї батьки займали вищі сходинки соціальної драбини. Натомість значна частка вихідців сімей із нижчих верств здійснила висхідну мобільність, а значна кількість представників серединних прошарків залишилася іммобільною.

Загальна задоволеність життям індивіда, задоволеність своїм становищем у суспільстві та уявлення про бажаний для нього спосіб життя були більш чутливими до соціальних трансформацій, ніж сходинка соціальної драбини та самооцінка добробуту.

Різні аспекти уявлень українців про власну позицію в соціальному просторі виявилися пов'язаними, найсильнішою є кореляція між задоволеністю життям та позицією в суспільстві. Крім того, сходинка на соціальній драбині була зумовлена як суб'єктивними, так і об'єктивними показниками рівня добробуту, проте вплив перших був виразнішим.

Уявлення індивідів про властиві соціуму стани нерівностей базувалися на двох основних групах показників: сприйнятті ними різних форм соціальних нерівностей та ідентифікації загальної стратифікаційної моделі суспільства.

У межах першої групи, згідно з опитувальниками емпіричних досліджень, виокремлено ще п'ять підгруп індикаторів: уявлення індивідів про чинники, від яких залежить досягнення життєвого успіху; оцінки гостроти конфліктів між представниками різних соціальних груп; відчуття справедливості винагороди за професійну діяльність індивіда; уявлення про доступність для різних верств населення вищої освіти; сприйняття різниці у доходах населення країни. Уявлення про чинники життєвого успіху утворювали окремі підгрупи відповідно

до стратегій його досягнення: з опертям на соціальний капітал, використанням аскриптивних характеристик або особистісних рис індивіда. Якщо ознаки, належні до перших двох підгруп, були добре узгодженими між собою, а отже придатними для побудови адитивних індексів, то в третій підгрупі вони не склали єдиної латентної змінної. Перелічені закономірності були властиві й іншим країнам та спостерігалися протягом усіх чотирьох хвиль проекту.

Показники першої групи доволі слабо детермінувалися основними соціодемографічними чинниками, серед яких стать, вік, кількість років навчання, тип населеного пункту, позиція на сходинах соціальної драбини та дохід на одного члена домогосподарства, вони давали змогу пояснити щонайбільше 2,4 % значень окремих адитивних індексів. Так само не було зафіксовано впливу соціокультурних чинників на сприйняття населенням соціальної нерівності: констеляціям країн, де воно збігалось, не завжди були притаманні подібності в перебігові історичного та економічного розвитку. Стабільно відтворювалися в часі лише декілька невеликих груп країн зі схожими уявленнями про властиві соціуму стани нерівностей: першу з них утворили Велика Британія, Австралія та США, до яких подекуди приєднувалися Швеція і Норвегія; другу групу склали Латвія та Чехія, до яких в останній хвилі модуля додалися Литва та Естонія; також близькими виявилися погляди населення Росії та Угорщини.

Друга група показників була пов'язана з ідентифікацією респондентами реальної та оптимальної стратифікаційної моделі соціуму за переліком описів її основних типів у вербальній або графічній формі.

Уявлення про оптимальну стратифікаційну модель соціуму у населення різних країн здебільшого було співзвучним висловленій ще Аристотелем думці щодо домінування середнього класу в соціальній структурі. Водночас оцінки її актуального стану різнилися залежно від рівня розвитку країни. Загальною тенденцією, хоча й не дуже яскраво вираженою, було те, що моделі зі значною часткою осіб на нижчих щаблях соціальної піраміди обирало населення країн із гіршими показниками економічного добробуту.

Серед оцінок індивідами легітимності станів нерівностей, властивих соціуму, виокремлювалося дві групи показників: очікування від державних інституцій дій з корегування наявних стратифікаційних порядків та сприйняття діяльності головних соціальних інституцій та урядовців.

Перша група показників зазвичай була представлена запитаннями щодо орієнтації індивідів на здійснення державою рестрибутивної політики, яка віддзеркалювала визнання легітимності наявних стратифікаційних порядків. Встановлено, що серед українців налаштування на рестрибутивну політику було найвищим в осіб із низькими доходами з орієнтацією як на соціальні, так і на змістовні чинники оплати праці. Цей перелік був дещо вужчим за встановлений під час визначення очікувань перерозподілу серед населення усіх країн-учасниць Міжнародної програми соціальних досліджень: із більшою ймовірністю їх мали жінки старшого віку з низькими доходами і високою орієнтацією на соціальні фактори оплати праці, які мешкали в посткомуністичних країнах або КНР.

Другу групу показників складали оцінки довіри до різних соціальних інституцій та урядовців, які є основними агентами впровадження рішень щодо відтворення або трансформації стратифікаційних порядків. Серед них вирізнялося декілька груп акторів, рівень довіри до яких був подібним, зокрема: регулювальні інституції, владні інституції, інституції, які захищають громадян, представники оточення, інституції, які транслиують цінності, ненадійні інституції. Індикатори довіри до окремих акторів із кожної з перелічених груп були придатними для побудови адитивних індексів.

Довіра до різних груп соціальних акторів мала незначну соціо-структурну зумовленість: частка дисперсії її показників, пояснена основними індикаторами позиції індивіда в соціальному просторі, не перевищувала 6 %, варіюючи залежно від суб'єктивного визначення загального матеріального стану родини та регіональної належності. Водночас, як засвідчили попередні авторські розвідки, включення до опитувальника запитань щодо політичних орієнтацій індивідів давало змогу суттєво поліпшити якість прогнозу значень залежних змінних.

Знайшло підтвердження дослідницьке припущення щодо того, що довіра до різних груп соціальних інституцій формується на базі довіри до владних та регулювальних інституцій. Зокрема, довіра до владних інституцій чинила як безпосередній, так і опосередкований вплив на всі інші інституції, а довіра до регулювальних інституцій зумовлювала довіру до всіх груп інституцій, крім владних.

РОЗДІЛ 4

УЗАГАЛЬНЕНІ ПРИНЦИПИ ТА ПРАВИЛА ВИМІРЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ НЕРІВНОСТЕЙ

Теоретико-методологічне підґрунтя дослідження структурних нерівностей постійно змінюється, супроводжуючи соціальний розвиток та віддзеркалюючи пов'язані з ним структурні трансформації. Узагальнення даних емпіричних студій соціальних нерівностей, поданих у попередніх розділах, давало змогу описати загальний алгоритм їхнього вимірювання, результатом застосування якого має стати одержання валідного та надійного знання про актуальні стратифікаційні порядки. Згідно з обґрунтованим раніше підходом, наведені методологічні настанови складаються з двох типів елементів: принципів і правил (негативної та позитивної евристики), вплив яких на перебіг наукової розвідки послаблюється від першого елемента до останнього.

4.1. Принципи вимірювання структурних нерівностей

Принципи вимірювання структурних нерівностей є переліком основних рекомендацій щодо визначення властивих суспільству конфігурацій нерівностей та становлять ядро методології соціо-структурного аналізу. У своїй сукупності вони покликані спрямувати дослідницький процес таким чином, щоб одержане на їхній основі знання було комплексним та репрезентативним для досліджуваного об'єкта, тобто давало змогу скласти уявлення про всі його основні характеристики.

Принцип багатофокусності пов'язаний із необхідністю фіксації як об'єктивних показників поширеності основних форм структурних нерівностей, так і суб'єктивних, відображених у її оцінках індивідами.

Об'єктивні показники нерівностей стосуються наявності в індивіда певного дефіцитного ресурсу, бажаного для широких верств населення, володіння яким зумовлює доступність для нього різноманітних життєвих можливостей. Може визначатися як факт самої його наявності, так і його обсяг у зазначених у шкалі одиницях.

Суб'єктивні показники нерівностей дають змогу з'ясувати те, як індивід відчуває своє місце на шкалі певної стратифікаційної ознаки, порівнюючи власні ресурси з тими, якими володіють інші.

Слід зазначити, що в дослідженнях нерівності та стратифікації важливо використовувати обидва типи показників.

По-перше, опис станів нерівностей, одержаний на основі обох типів індикаторів, мав низку відмінностей. Розподіли значень показників матеріального добробуту населення (дохід на члена родини, кількість речей ексклюзивного вжитку, середовище проживання індивіда) давали змогу охарактеризувати рівень заможності більшої його частини як середній або трохи нижчий за середній (відносно інших прошарків). За власними оцінками населення, його добробут виявився трохи гіршим: розподіли показників самооцінки матеріального становища та того, на що вистачало грошей родині опитаних, були трохи сильніше скошеними в бік низьких оцінок, аніж за об'єктивними показниками. Водночас при ідентифікації моделі суспільного устрою українці впевнено обирали модель, за якою більшість населення була зосереджена внизу соціальної піраміди, на додачу констатуючи високу різницю в доходах населення.

По-друге, об'єктивні та суб'єктивні показники нерівностей відрізнялися за чутливістю до соціальних змін. У перших вона була вищою, аніж у других, розподіли яких суттєво варіювали лише за умов доволі радикальних соціальних трансформацій. Економічні зміни, зумовлені подіями Майдану, позначилися як на рівні декларованих доходів, так і на вимогах до їхнього нормального рівня. Паралельно відбулося суттєве зростання частки тих, хто зазначив погіршення рівня життя: за період з 2013 р. до 2016 р. вона зросла майже на 20 %, склавши близько 80 %. Проте яскравих змін у самооцінках добробуту не сталося: розподіли значень ознак, які фіксували матеріальне забезпечення індивідів та їхню позицію на соціальній драбині, слабо різнилися за розглянуті роки. Так само були доволі стабільними і оцінки задоволення життям та власним становищем

у суспільстві. Натомість суттєві коливання значень показників були зумовлені окремими масштабними негативними явищами в економічній підсистемі та зміною суспільного ладу.

По-третє, об'єктивні та суб'єктивні показники володіння основними соціальними ресурсами мали різні прогностичні можливості. Суб'єктивні показники (зокрема матеріального забезпечення) були кращими предикторами самооцінок індивідами позицій на соціальній драбині, ніж об'єктивні. Натомість орієнтації на рестрибутивну політику зумовлювалися саме об'єктивними показниками рівня добробуту (доходами респондента). Водночас на рівень довіри до окремих груп соціальних інституцій впливали обидві групи показників, хоча цей вплив виявився доволі слабким.

Принцип багатовимірності полягає у використанні кількох основних стратифікаційних ознак для опису властивих соціуму нерівностей, на протипагу його здійсненню з опорою тільки на одну з них.

Розгляд властивих соціуму станів нерівностей може здійснюватися на основі індикаторів як однієї, так і декількох її форм. Застосовувані змінні можуть належати як до об'єктивних, так і суб'єктивних показників. Однак створення повного уявлення про те, якою є стратифікація в певному суспільстві навіть за однією ознакою, передбачає принаймні стислу характеристику його гетеро- або гомогенності за іншими.

По-перше, гострота різних форм нерівностей є неоднаковою, тому саме її порівняння дає змогу визначити ті з них, які виявляються найяскравіше. Якщо в українському соціумі конфігурації нерівностей за престижем заняття, освітнім рівнем, класовою належністю та за повсякденними практиками подібні до властивих розвиненим індустріальним суспільствам, то стратифікація за доступом до окремих можливостей та за рівнем добробуту має низку специфічних ознак та виявляється яскравіше. Зокрема, для осіб старшого віку залишається проблематичним задоволення навіть базових вітальних потреб та є суттєво обмеженою доступність соціальних можливостей, передусім пов'язаних із рекреацією.

По-друге, особливості вияву певних форм нерівностей створюють контекст для утворення нових форм інших нерівностей. Зокрема, стабільно невисокий рівень доходів представників певних соціодемографічних категорій зрештою відбивається на стандартах життя, які вони

вважають за прийнятні: особи старшого віку з більшою ймовірністю вдаються до практик економії, а також не лише вказують на відсутність у них об'єктів власності, не пов'язаних із задоволенням базових потреб, але й декларують відсутність потреби в них, добровільно зменшуючи рівень власного соціального залучення. Поява нових форм освітньої нерівності має підґрунтям відсутність значущих відмінностей у доходах осіб молодшого та середнього віку, особливо виразна в чоловіків, пов'язана з вельми незначною гратифікацією кваліфікації персоналу на ринку праці, зумовленою, своєю чергою, низькою складністю робочих завдань, для виконання яких, за даними опитувань, здебільшого достатньо повної шкільної освіти. У результаті здобуття певного освітньо-кваліфікаційного рівня набуває лише інструментальної цінності, тоді як рівень професійної підготовки відходить на задній план. Проте низькокваліфікований персонал неспроможний сприяти розвитку високотехнологічного виробництва, тож видиме зростання кількості дипломованих фахівців не лише не є свідченням зменшення освітньої нерівності, а й, навпаки, маскує її поглиблення за рівнем умінь та навичок.

По-третє, позиції на шкалах окремих стратифікаційних ознак пов'язані між собою. Приміром, доходи зумовлювали доступність індивіду різноманітних можливостей, повсякденні практики, самооцінку позиції на соціальній драбині, орієнтації на рестрибутивну політику, рівень довіри до окремих груп інституцій. Рівень освіти визначав класову позицію, престиж заняття, доступність життєвих можливостей, ймовірність освітньої гомогамії в родині, сходінку соціальної драбини, довіру до інституцій, які транслують цінності. Класова позиція, престиж заняття та освітній рівень впливали на ймовірність знаходження шлюбного партнера зі статусом, аналогічним власному.

Принцип багатоаспектності вказує на можливість існування низки виявів окремих форм нерівностей, що передбачає вживання не одного, а принаймні декількох показників для їхнього вимірювання.

Соціологи використовують як окремі показники нерівностей, так і їхні набори, для узагальнення інформації за якими застосовуються індекси – найчастіше логічні та одно- та багатовимірні адитивні. Попри те, що вживання одного показника певної форми нерівності пов'язане з необхідністю окреслення лише його розподілу, для цієї мети також здебільшого буде кориснішим використання декількох індикаторів.

По-перше, інформація щодо гостроти певної форми структурної нерівності, одержана на основі різних її показників, може мати низку відмінностей. Наприклад, стратифікації населення за рівнем добробуту на основі володіння предметами базового вжитку майже немає, тоді як за власністю на предмети ексклюзивного вжитку виокремлювалася низка прошарків. Так само неоднаковою була доступність для українців можливостей задоволення вітальних та соціальних потреб. Освітня нерівність також варіювала залежно від її виміру: найменшою вона була для освітньої спеціалізації, а найбільшою – для освітньо-кваліфікаційного рівня, тоді як для рівнів базових умінь та успішності вона виявилася помірною. І, нарешті, відкритість групових меж мала розбіжності залежно від показника: найвищою вона виявилася за престижем заняття, а найнижчою – за освітнім рівнем.

По-друге, стратифікація за певними виявами окремих форм структурних нерівностей протягом соціального розвитку може змінювати свою інтенсивність. Яскравим прикладом переходу окремих об'єктів власності з категорії речей ексклюзивного вжитку до доволі поширених завдяки інформатизації суспільства є комп'ютер та мобільний телефон. Натомість такі речі, як керосинова лампа, металева піч за межами оселі чи генератор, на які був попит певну кількість років тому, є непотрібними сучасним українцям. З іншого боку, навіть інтенсивність практик, пов'язаних із задоволенням вітальних потреб, як-от: купівля продуктів харчування, одягу та взуття чи ліків, у періоди економічних криз зазнає зменшення, навіть у достатньо забезпечених верств населення.

По-третє, оцінки індивідами як суб'єктивної позиції в соціальному просторі, так і легітимності стратифікаційних порядків визначаються різними індикаторами окремих форм нерівностей. До економічних чинників сходинки на соціальній драбині належали і рівень доходу на члена родини, і те, на що вистачає грошей родині індивіда, і його самооцінка матеріального забезпечення родини.

По-четверте, показники певної форми нерівності були пов'язані між собою. З-поміж показників освітньої нерівності був зафіксований безпосередній вплив освітньої гомогамії сім'ї на рівень освіти індивіда, його вміння і навички та оцінки, а також її опосередкований вплив на рівень його умінь та оцінки через освітній рівень. Серед показників довіри до різних груп інституцій визначальною виявилася довіра до владних інституцій, яка чинила як

безпосередній, так і опосередкований вплив на всі інші інституції, та довіра до регулювальних інституцій, що зумовлювала довіру до всіх груп інституцій, крім владних.

Принцип базаторівності стосується звернення до відтворення соціальних порядків не лише на вертикальному, а й на горизонтальному рівні.

Вертикальне відтворення соціальної структури пов'язане зі стабільністю в часі певних стратифікаційних порядків. Його вивченню присвячено розвідки нерівності доступу індивідів до певних позицій та можливостей їхніх переміщень – як внутрішньо-, так і міжпоколінних – у межах соціальної ієрархії, зумовлені місцем у соціальній ієрархії їхніх батьків та матерів.

Горизонтальне відтворення соціальних порядків спирається на міру відповідності позицій індивідів аналогічним позиціям членів його оточення. Найчастіше про таке відтворення – однотипний підбір за статусом – ідеться під час вибору шлюбних партнерів. З огляду на збіг рівня престижу заняття, класової належності, освітньої кваліфікації або інших характеристик членів подружжя воно характеризується як таке, якому притаманна статусна гомогамія або гетерогамія.

Отже, принцип вимірювання відтворення стратифікаційних порядків передбачає їхній розгляд як дворівневих процесів, де на горизонтальному рівні воно відбувається через згуртування в малі групи осіб із подібними статусними характеристиками, а на вертикальному – через відтворення індивідом соціальної позиції його батьків та власної позиції протягом життя.

Доцільність вивчення вертикального відтворення соціальної структури було обгрунтовано в численних попередніх закордонних та вітчизняних розвідках та вкотре підтверджено висновками оприлюднених раніше студій впливу соціального походження на освітній рівень респондента, престиж його заняття та класову позицію. Додатково було зафіксовано існування внутрішньопоколінної класової, освітньої, за престижем заняття та економічної (за рівнем заробітку) мобільності респондентів уже на ранніх етапах їхньої професійної кар'єри.

Водночас було визначено тренди горизонтального відтворення соціальної структури за рівнем престижу заняття населення, його освітнім рівнем та класовою позицією. За всіма трьома ознаками було виявлено зростання загального рівня гетерогамії, найбільш

інтенсивного для освіти, за якою, однак, частка гомогамних шлюбів лишалася найвищою.

Горизонтальне та вертикальне відтворення могло відбуватися як окремо, так і одночасно. Вплив лише чинників, пов'язаних із батьківською позицією в соціальній ієрархії, спостерігався для престижу заняття респондентів, класової позиції чоловіків, освітнього рівня чоловіків, які мешкали у великих містах, та напряду освітньої підготовки в жінок. Тоді як вплив лише освітньої гомогамії батьківської родини спостерігався для оцінок та напряду освітньої підготовки у чоловіків. Поєднання цих двох механізмів було властиве відтворенню рівня вмінь, освітнього рівня жінок та їхньої класової позиції.

Принцип багатформулятивності вказує на важливість використання різних варіантів формулювання запитань для вимірювання стратифікаційної ознаки.

На користь того, що в дослідженнях має відбуватися принаймні тестування різних варіантів постановки запитань, свідчать результати емпіричних розвідок.

По-перше, за результатами авторських досліджень було виявлено розбіжності в даних, одержаних під час відповіді на сенситивні запитання з відмінними шкалами. Зокрема, при визначенні рівня доходів респондентів мінімальна кількість відмов від відповідей спостерігалася у разі ідентифікації ними матеріального стану сім'ї за переліком того, на що їй вистачає грошей, або при виборі діапазону доходів, до якого належав розмір доходу на члена родини, тоді як під час відповіді на відкрите запитання кількість відмов суттєво зростала. Серед тих, хто відмовився відповідати на запитання, переважали саме ті категорії осіб, які мали найвищий рівень статків, – молоді міські чоловіки, які виконували роботу, що потребувала значного рівня кваліфікації.

По-друге, неоднаковими виявилися розподіли відповідей на запитання щодо виконання рутинних практик (хатньої праці). Застосування у віялі дихотомії щодо факту їхнього здійснення та метричної шкали, де фіксувалася кількість часу, присвяченого вказаній діяльності, продемонструвало, що в другому випадку частка залучених до практики виявилася суттєво більшою. Очевидно, під час вибору з переліку відповідей тих форм активності, які респондент здійснював протягом певного проміжку часу, відбувалася фільтрація тих із них, які він вважав неважливими.

4.2. Правила вимірювання структурних нерівностей

Правила вимірювання структурних нерівностей разом із принципами становлять кістяк алгоритму методології соціоструктурного аналізу. Водночас їхня важливість, порівняно з принципами, є дещо меншою: під час проведення дослідження, залежно від поставлених у ньому завдань, можливе використання лише частини правил, зокрема тих, які належать до позитивної евристики. Правила, належні до негативної евристики, більшою мірою нагадують принципи, орієнтуючи на певний алгоритм дій через відсікання їхніх неефективних форм. Натомість позитивна евристика залишає простір для уточнення формулювань методологічних настанов у подальших розвідках.

Розглянемо правила, які становлять *негативну евристику* методології вимірювання структурних нерівностей.

Перше правило: форми та чинники нерівностей не мають отожднюватися.

У різних суспільствах існує низка ресурсів, привабливих для чималої кількості людей, перелік яких має незначну крос-культурну варіативність. Саме такі нерівності розглядали у своїх працях класики соціоструктурного аналізу, серед яких К. Маркс, М. Вебер та П. Сорокін. Водночас у процесі суспільного розвитку, який супроводжувався ускладненням соціальної структури, до стратифікаційних ознак, які фіксували позиції індивідів на шкалах володіння окремими дефіцитними ресурсами (економічними, освітніми, владними, почесними), додалися нові, пов'язані з інтенсивністю певних форм взаємодій, які також маркували місце в просторі нерівностей, зокрема ті, які описували доступність можливостей, повсякденні практики та відкритість групових меж. Розшарування індивідів за переліченими сімома ознаками є формами структурних нерівностей, опис яких дає змогу створити стратифікаційний профіль соціуму.

Водночас доступність дефіцитних ресурсів та ексклюзивних форм взаємодій, за даними емпіричних розвідок, часто зумовлювалася належністю індивідів до певних соціодемографічних категорій, зокрема статевих, вікових, регіональних тощо. У цьому разі йдеться вже не про саму нерівність, а про пояснення її причин, яке набуває обґрунтованості та повноти тоді, коли порівнюється вплив різних чинників на шанси володіння певним ресурсом чи можливості

здійснення певних взаємодій та виокремлюються ті з них, які зумовлюють максимальну та мінімальну депривацію представників окремих соціальних категорій.

Тобто в українському соціумі є такі форми структурних нерівностей, як економічна, освітня, владна, за рівнем суспільної поваги, за доступністю життєвих можливостей, повсякденними практиками та відкритістю групових меж. Основними чинниками, які їх зумовлювали, були тип поселення (для всіх форм нерівності, крім останньої), стать (для економічної, освітньої, за престижем заняття, класової, у життєвих можливостях (для великих міст) та повсякденних практиках), вік (для економічної, за престижем заняття, класової, у життєвих можливостях, повсякденних практиках та відкритості групових меж).

Водночас може відбуватися взаємна конвертація благ, за якої володіння індивідами одними з них може спрощувати доступ до інших. Тобто позиція на шкалі певної стратифікаційної ознаки також може бути чинником доступу до дефіцитних ресурсів. Зокрема, рівень добробуту зумовлює нерівність у шансах використання життєвих можливостей та в повсякденних практиках, освіта – доходи та власність, класову належність, престиж заняття та можливості, гомогамія родини за освітньою ознакою – базові вміння, оцінки, освітню спеціалізацію (у чоловіків), рівень освіти (у жінок та чоловіків, які мешкають у невеликих містах і селах).

Друге правило: як вияви різних форм нерівностей, так і механізм їхнього відтворення не слід вважати тотожними в представників різних соціальних категорій.

Розподіл певних благ може бути як однаковим, так і відмінним у різних категорій населення. Зокрема, рівень доходів та наявність у домогосподарстві ексклюзивних предметів вжитку мали гендерні, вікові, освітні та поселенські відмінності: ними частіше володіли міські чоловіки молодшого віку з вищою освітою. Переліки речей, які були бажаними, але малодоступними для значної кількості опитаних, також мали поселенські відмінності: у невеликих містах і селах вони містили більшу кількість найменувань. Соціальні можливості були найширшими в чоловіків, які мешкали у великих містах, порівняно з тими з них, які проживали в невеликих містах і селах, та з жінками з будь-яких типів населених пунктів. Інтенсивність повсякденних практик чоловіків та жінок, які стосувалися ведення домашнього

господарства, різнилася: серед представників обох статей їх частіше практикували ті, хто не працював, а серед чоловіків також старші за віком мешканці сіл із низьким рівнем доходів. Спостерігалися статеві та поселенські розбіжності в першій класовій позиції, освіті та престижі заняття: міські жінки мали вищі значення цих ознак. Відкритість групових меж за престижем заняття, класовою належністю та освітнім рівнем не відрізнялася в жителів різних типів населених пунктів, але мала розбіжності в представників різних вікових категорій, виявившись найвищою в осіб старшого віку.

Перша освіта, класова належність та престиж заняття мали неоднаковий механізм відтворення для мешканців різних типів населених пунктів та для осіб різної статі. Вони зумовлювалися відмінними наборами чинників, а сила впливу тих із них, які були спільними, також різнилася. Загальним трендом, підтвердженням і в західних дослідженнях, тут було визначення позицій жінок переважно статусними характеристиками матерів, а чоловіків – батьківськими. Зокрема, освітній рівень чоловіків у великих містах зумовлювався престижем заняття матері та освітою батька, а в невеликих – престижем заняття матері і батька; освіта жінок – престижем заняття матері та освітньою гомогамією сім'ї в обох типах населених пунктів, але в невеликих містах і селах гомогамія родини впливала на нього сильніше. Класова позиція чоловіків у великих містах залежала від їхнього освітнього рівня та класу батька, а в невеликих містах і селах – так само від власної освіти та освіти батька. У жінок із великих міст клас зумовлювався освітою, класом матері та освітньою гомогамією родини, а в невеликих містах і селах – престижем заняття матері, їхньою освітою та освітньою гомогамією родини. Престиж заняття у чоловіків з обох типів населених пунктів визначався їхньою освітою та класовою позицією батька, хоча в невеликих містах і селах вплив освіти був виразнішим; у жінок із великих міст – власною освітою та класовою позицією матері, а з невеликих міст і сіл – освітою самої жінки та обох батьків, а також престижем заняття матері.

Третє правило: не варто ігнорувати наявність опосередкованих зв'язків між різними формами нерівностей.

Впливи чинників можуть бути безпосередніми, за яких змінам у значеннях незалежної змінної відповідають зміни у значеннях

залежної, або опосередкованими, коли зростання або зниження значень незалежної змінної супроводжуються змінами в значеннях іншої змінної-посередника, які, своєю чергою, зумовлюють варіацію значень залежної змінної. Описані типи впливів можуть поєднуватися: у цьому разі залежна змінна є як безпосередньо, так і опосередковано детермінованою незалежною.

Повний опис механізму зв'язку між різними показниками нерівностей або їхнього сприйняття має враховувати всі ефекти – як безпосередні, так і опосередковані. Приміром, соціальне походження індивіда (зокрема престиж заняття його батька та освітня гомогамія його родини) як безпосередньо, так і опосередковано визначало його освітні досягнення. Престиж заняття батька мав безпосередній вплив на освітньо-кваліфікаційний рівень індивіда, а освітня гомогамія його родини безпосередньо зумовлювала рівень здобутої індивідом освіти, його вміння і навички та оцінки. Водночас обидва показники опосередковано визначали вміння та оцінки через освітній рівень. Комбінація обох типів ефектів була властива і взаємозв'язкам між довірою до різних типів інституцій. Вона була представлена впливом довіри до владних інституцій на довіру до інституцій, які захищають громадян, представників оточення та ненадійних інституцій. Довіра до регулювальних інституцій безпосередньо та опосередковано зумовлювала довіру до інституцій, які захищають громадян, представників оточення та ненадійних інституцій. Інституції, які транслюють цінності, також обома способами визначали рівень довіри до інституцій, які захищають громадян.

Так само продуктивною стратегією, особливо в крос-культурних студіях, виявилось доповнення переліку чинників, представленого головними ефектами, взаємодіями незалежних змінних. Якщо головні ефекти описували зміни значень залежної змінної відповідно до варіації значень незалежної, то взаємодії незалежних змінних є їхньою комбінацією, за якої визначення значень залежної змінної однією незалежною модифікується іншою. Саме такого типу впливи було зафіксовано під час визначення чинників престижу занять. Крім головних ефектів престижу заняття батька, віку, кількості років навчання та статі у великих містах та престижу заняття батька, престижу заняття матері, віку та статі в невеликих містах і селах, було зафіксовано впливи взаємодії типу країни та статі в населення

великих міст, а також взаємодії типу країни з престижем заняття матері та зі статтю в мешканців невеликих міст і сіл.

Четверте правило: не обмежуватися в процесі вивчення структурних нерівностей розглядом лише їхніх глобальних трендів або національної специфіки.

Фокус стратифікаційних досліджень поступово зміщувався від національних розвідок до міжнародних компаративних проєктів, що дало змогу окреслити низку спільних трендів у виявах різних форм нерівностей та механізмах їхньої часової трансляції, а також у сприйнятті нерівностей населенням різних країн. Акцентування уваги на загальних закономірностях, особливо тих, що властиві розвиненим постіндустріальним соціумам, відсунуло на другий план вивчення специфіки локальних стратифікаційних порядків, їхніх змін та зародження нових конфігурацій нерівностей. Однак коректне розмежування специфічного та спільного є можливим лише за умов наявності даних як щодо форм нерівностей для конкретних країн, так і узагальнень для їхніх сукупностей.

Інтенсивна трансформація соціальної структури, яка відбувається нині в посткомуністичних країнах, має наслідком як специфічні сполучення параметрів різних стратифікаційних ознак, так і уявлення індивідів про організацію простору нерівностей. У представників цих суспільств вони частково збігаються, проте подекуди їм властива низка відмінностей. Наприклад, Словенія – це унікальний кейс з огляду на успішну адаптацію до зміни суспільного ладу: валова середня місячна заробітна платня у ній є найвищою з-поміж країн Центральної Європи, розподіл показника оцінки населенням рівня матеріального забезпечення подібний до властивого Німеччині та Великій Британії, висхідна міжпоколінна мобільність за самооцінкою позиції на соціальній драбині є найвищою з-поміж посткомуністичних країн, оцінки властивих соціуму станів нерівностей у різні роки подібні до з'ясованих для Німеччини, Франції та Австрії. Натомість в Україні, попри схожість стратифікаційного профілю на притаманний більшості країн Східної Європи, спостерігалися не лише найнижча самооцінка населенням власної позиції в соціальному просторі та найсильніше відчуття нерівномірності розподілу матеріальних благ, але й найменше визнання легітимності наявних стратифікаційних порядків.

Позитивна евристика методології вимірювання структурних нерівностей підпорядковується своїм правилам.

Перше правило стосується варіативності переліку основних форм структурних нерівностей, вживаного в процесі комплексного вивчення стратифікації в певному соціумі.

Науковці, вивчаючи соціальні нерівності, описують різні їхні форми, виокремлюючи ті, з якими пов'язане найсильніше розшарування індивідів. У сучасних емпіричних студіях основними вимірами, за якими визначають стратифікаційний профіль соціуму, є економічний, освітній та класовий. Цей перелік постійно модифікується відповідно до появи в процесі суспільного розвитку нових форм нерівностей. Набори стратифікаційних ознак, запропоновані на класичному етапі розроблення методології вимірювання нерівностей, що припав на становлення індустріального суспільства, були уточнені та доповнені на її сучасному та новітньому етапах, які розгорталися за часів розвинутого індустріального суспільства. Нині продовженням досліджень бідності стали студії соціальної ексклюзії та інклюзії, розгляд рівня знань населення на основі показників писемності модифікувався у вивчення його базових умінь та компетенцій, на зміну диференціації індивідів на основі їхньої позиції у системі виробничих відносин прийшли їхні повсякденні практики, соціальне відтворення стало висвітлюватися не лише у вертикальній, але й у горизонтальній площині крізь призму відкритості групових меж. Водночас подальша еволюція суспільства створює підґрунтя для розроблення методології для фіксації породжених ним форм нерівностей, пов'язаних, передусім, з переміщеннями індивідів у просторі, як соціальному, так і географічному, та їхньою комунікацією одного з одним, про що йдеться в працях Дж. Уррі. З огляду на зазначене до переліку стратифікаційних ознак додаватимуться ті, які стосуватимуться можливостей індивідів долучатися до нових форм взаємодій.

Поряд з основними формами нерівностей, перелік показників яких, застосовуваний в емпіричних розвідках, має зазнавати регулярної ревізії для коректного відображення актуального стану соціальної структури, науковці використовують додаткові стратифікаційні параметри. Це обумовлено тим, що, по-перше, у такий спосіб досягається більш детальний опис нерівностей, властивих соціуму,

а по-друге, стає можливим відстежувати те, як відбувається зміна диференціальних можливостей певної ознаки в умовах формування нових стратифікаційних порядків. Наприклад, доступність індивідам завдяки Інтернету значної кількості інформації призводить до того, що ті категорії осіб, які мають обмежений доступ до нього, суттєво втрачають у рівні соціального залучення та мають гірші можливості задоволення своїх потреб.

Отже, переліки основних форм нерівностей, якими оперують науковці у своїх розвідках, складаються з двох типів елементів: ядра та периферії. Ядро містить основні нерівності, які мають відносно тривалу історію існування та властиві більшості суспільств, без опису яких уявлення про стратифікацію у соціумі буде неповним. Периферія складається з нових форм нерівностей, які нещодавно утворилися або мають незначне поширення та є менш важливими для опису стратифікаційного профілю соціуму, що зумовлює значну варіативність у переліку тих із них, які вживаються в емпіричних розвідках. З часом другі можуть набувати більшого значення, переходячи до категорії перших.

Друге правило базується на варіативності вимірів суб'єктивних оцінок сприйняття нерівностей.

Набір індикаторів, які дають змогу зафіксувати суб'єктивне сприйняття нерівностей населенням, варіює від одного дослідницького проекту до іншого. Найпоширенішими з-поміж показників такого штибу є ті, що дають змогу визначити уявлення індивідів про власну позицію в просторі нерівностей, соціальну стратифікацію в соціумі та оцінку легітимності наявних стратифікаційних порядків. Здебільшого вони мають загальний характер, а їхня специфікація за формами нерівностей застосовується лише в окремих спеціалізованих розвідках. Тобто запитання в опитувальниках стосуються інтегральної позиції індивіда в соціальній ієрархії, уявлень про загальну стратифікаційну модель соціуму, задоволеності життям загалом та налаштування на певний напрямок дії уряду, а не дають змогу розглянути ці оцінки окремо для різних вимірів нерівності, як-от економічного, освітнього, класового, за престижем заняття тощо. Цим, імовірно, зумовлена низька варіативність значень відповідних показників у представників основних соціодемографічних категорій населення та їхня суттєва відтворюваність у часі попри значні економічні зміни.

Крім того, інформації, одержаній за допомогою таких індикаторів, бракує детальності. Унаслідок обмеженої кількості форм нерівностей, щодо яких визначається думка населення навіть у спеціалізованих розвідках, вона має фрагментарний характер. Їй бракує комплексності через те, що поза дослідницькою увагою залишається низка вимірів, які можуть здійснювати вплив як на ідентифікацію індивідами узагальненої стратифікаційної моделі соціуму, так і на визначення ними власного місця в соціальному просторі. Так само потребує подальших розвідок вплив уявлень індивідів про різні аспекти нерівностей та їхніх самооцінок позицій на низці основних стратифікаційних ознак на визнання легітимності наявних стратифікаційних порядків у різних галузях суспільного життя. Імовірно, прогностичні можливості специфікованих показників виявились би кращими, аніж узагальнених.

Набір індикаторів суб'єктивних оцінок нерівностей так само, як і перелік основних форм структурних нерівностей, які розглядатимуться в дослідженні, не є незмінними – обидва мають модифікуватися синхронно. Тоді перший відбиватиме основні зміни в соціальній структурі та появу її нових елементів, а другий – сприйняття цих змін самими індивідами.

Третє правило пов'язане з варіативністю чинників як доступності певних ресурсів, так і її оцінки самими індивідами.

Доступність різних дефіцитних ресурсів зумовлюється відмінними наборами змінних, які можуть варіювати і в різних категоріях населення в межах одного ресурсу. Так само є неоднаковою і частка дисперсії показників різних форм нерівностей, пояснена певним чинником. До того ж переліки чинників нерівностей та їхні прогностичні можливості не є стабільними, мають часові та крос-культурні розбіжності, зумовлені як заходами владних інституцій з вирівнювання життєвих шансів різних категорій населення, так і їхнім впливом на окремі соціальні підсистеми та їхні взаємозв'язки.

Суб'єктивні показники нерівностей (зокрема оцінки індивідами власної позиції на соціальній драбині, уявлення про чинники досягнення успіху в житті, відчуття доступності вищої освіти, сприйняття диференціації населення за доходами, орієнтація на рестрибутивну політику уряду) були значно меншою мірою структурно зумовленими, ніж об'єктивні показники соціальної нерівності в таких її формах, як економічна, освітня, класова, за престижем заняття, за можливостями,

за повсякденними практиками. Крім того, набори чинників сходинки на соціальній драбині також мали часові відмінності.

Чинники інтенсивності такої повсякденної практики, як виконання хатньої праці, варіювали між країнами так само, як і їхній пояснювальний потенціал. Було зафіксовано розбіжності і під час зіставлення наборів незалежних змінних, які зумовлювали орієнтації на рестрибутивну політику та престиж заняття в Україні та інших країнах.

Отже, визначаючи чинники об'єктивних та суб'єктивних показників нерівності, слід тестувати широкі набори незалежних змінних, які фіксуватимуть не лише соціодемографічні характеристики індивідів, їхню позицію на шкалі окремих стратифікаційних ознак та соціальне походження, але й ті, які стосуються їхніх цінностей та орієнтацій, що має особливе значення для показників другої групи. Також вимога варіативності наборів незалежних змінних, вжитих під час вивчення механізмів соціальної детермінації окремих форм нерівностей та їхнього сприйняття, має бути дотриманою і під час аналізу їхніх часових та крос-культурних особливостей. Для перших це дасть змогу відстежувати динаміку змін доступності життєвих шансів різним категоріям населення, а для других – фіксувати їхні загальні тренди, властиві всім країнам або їхнім групам.

Четверте правило полягає у варіативності переліку країн, яких розглядають у студіях нерівностей.

Для одержання інформації стосовно закономірностей відтворення різних форм нерівностей науковці порівнюють їх у низці країн. Залежно від того, якою має бути зовнішня валідність одержаних висновків, ці країни можуть належати до однієї чи декількох груп – посткомуністичних чи некомуністичних, мати різний рівень економічного розвитку тощо. Зокрема, бали престижу занять різнилися в некомуністичних та посткомуністичних і комуністичних країнах, а також залежно від рівня потенціалу людського розвитку. Залежно від рівня розвитку країни спостерігалися відмінності в оцінках населенням власного добробуту, баченні ним реальної стратифікаційної моделі суспільства та частці її збігів з оптимальною, довірі до владних інституцій, орієнтації на рестрибутивну політику уряду. На останню впливала також і належність країни до посткомуністичних чи комуністичних або некомуністичних. Водночас не зафіксовано суттєвих часових відмінностей у середньому значенні сходинки соціальної драбини в різних країнах.

Зауважимо, що кількість груп країн і країн у кожній з них може бути різною. Збільшення кількості країн у групах дає змогу деталізувати дані щодо станів нерівностей чи їхніх оцінок населенням, виявивши їхні особливості. Зокрема, у четвертій хвилі Міжнародної програми соціальних досліджень було одержано більш розлогу типологію країн за сприйняттям населенням нерівностей, яка чіткіше, ніж у попередніх хвилях проекту, фіксувала його відмінності в їхніх констеляціях.

4.3. Перелік змінних для комплексного вимірювання структурних нерівностей

Основні змінні, які мають бути в опитувальнику дослідження, спрямованого на комплексне вимірювання властивих соціуму нерівностей, згідно з переліченими принципами та правилами, мають складати п'ять розділів.

Розділ I. Об'єктивні показники нерівностей

У розділі містяться змінні, які дають змогу визначити стратифікацію за розподілом дефіцитних соціальних благ та інтенсивністю взаємодій, асоційованих з певною позицією в соціальній ієрархії.

1.1. Економічні ресурси

1.1.1. Грошові ресурси

Пряме вимірювання з використанням запитань щодо заробітку респондента, доходу респондента, сукупного доходу сім'ї.

Непряме вимірювання на основі двох запитань: визначення доходу на члена родини, належної до певного прошарку (злиднених, бідних, із середнім достатком тощо), та самооцінка прошарку, до якого належить родина.

Перший тип вимірювання придатний для визначення загального рівня доходів індивіда, проте його значення у більш забезпечених респондентів є применшеним. Водночас значення такої змінної придатні для розбиття на терцилі або кuartили та фіксації в такий спосіб прошарку, до якого належить респондент. Другий тип вимірювання дає змогу точніше визначити рівень доходу, однак фіксує лише його приблизний розмір.

1.1.2. Власність

Вимірювання за допомогою запитання множинного вибору, де міститься перелік об'єктів вжитку, не пов'язаних із веденням специфічного

способу життя та не належних до переліку базового вжитку, на кшталт комп'ютера, Інтернету, машини, мікрохвильової печі. Віяло відповідей для кожного з об'єктів має містити, крім варіантів «наявний» та «відсутній», також альтернативу «не маю потреби».

Включати до опитувальника показники, які описують наявні в помешканні вигоди, недоцільно через те, що вони свідчать радше про тип забудови, ніж про рівень добробуту. Індикатори, які описують середовище проживання індивіда, є незручними у використанні через необхідність заповнення відповідної частини опитувальника інтерв'юером, що можливо лише за умов проведення опитування у форматі очного інтерв'ю.

1.2. Освіта

1.2.1. Освітній рівень

Визначається за шкалою CASMIN, Міжнародною стандартною класифікацією освіти (ISCED), за національною шкалою та кількістю років формальної освіти.

1.2.2. Оцінки

Вимірюються за середнім балом згідно з документом про одержання певного освітньо-кваліфікаційного рівня. У разі використання оцінок за різними шкалами значення змінних мають бути гармонізовані.

1.2.3. Напрямок підготовки

Фіксується як за класифікацією галузей освіти ЮНЕСКО, так і згідно з національною шкалою.

1.2.4. Базові вміння та навички

Вимірюються через самооцінку рівня володіння такими вміннями та навичками, як користування комп'ютером, письмовий виклад думок, спілкування, розв'язання проблеми та використання математичних розрахунків.

Більш точним способом їхньої оцінки є вимірювання на основі розв'язання різноманітних практичних завдань, як це робилося, приміром, у межах Дослідження письменності та життєвих навичок дорослих (Adult Literacy and Life Skills Survey (ALL)), однак він вимагає застосування значно більшої кількості ресурсів для підготовки відповідного інструментарію та проведення дослідження.

1.3. Владні ресурси

Фіксація на основі класових схем Голдторпа або Райта, перекодованих з кодів Міжнародної стандартної класифікації занять (ISCO).

Бажано розробити вітчизняну класову схему, яка б максимально достовірно відображала наявні в українському суспільстві основні категорії занять, яким властива подібність у позиції у системі виробництва.

1.4. Престиж занять

Визначення за шкалою Треймана (SIOPS), перекодованою з кодів Міжнародної стандартної класифікації занять.

Водночас бажано розробити національну шкалу престижу, яка б оптимально відображала особливості ранжування занять за рівнем поваги в українському суспільстві.

1.5. Можливості

Вимірювання за допомогою запитання множинного вибору, де міститься перелік можливостей, що дозволяють задовольнити соціальні потреби індивідів, як-от регулярні зустрічі з друзями та родичами за вечерею, сплата щорічної відпустки поза домівкою, поїздки на родинні урочистості, повноцінне дозвілля, харчування згідно зі смаком. Віяло відповідей має фіксувати частоту використання можливості, а отже містити альтернативи типу «ніколи», «рідко», «інколи», «часто», а також варіант «можливість зовсім не цікавить». Можливим варіантом віяла відповідей є визначення того, наскільки можливості вистачає (приміром, за допомогою шкали «вистачає», «важко сказати», «не вистачає»), але в цьому разі показник наближається до суб'єктивного, який фіксує оцінку рівня задоволення певної потреби.

1.6. Практики індивідів

Визначаються через фіксацію частоти повсякденних практик, пов'язаних із преференціями у царині дозвілля, свят, музики та харчування (наприклад, за переліком окремих практик, використаним М. Севіджем та його колегами).

1.7. Відкритість групових меж

Визначається як гомогамія членів родини за освітнім рівнем, класовою позицією, престижем заняття, також може розглядатися дохід респондентів. Вимірювання передбачає фіксацію значень відповідних ознак як у самих респондентів, так і в їхніх партнерів (як у разі офіційного шлюбу, так і співмешкання).

Розділ II. Суб'єктивні показники нерівностей

Розділ складають змінні, які дають змогу визначити уявлення індивідів про властиву соціуму стратифікацію.

Блок 1. Уявлення про власне місце в просторі нерівностей

Змінні з блоку дають змогу з'ясувати уявлення індивідів про їхнє місце на шкалах основних стратифікаційних ознак та в просторі нерівностей загалом.

2.1.1. Економічні ресурси

Вимірюються як оцінка індивідом власного матеріального стану за 11-бальною шкалою; через віднесення себе до певного прошарку (наприклад, злидених, бідних, з середнім рівнем забезпечення, багатих, заможних); через визначення загального переліку того, що може дозволити собі родина (наприклад, родині бракує грошей навіть на харчі, її члени жебракують; вистачає грошей лише на харчі тощо).

2.1.2. Освіта

Визначається як оцінка індивідом рівня власної професійної підготовки за 11-бальною шкалою.

2.1.3. Владні ресурси

Фіксуються як оцінка індивідом наявних у нього повноважень для здійснення впливу на інших (на робочому місці – на співробітників) за 11-бальною шкалою.

2.1.4. Престиж заняття

Визначається як оцінка індивідом суспільної поваги до осіб, які мають аналогічне заняття, за 11-бальною шкалою.

2.1.5. Можливості

Вимірюються як те, чи зміг би індивід, за наявності у нього такої потреби, скористатися окремими соціальними можливостями (проведенням повноцінної відпустки, регулярними зустрічами з друзями та родичами за вечерею, поїздками на родинні урочистості, повноцінним дозвіллям, харчуванням згідно зі смаком). Доступність можливості визначається за 4-бальною шкалою («точно зміг», «скоріше зміг», «скоріше не зміг», «точно не зміг»).

2.1.6. Практики індивідів

Визначаються як те, чи зміг би індивід, якби мав таке бажання, здійснювати окремі повсякденні практики у сфері дозвілля, свят, музики та харчування. Можливість залучення до практики визначається за 4-бальною шкалою («точно зміг», «скоріше зміг», «скоріше не зміг», «точно не зміг»).

2.1.7. Інтегральна оцінка позиції в просторі нерівностей

Вимірюється як сходинка соціальної драбини за 7- або 10-бальною шкалами.

Блок 2. Задоволення власною позицією в просторі нерівностей

Містить змінні, які дають змогу встановити оцінку індивідом того, наскільки він задоволений своєю позицією на шкалах основних стратифікаційних ознак та в просторі нерівностей загалом.

2.2.1. Економічні ресурси

Вимірюються як оцінка індивідом за 5-бальною шкалою (від повністю незадоволений до повністю задоволений) задоволення власним матеріальним станом.

2.2.2. Освіта

Визначається як оцінка індивідом за 5-бальною шкалою задоволення власним рівнем професійної підготовки.

2.2.3. Владні ресурси

Вимірюються як оцінка індивідом за 5-бальною шкалою задоволення наявними в нього повноваженнями для здійснення впливу на інших.

2.2.4. Престиж занять

Фіксується як оцінка індивідом за 5-бальною шкалою задоволення суспільною повагою до осіб, які мають аналогічне заняття.

2.2.5. Можливості

Вимірюються як оцінка індивідом за 5-бальною шкалою задоволення шансами скористатися окремими соціальними можливостями (проведенням повноцінної відпустки, регулярними зустрічами з друзями та родичами за вечерею, поїздками на родинні урочистості, повноцінним дозвіллям, харчуванням згідно зі смаком).

2.2.6. Практики індивідів

Визначаються як оцінка індивідом за 5-бальною шкалою задоволення рівнем долучення до окремих повсякденних практик у сфері дозвілля, свят, музики та харчування.

2.2.7. Інтегральна оцінка позиції

Визначається як оцінка індивідом за 5-бальною шкалою задоволення своєю загальною позицією в суспільстві.

Блок 3. Оцінки індивідами нерівності за окремими стратифікаційними ознаками

Складається з показників, що дають змогу оцінити уявлення індивіда про глибину основних форм нерівностей.

2.3.1. Економічні ресурси

Вимірюються як згода індивідів за 5-бальною шкалою (від повністю згоден до повністю незгоден) із судженням щодо існування значної нерівності в рівні доходів населення.

2.3.2. Освіта

Визначається як згода індивідів за 5-бальною шкалою (від повністю згоден до повністю незгоден) із судженням щодо існування значної різниці в рівні професійних навичок населення.

2.3.3. Владні ресурси

Фіксуються як згода індивідів за 5-бальною шкалою (від повністю згоден до повністю незгоден) із судженням щодо існування значної різниці в рівні владних повноважень населення.

2.3.4. Престиж занять

Визначається як згода індивідів за 5-бальною шкалою (від повністю згоден до повністю незгоден) із судженням щодо існування значної різниці в рівні престижу занять населення.

2.3.5. Можливості

Фіксуються як згода індивідів за 5-бальною шкалою (від повністю згоден до повністю незгоден) із судженням щодо існування значної різниці в доступності різних життєвих можливостей населенню.

2.3.6. Практики індивідів

Вимірюються як згода індивідів за 5-бальною шкалою (від повністю згоден до повністю незгоден) із судженням щодо існування значної різниці у шансах долучитися до окремих повсякденних практик у сфері дозвілля, свят, музики та харчування.

Блок 4. Уявлення про стратифікаційну модель суспільства

Представлений показниками щодо загальної моделі соціальної стратифікації, властивой соціуму.

Вимірюється на основі ідентифікації індивідом реальної (власної певному соціуму на момент опитування) та оптимальної конфігурації соціальної піраміди за її зображенням чи текстовим описом. Основні типи стратифікаційних моделей: «Еліта–маси» (тип А), «Піраміда» (тип В), «Нижчий–середній» (тип С), «Середній» (тип D), «Вищий–середній» (тип Е).

Розділ III. Легітимність станів нерівностей у соціумі

Змінні розділу спрямовані на з'ясування схвалення індивідами наявних стратифікаційних порядків.

Блок 1. Довіра до різних груп інституцій

Блок містить індикатори довіри до основних інституцій та об'єктів, які забезпечують відтворення або трансформацію наявних стратифікаційних порядків.

3.1.1. Регульовальні інституції

Визначається як рівень довіри за 11-бальною шкалою до таких соціальних інституцій та агентів, як прокуратура, суди, податкова інспекція, міліція.

3.1.2. Владні інституції

Вимірюється як рівень довіри за 11-бальною шкалою до таких соціальних інституцій та агентів, як Президент, Уряд України, Верховна Рада України, Прем'єр-міністр, Голова Верховної Ради.

3.1.3. Інституції, що захищають громадян

Визначається як рівень довіри за 11-бальною шкалою до таких соціальних інституцій та агентів, як армія, профспілки, місцеві органи влади, благодійні фонди, волонтери.

3.1.4. Інституції, що транслюють цінності

Вимірюється як рівень довіри за 11-бальною шкалою до таких соціальних інституцій та агентів, як церква та ЗМІ.

Блок 2. Налаштування на заходи зі зменшення нерівностей

Блок містить змінні, які фіксують підтримку проведення заходів з вирівнювання нерівностей у соціумі.

3.2.1. Економічна нерівність

Визначається як згода за 5-бальною шкалою з необхідністю здійснення Урядом вирівнювання нерівностей за доходами серед населення.

3.2.2. Освітня нерівність

Вимірюється як згода за 5-бальною шкалою з необхідністю здійснення Урядом заходів з підвищення доступності вищої освіти населенню.

3.2.3. Нерівний доступ до владних повноважень

Визначається як згода за 5-бальною шкалою з необхідністю здійснення Урядом заходів з вирівнювання можливостей доступу різних категорій населення до посад, пов'язаних із виконанням владних повноважень.

3.2.4. Нерівність за престижем занять

Вимірюється як згода за 5-бальною шкалою з необхідністю здійснення Урядом заходів з підвищення престижу окремих занять та

заходів з вирівнювання можливостей доступу різних категорій населення до посад, які мають високий рівень престижу.

3.2.5. Нерівність у можливостях

Визначається як згода за 5-бальною шкалою з необхідністю здійснення Урядом заходів з вирівнювання можливостей доступу різних категорій населення до основних соціальних можливостей (проведенням повноцінної відпустки, регулярними зустрічами з друзями та родичами за вечерею, поїздками на родинні урочистості, повноцінним дозвіллям, харчуванням згідно зі смаком).

3.2.6. Доступність повсякденних практик

Вимірюється як згода за 5-бальною шкалою з необхідністю здійснення Урядом заходів з вирівнювання можливостей доступу різних категорій населення до окремих повсякденних практик у сфері дозвілля, свят, музики та харчування.

Розділ IV. Чинники доступності індивідам основних соціальних ресурсів

Змінні цього розділу зумовлюють відмінності в позиціях індивідів на стратифікаційних шкалах, їхніх уявленнях про власне місце на них та в просторі нерівностей загалом і підтримці ними наявних стратифікаційних порядків.

4.1. Соціодемографічні

Вимірюються за допомогою запитань про стать, вік, тип населеного пункту, регіон проживання та сімейний статус респондента. Додатково для одержання даних про класову позицію мають бути використані запитання щодо статусу заняття (поділ респондентів на самозайнятих та оплачуваних працівників) та кількості підлеглих.

4.2. Походження

Вимірюються за допомогою запитань про такі характеристики статусу батька й матері респондента в період, коли йому було 15 років, якот: престиж заняття за шкалою Треймана та класова позиція за шкалою Голдторпа (визначаються на основі коду заняття за Міжнародною стандартною класифікацією занять; для класу додатково враховують значення ще двох змінних – статусу зайнятості (самозайняті та оплачувані працівники) та кількості підлеглих); рівень освіти за шкалою CASMIN або Міжнародною стандартною класифікацією освіти (ISCED).

Також визначається позиція батьківської родини в період, коли респонденту було 15 років, на соціальній драбині (за 7- або

10-бальною шкалою) або за 11-бальною шкалою рівня матеріального добробуту.

4.3. Статусні характеристики шлюбного партнера

Фіксуються за допомогою запитань про такі статусні характеристики, як-от: престиж заняття за шкалою Треймана та класова позиція за шкалою Голдторпа (одержані на основі коду заняття за Міжнародною стандартною класифікацією занять; для класу додатково враховують значення ще двох змінних – статусу зайнятості (самозайняті та оплачувані працівники) та кількості підлеглих); рівень освіти за шкалою CASMIN або Міжнародною стандартною класифікацією освіти (ISCED); розмір доходу.

4.4. Цінності та орієнтації індивідів

Вимірюються з використанням запитань щодо політичних орієнтацій індивідів (підтримки певних політичних сил та певного типу політичної ідеології), ціннісні орієнтації (наприклад, за типологією Р. Інглхарта та К. Вельцеля: виживання, самовираження, традиційні, секулярно-раціональні), підтримка певного типу соціальної політики (приміром, за запропонованою Г. Еспін-Андерсоном типологією: неоліберальної, консервативно-корпоративістської або соціально-демократичної).

Запропонований перелік є орієнтовним та потребує подальшого тестування.

4.5. Позиції на шкалах стратифікаційних ознак

Перелік змінних міститься в першому розділі та в першому блоці другого розділу.

Розділ V. Типологія країн

Змінні розділу стосуються типу країни, їх застосовують лише в крос-культурних студіях, кодує безпосередньо аналітик.

Тип країни визначають за дихотомією комуністична / посткомуністична vs некомуністична. Також для порівняння уявлень населення про властиві соціуму стани нерівностей можливо використувати типологію країн за значеннями Індексу людського розвитку (Human Development Index, HDI) (дуже високий рівень людського потенціалу, високий рівень людського потенціалу, середній рівень людського потенціалу, низький рівень людського потенціалу) або за категоризацією за рівнем доходу, запропонованою Світовим банком (передові (advanced) економіки, економіки, що формуються (emerging); економіки, що розвиваються (developing)).

Висновки до розділу 4

Дослідницька методологія є підґрунтям для одержання надійного та валідного знання про досліджувані явища. Узагальнивши результати попередніх розвідок соціальної стратифікації та нерівності вітчизняних і закордонних авторів, а також висновки власних емпіричних студій, авторка розробила власну концепцію вимірювання структурних нерівностей. Її положення зосереджені в п'ятьох принципах та восьми правилах, чотири з яких становлять, своєю чергою, негативну, а чотири – позитивну евристику. Вплив перелічених структурних елементів методології на перебіг стратифікаційного дослідження послаблюється від принципів до позитивної евристики, а їхня імперативність зменшується.

Основними принципами підходу є такі: багатофокусність (необхідність фіксації як об'єктивних, так і суб'єктивних показників поширеності основних форм структурних нерівностей); багатовимірність (використання низки стратифікаційних ознак для опису властивих соціуму нерівностей); багатоаспектність (існування низки виявів окремих форм нерівностей); багаторівневість (вивчення відтворення соціальних порядків як на вертикальному, так і на горизонтальному рівні); багатформулятивність (важливість різних формулювань запитань для вимірювання стратифікаційної ознаки).

Негативну евристику складають такі правила: не змішувати форми та чинники нерівностей; не ототожнювати вияви різних форм нерівностей та механізм їхнього відтворення в представників різних категорій; не ігнорувати опосередкованих зв'язків між різними формами нерівностей; не обмежуватися розглядом лише глобальних трендів або національної специфіки структурних нерівностей.

Позитивною евристикою підходу є правила: варіативності переліку основних форм структурних нерівностей; варіативності вимірів суб'єктивних оцінок сприйняття нерівностей; варіативності чинників доступності певних ресурсів та її самооцінки індивідами; варіативності переліку країн у крос-культурних студіях нерівностей.

Опитувальник комплексного дослідження нерівності, побудований із застосуванням вказаних правил та принципів, має п'ять основних розділів:

- об'єктивні показники нерівностей (представлений змінними, які фіксують стратифікацію за розподілом дефіцитних соціальних благ та інтенсивністю взаємодій, асоційованих із певною позицією в соціальній ієрархії);
- суб'єктивні показники нерівностей (містить змінні, які дають змогу визначити уявлення індивідів про властиву соціуму стратифікацію);
- легітимність станів нерівностей у соціумі (утворений змінними, спрямованими на з'ясування підтримки індивідами наявних стратифікаційних порядків);
- чинники доступності індивідам основних соціальних ресурсів (складається зі змінних, які зумовлюють відмінності в позиціях індивідів на стратифікаційних шкалах, їхніх уявленнях про власне місце на них та в просторі нерівностей загалом і підтримці ними актуальних стратифікаційних порядків);
- типологія країн (містить змінні, які дають змогу визначити тип країни за певною класифікацією для використання в крос-культурних студіях).

ВИСНОВКИ

Дослідження соціальної нерівності та стратифікації становлять один із головних напрямів соціологічних розвідок. Необхідність зіставлення здобутків емпіричних і теоретичних студій, здійснених у його межах, актуалізує розроблення узагальнювальних концептуальних підходів, які б не лише структурували сукупність знань у галузі, але й окреслили напрями її подальшого розвитку. Водночас слід упорядкувати і методологічні засади досліджень, які є рушійною силою наукового пошуку.

У структурі методології соціологічного пізнання і студій нерівності та стратифікації виокремлюють два основні різновиди елементів – принципи та правила. Принципи – базові імперативи дослідницької методології, а правила – більш варіативні директиви наукової розвідки, що мають форму негативної евристики (заборона дій, які призводитимуть до одержання недостовірної інформації) та позитивної евристики (перелік дій, які можуть бути здійснені протягом дослідження).

За змістом принципів і правил розвиток загальної методології соціологічних досліджень поділяють на два умовних етапи: класичний, коли закладалися її підвалини, та сучасний, на якому розроблялися прийоми систематизації соціологічного знання та методи збирання даних за умов появи нових форм соціальних взаємодій. У межах методології стратифікаційних студій наявні три основні періоди: класичний, який об'єднує перші праці з ідентифікації основних форм нерівностей; сучасний, за якого відбувався розвиток класичних ідей, та новітній, за якого долається низка лакун, що залишилися в працях представників сучасного підходу, зокрема, здійснюється доповнення переліку стратифікаційних ознак відповідно до нових конфігурацій соціальної структури, звернення до мікрорівня її відтворення та розгляд сприйняття індивідами станів соціальних нерівностей. Спільною рисою розвитку загальної та стратифікаційної методології було розширення кола досліджуваних питань, а відмінністю – нестача

в другій синтетичних підходів, які б дали змогу впорядкувати наявні знання та створити підґрунтя для розроблення нових методологічних підходів.

Комплексний опис соціальної стратифікації передбачає розрізнення основних форм структурних нерівностей та їхніх чинників. Виокремлюють дві групи структурних нерівностей: у розподілі дефіцитних ресурсів (економічних, освітніх, владних і почесних) та в інтенсивності взаємодій, асоційованих із певною позицією в соціальній ієрархії (можливостей, повсякденних практик та у відкритості групових меж). Чинники структурних нерівностей представлені трьома основними групами: соціодемографічними показниками, походженням та позиціями індивіда на шкалах стратифікаційних ознак, доповнюваними четвертою – типом країни – у разі здійснення крос-культурних досліджень.

Основними виявами економічної нерівності були грошова, за матеріальними ресурсами та за середовищем, яке оточувало індивідів. Оптимальні розрізняювальні можливості мало володіння матеріальними ресурсами, зокрема відносно дорогими речами не першої необхідності, не пов'язаними з веденням специфічного способу життя. Чинниками економічної нерівності були стать, вік, тип населеного пункту, регіон проживання, вимоги до кваліфікації працівника та автономія під час виконання роботи (для рівня доходів); вік, рівень освіти та рівень доходів (для забезпечення матеріальними ресурсами). Крім того, наявна кореляція між оцінками інтерв'юерами прошарків, до яких належали респондент та його сусіди, і типом середовища, де розташоване помешкання опитаного.

Освітня нерівність мала такі вияви, як відмінності в рівні набутих знань, умінь та навичок; у навчальній успішності; в освітній спеціалізації; за освітньо-кваліфікаційним рівнем. Найсильніше індивіди стратифікувалися за рівнем освіти, найменше – за освітньою спеціалізацією. На освітню нерівність впливали престиж заняття батька, освітня гомогамія батьківської сім'ї, рівень освіти респондента та тип населеного пункту (для базових умінь); освітня гомогамія сім'ї, наявність вищої освіти в самого респондента, стать (для навчальної успішності); стать, тип населеного пункту, гомогамія сім'ї за освітньою ознакою, престиж заняття матері (для освітнього напрямку); стать, тип населеного пункту, престиж заняття

матері й батька, освітній рівень батька, освітня гомогамія сім'ї (для освітнього рівня). Соціальна детермінація освітніх досягнень індивіда відбувалася через престиж заняття батька (безпосередній вплив на освітньо-кваліфікаційний рівень індивіда, а також через нього на рівень його вмінь та оцінки) та освітню гомогамію сім'ї (як безпосередній вплив на рівень умінь та оцінки, так і опосередкований вплив на них через освітній рівень).

Владний вимір нерівності було відображено в класі першого заняття респондента, визначеному за шкалою Голдторпа. Вибір показника ґрунтувався на тому, що класова схема EGP враховувала позиції індивіда в системах влади й контролю. Чинники першої класової належності мали гендерні та поселенські відмінності. У міських чоловіків вона зумовлювалася класовою позицією батька та їхнім власним освітнім рівнем, а в мешканців невеликих міст і сіл – освітнім рівнем та освітою батька. У міських жінок вона визначалася рівнем освіти, освітньою гомогамією родини та класовою належністю матері, тоді як у мешканок невеликих міст і сіл – лише першими двома чинниками.

Нерівність за рівнем суспільної поваги вимірювалася за Стандартною міжнародною шкалою престижу занять Д. Треймана, релевантність використання якої в українському суспільстві була доведена емпіричними даними. Соціальні чинники престижу першого заняття мали гендерні та поселенські відмінності. У чоловіків це були освітній рівень і класова належність батька. У жінок із великих міст – власна освіта та класова позиція матері, а в мешканок невеликих міст і сіл – освітній рівень. Поселенські відмінності зберігалися й під час крос-культурного порівняння чинників престижу заняття: у містах – престиж заняття батька, вік, освітній рівень, крім того, престиж заняття жінок був вищим, аніж чоловіків, у посткомуністичних країнах і Китаї. У невеликих містах і селах чинниками престижу заняття були вік, престиж занять батька та матері, з яких вплив останнього був сильнішим у посткомуністичних країнах і Китаї, крім того, у цій групі країн зберігалася вища престижність занять жінок порівняно з чоловіками, характерна й для населення великих міст.

Нерівність у можливостях виявлялась у формі доступності базових і соціальних можливостей. Стратифікація була виражена найсильніше саме за показниками останніх. Доступність соціальних

можливостей варіювала залежно від типу поселення, рівня освіти, віку, статі та рівня доходів родини.

Стратифікація за повсякденними практиками, зокрема за культурним споживанням, відповідала моделям, описаним Р. Петерсоном. Так само й чинники, які зумовлювали його особливості в українському соціумі, були подібними до визначених у закордонних емпіричних студіях. Їхній перелік складався з позиції в соціальній ієрархії за компетенцією та престижем заняття, рівня доходів, типу поселення та віку. Відмінності в практиках, пов'язаних з організацією побуту, зокрема тривалість хатньої праці, зумовлювалися статтю, типом поселення, віком, добробутом та наявністю роботи.

Нерівність у відкритості групових меж визначалася як гомогамія сімей українців за класовою належністю, освітою та престижем заняття. Найвищою вона виявилася за освітнім рівнем, а найнижчою – за класовою належністю. Спостерігалось зменшення рівня гомогамії з часом: частка гомогамних родин серед батьків респондентів була вищою, ніж серед дітей.

Важливим доповненням до об'єктивних показників станів нерівностей є їхні суб'єктивні показники, які є свідченням сприйняття різних її форм самими індивідами. За даними емпіричних досліджень, саме вони є основними предикторами політичних орієнтацій населення та підтримки різноманітних урядових ініціатив. Цілісний опис сприйняття індивідами соціальних нерівностей передбачає звернення до трьох груп індикаторів: самооцінок індивідами позицій у просторі нерівностей, уявлень індивідів про властиві соціуму стани нерівностей та оцінок їхньої легітимності.

Бачення індивідами свого місця в просторі нерівностей визначалося за допомогою трьох груп показників: самооцінок позицій на шкалах окремих стратифікаційних ознак, інтегральної позиції в соціальному просторі та задоволеності як життям загалом, так і окремими його сферами. Показники як першої, так і другої груп мали доволі низьку чутливість до соціоекономічних змін: помітна варіативність у розподілах їхніх значень зумовлювалася лише найрадикальнішими з них. Натомість значення показників третьої групи значно більшою мірою залежали від стабільності станів соціальної структури. Різні аспекти уявлень українців про власне місце в соціальних ієрархіях були пов'язаними між собою, а також

з об'єктивними показниками позиції на стратифікаційних ознаках. Зокрема, загальна оцінка розташування в просторі нерівностей – сходинка на соціальній драбині – була зумовлена не лише суб'єктивними, але й об'єктивними показниками рівня добробуту, хоча вплив других був значно слабшим.

Уявлення індивідів про властиві соціуму стани нерівностей виявлялися через сприйняття ними різних форм соціальних нерівностей та ідентифікацію загальної стратифікаційної моделі суспільства. Перше мало п'ять основних груп індикаторів: уявлення індивідів про чинники, від яких залежить досягнення життєвого успіху; оцінки гостроти конфліктів між представниками різних соціальних груп; відчуття справедливості винагороди за професійну діяльність індивіда; уявлення про доступність для різних верств населення вищої освіти; сприйняття різниці в доходах населення країни. Уявлення про чинники життєвого успіху, за результатами крос-культурних та часових порівнянь, фіксували декілька стратегій досягнення населенням життєвого успіху: опора на соціальний капітал, використання аскриптивних характеристик або особистісних рис індивіда. До того ж індикатори особистісних рис не були узгодженими між собою, що вказувало на різницю в їхній вазі для здійснення життєвого просування. Загалом, значення показників першої групи незначною мірою варіювали в представників основних соціодемографічних категорій. Так само подібність уявлень про простір нерівностей у населення різних країн не завжди зумовлювалася схожістю їхнього економічного або історичного розвитку.

Думки індивідів щодо стратифікації у суспільстві фіксувалися через ідентифікацію респондентами його реальної та оптимальної стратифікаційної моделі за переліком вербальних або графічних описів її основних типів. Суттєві крос-культурні відмінності були лише для першої змінної: населення країн із нижчим рівнем економічного розвитку тяжіло до вибору моделей зі значною часткою осіб на нижчих щаблях. Натомість оптимальним індивіди здебільшого вважали зосередження більшої частини населення на серединних щаблях соціальної ієрархії.

Оцінки індивідами легітимності станів соціальних нерівностей знаходили вияв в очікуваннях від державних інституцій дій з корегування наявних стратифікаційних порядків та сприйнятті діяльності

головних соціальних інституцій та урядовців. Показниками перших були налаштування індивідів на рестрибутивну політику, виражені тим яскравіше, чим менше вони задоволені наявними стратифікаційними порядками. За даними крос-культурного порівняння, його чинниками були стать, вік, рівень доходів, орієнтація на соціальні фактори оплати праці та належність країни до посткомуністичних/комуністичних або некомуністичних. В українському суспільстві цей перелік був дещо вужчим: рівень доходів та орієнтація як на соціальні, так і на змістовні чинники оплати праці.

Показники другої групи фіксують оцінки довіри до різних інституцій та посадовців, які впливають на відтворення чи трансформацію стратифікаційних порядків. Вони об'єднувалися в такі групи: регульовальні інституції, владні інституції, інституції, які захищають громадян, представники оточення, інституції, які транслиують цінності, ненадійні інституції. Довіра до кожної з груп агентів мала незначну соціоструктурну зумовленість, її кращими предикторами були політичні орієнтації індивідів. Було виявлено, що довіра до різних груп соціальних інституцій визначається довірою до владних та регульовальних інституцій, зокрема, перша чинила як безпосередній, так і опосередкований вплив на всі інші інституції, а друга – на довіру до всіх груп інституцій, крім владних.

За даними досліджень було сформульовано узагальнювальну концепцію вимірювання структурних нерівностей, яка містить п'ять принципів та вісім правил, чотири з яких є негативною, а чотири – позитивною евристикою, де вплив вказаних структурних елементів методології на перебіг стратифікаційної розвідки послаблюється від принципів до позитивної евристики, а їхня імперативність зменшується. Принципами є багатофокусність, багатовимірність, багатоаспектність, багаторівневість і багатоформулятивність. Правила негативної евристики є такими: не змішувати форми та чинники нерівностей; не ототожнювати вияви різних форм нерівностей та механізм їхнього відтворення в представників різних категорій; не ігнорувати опосередкованих зв'язків між різними формами нерівностей; не обмежуватися розглядом лише глобальних трендів або національної специфіки структурних нерівностей. Позитивна евристика складається з правил варіативності переліку основних форм структурних нерівностей; варіативності вимірів суб'єктивних

оцінок сприйняття нерівностей; варіативності чинників доступності певних ресурсів та її самооцінки індивідами; варіативності переліку країн у крос-культурних студіях нерівностей.

Застосування вказаних принципів і правил передбачає виділення в опитувальнику комплексного дослідження нерівностей п'яти основних розділів: об'єктивних показників нерівностей, суб'єктивних показників нерівностей, легітимності станів нерівностей у соціумі, чинників доступності індивідам основних соціальних ресурсів, типології країн.

Загалом, авторська концепція вимірювання структурних нерівностей є лише одним із можливих підходів до систематизації та вдосконалення методологічних напрацювань у галузі вивчення соціальної стратифікації. Подальший суспільний розвиток, який генерує нові конфігурації соціальної структури та стимулює накопичення емпіричних знань про них, зумовлюватиме перманентну ревізію дослідницької методології відповідно до викликів часу, породжуючи нові алгоритми вимірювання нерівностей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрахамсон П. Социальная эксклюзия и бедность / П. Абрахамсон // *Общественные науки и современность*. – 2001. – № 2. – С. 158–166.
2. Аристотель. Органон / Аристотель // *Сочинения в 4 томах. Т. 2 / Аристотель*; [пер. с древнегреч.; ред. и вступ. ст. З. Н. Микеладзе]. – Москва : Мысль, 1978. – 688 с. – (Серия «Философское наследие»).
3. Бабенко С. С. Социальная включенность и социальная эксклюзия: новое измерение социальных неравенств в современном обществе / С. С. Бабенко // *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства* : зб. наук. праць. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2007. – С. 49–55.
4. Бардіна М. О. Гендерний розподіл праці в українському суспільстві на прикладі подвійного навантаження / М. О. Бардіна, Т. О. Марценюк // *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства* : зб. наук. праць. – Вип. 20. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – С. 231–242.
5. Бергер П. Приглашение в социологию: Гуманистическая перспектива / Питер Бергер; [пер. с англ. под ред. Г. С. Батыгина]. – Москва : Аспект Пресс, 1996. – 168 с.
6. Бессуднов А. Р. Социально-профессиональный статус в современной России / А. Р. Бессуднов // *Мир России*. – 2009. – № 2. – С. 89–115.
7. Бурдьє П. Начала / Пьер Бурдьє; [пер. с фр. Н. А. Шматко]. – Москва : Socio-Logos, 1994. – 288 с.
8. Бурдьє П. Социология политики / Пьер Бурдьє; [пер. с фр.; общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко]. – Москва : Socio-Logos, 1993. – 336 с.
9. Бурдьє П. Стратегии воспроизводства и способы господства / Пьер Бурдьє // *Социология социального пространства* / Пьер Бурдьє; [пер. с фр.; отв. ред. Н. А. Шматко]. – Москва : Ин-т экспериментальной социологии; Санкт-Петербург : Алетейя, 2007. – С. 97–120.
10. Бурдьє П. Формы капитала [Электронный ресурс] / Пьер Бурдьє; [пер. с фр. М. С. Добряковой; науч. ред. В. В. Радаев] // *Экономическая социология. Электронный журнал*. – 2002. – Т. 3, № 5. – С. 60–74. –

- Режим доступа: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc_t3_n5.pdf. – Загл. с экрана.
11. Бэкон Ф. Новый Органон / Фрэнсис Бэкон // Сочинения : в 2 т. Т. 2 / Фрэнсис Бэкон ; [пер. с англ. Н. А. Федорова, Я. М. Боровского ; под ред. Л. Л. Субботина]. – Москва : Мысль, 1978. – С. 7–214. – (Серия «Философское наследие»).
 12. Вебер М. Наука как призвание и профессия / М. Вебер // Избранные произведения. Ч. 3 / М. Вебер ; [пер. с нем. А. Ф. Филиппова, П. П. Гайденко]. – Москва : Прогресс, 1990. – С. 707–735.
 13. Вебер М. «Объективность» социально-научного и социально-политического познания / М. Вебер // Избранные произведения. Ч. 2 / М. Вебер ; [пер. с нем. М. И. Левина]. – Москва : Прогресс, 1990. – С. 345–415.
 14. Вебер М. Смысл «свободы от оценки» в социологической и экономической науке / М. Вебер // Избранные произведения. Ч. 2 / М. Вебер ; [пер. с нем. М. И. Левина]. – Москва : Прогресс, 1990. – С. 547–601.
 15. Веблен Т. Теория праздного класса / Торстейн Веблен ; [пер. с англ. С. Г. Сорокиной]. – Москва : Прогресс, 1984. – 367 с.
 16. Виноградов О. Освітня кваліфікація та престиж заняття / О. Виноградов // Молодь України: від освіти до праці / [С. Оксамитна, О. Виноградов, Л. Малиш, Т. Марценюк] ; за ред. С. Оксамитної. – Київ : ВПЦ НАУКМА, 2010. – С. 58–70.
 17. Вишняк О. Довіра до політичних інститутів: поняття, показники та тенденції змін / О. Вишняк // Українське суспільство 1992–2010. Соціологічний моніторинг / [за ред. В. Ворони, М. Шульги]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2010. – С. 24–39.
 18. Гідденс Е. Соціологія / Ентоні Гідденс ; [пер. з англ. В. Шовкун, А. Олійник ; наук. ред. О. Іващенко]. – Київ : Основи, 1999. – 726 с.
 19. Гилберт Дж. Открывая ящик Пандоры: Социологический анализ высказываний ученых / Дж. Найджел Гилберт, Майкл Малкей ; [пер. с англ. М. Бланко]. – Москва : Прогресс, 1987. – 269 с.
 20. Головаха Є. Довіра до державно-політичних інститутів і реформи в Україні / Є. Головаха, Т. Любива // Українське суспільство 1992–2012. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / [за ред. В. Ворони, М. Шульги]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2012. – С. 72–80.
 21. Головаха Е. И. Измерение социального самочувствия: тест ИИСС / Е. И. Головаха, Н. В. Панина, А. П. Горбачик // Социология: методология, методы, математическое моделирование. – 1998. – № 10. – С. 45–71.
 22. Головаха Е. И. Интегральный индекс социального самочувствия (ИИСС): конструирование и применение социологического теста в массовых опросах / Е. И. Головаха, Н. В. Панина. – Київ : СтилоС, 1997. – 63 с.

23. Гоч Р. Фактори довіри до державних регуляторів економічних відносин в сучасному українському суспільстві / Роксолана Гоч // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2014. – № 3. – С. 16–55.
24. Декарт Р. Правила для руководства ума / Р. Декарт // Сочинения : в 2 т. Т. 1 / Р. Декарт ; [пер. с лат. и фр., сост., ред., вступ. ст. В. В. Соколова]. – Москва : Мысль, 1989. – С. 77–153. – (Серия «Философское наследие»).
25. Декарт Р. Рассуждение о методе, чтобы хорошо направлять свой разум и отыскивать истину в науках / Ренэ Декарт // Рассуждение о методе с приложениями: диоптрика, метеоры, геометрия / Ренэ Декарт ; [ред., пер., ст. и коммент. Г. Г. Спосарева и А. П. Юпкевича]. – Москва : Изд-во Академии наук СССР, 1953. – С. 7–66.
26. Домаранська А. Культурна стратифікація українського суспільства / А. Домаранська // Українське суспільство 1992–2013. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / [за ред. В. Ворони, М. Шульги]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2013. – С. 360–366.
27. Домаранська А. О. Методологія і методика побудови стратифікованих класифікацій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. соціол. наук: спец. 22.00.02 «Методологія та методи соціологічних досліджень» / Домаранська Анна Олександрівна ; Ін-т соціології НАН України. – Київ, 2015. – 17 с.
28. Домаранская А. Опыт построения стратифицированных классификаций оценок неравенства / А. Домаранская // Соціальні виміри суспільства : зб. наук. праць. Вип. 4 (15) / [голов. ред. М. О. Шульга]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2012. – С. 338–349.
29. Домаранська А. Режим економії і зміни у структурі повсякденної життєдіяльності городян / А. Домаранська // Стан сингулярності: соціальні структури, ситуації, повсякденні практики [С. Макеєв, С. Оксамитна, А. Домаранська та ін. ; за ред. С. Макеєва, С. Оксамитної]. – Київ : НаУКМА, 2017. – С. 66–87.
30. Домаранская А. А. Стиль жизни: структурные и личностные детерминанты / А. А. Домаранская // Социологический альманах. – Минск : Беларуская навука, 2014. – Вып. 5. – С. 464–478.
31. Домаранська А. О. Стратифікація населення України згідно з оцінками нерівності / А. О. Домаранська // Наукові записки НаУКМА. – 2012. – Т. 135 : Соціологічні науки. – С. 14–18.
32. Домаранська А. Стратифікація практик дозвілля / А. Домаранська // Соціальні виміри суспільства : зб. наук. праць. Вип. 5 (16) / [голов. ред. М. О. Шульга]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2013. – С. 648–666.
33. Дэвис К. Некоторые принципы стратификации / К. Дэвис, У. Мур // Кравченко А. И. Социология : Хрестоматия : Для студентов вузов / А. И. Кравченко. – Москва : Изд. центр «Академия», 1997. – С. 235–243.

34. Дэвис К. Функционалистское обоснование стратификации / К. Дэвис // Человек и общество : хрестоматия / под ред. С. А. Макеева. – Киев : Ин-т социологии НАН Украины, 1999. – С. 107–117.
35. Дюркгейм Э. Курс социальной науки / Эмиль Дюркгейм // Социология. Ее предмет, метод, предназначение / Эмиль Дюркгейм ; [пер. с фр. А. Б. Гофмана]. – Москва : Канон, 1995. – С. 167–198.
36. Дюркгейм Э. Метод социологии / Эмиль Дюркгейм // Социология. Ее предмет, метод, предназначение / Эмиль Дюркгейм ; [пер. с фр. А. Б. Гофмана]. – Москва : Канон, 1995. – С. 5–164.
37. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Эмиль Дюркгейм ; [пер. с фр. А. Б. Гофмана]. – Москва : Канон, 1996. – 432 с.
38. Дюркгейм Э. Социология и социальные науки / Эмиль Дюркгейм // Социология. Ее предмет, метод, предназначение / Эмиль Дюркгейм ; [пер. с фр. А. Б. Гофмана]. – Москва : Канон, 1995. – С. 265–285.
39. Иващенко О. Про анатомію економічної нерівності в сучасній Україні: соціологічні досліді / Ольга Иващенко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 29–55.
40. Ковалиско Н. Доминантная конъюнкция в изучении стратификационных порядков: позиции & диспозиции // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2010. – № 1. – С. 125–137.
41. Ковалиско Н. Многомерный анализ социальной стратификации современного украинского общества (региональный аспект) / Наталия Ковалиско, Роман Савчинский // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2007. – № 3. – С. 5–37.
42. Ковалиско Н. Социальная стратификация: теоретические и методические основания исследования на региональном уровне / Наталия Ковалиско // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2006. – № 3. – С. 137–152.
43. Ковалиско Н. Теория практик, практики и исследование стратификационных порядков / Наталия Ковалиско // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2010. – № 2. – С. 49–63.
44. Кононов І. Донбас і Галичина в регіональній системі України / Ілля Кононов, Світлана Хобта, Світлана Щудло // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2008. – № 3. – С. 73–98.
45. Коркюф Ф. Новые социологии / Филипп Коркюф ; [пер. с фр. Е. Д. Вознесенской, М. В. Федоровой ; науч. ред. Н. А. Шматко]. – Москва : Ин-т экспериментальной социологии ; Санкт-Петербург : Алетея, 2002. – 172 с.
46. Костенко Н. Медиа-классы или коды неравенства / Наталия Костенко // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2003. – № 2. – С. 16–32.

47. Костенко Н. Умови суспільної комунікації та практики медіа / Н. Костенко // Українське суспільство. Двадцять років незалежності. Соціологічний моніторинг : у 2 т. Т. 1 : Аналітичні матеріали / [за ред. В. Ворони, М. Шульги]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2011. – С. 428–433.
48. Кун Т. Структура научних революцій. С ввідной статье́й и дополнениями / Томас Кун ; [пер. с англ. И. З. Налетова]. – Москва : Прогресс, 1977. – 300 с.
49. Куценко О. Д. Общество неравных. Классовый анализ неравенств в современном обществе. Подходы западной социологии / О. Д. Куценко. – Харьков : Изд. центр ХНУ им. В. Н. Каразина, 2000. – 316 с.
50. Куценко О. Соціальні класи і політична мобілізація (порівняльний аналіз європейських країн крізь призму трьох типів класових розколів) / Ольга Куценко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2012. – № 3. – С. 3–27.
51. Куценко О. Статус культурних нерівностей в сучасній соціології / Ольга Куценко // Новые социальные неравенства / [под ред. С. Макеева]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2006. – С. 43–72.
52. Куценко О. Трансляція соціокультурних різниць / Ольга Куценко, Юлія Сорока, Валерія Сема // Новые социальные неравенства / [под ред. С. Макеева]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2006. – С. 73–115.
53. Лавріненко Н. Гендерна нерівність у сімейному середовищі / Н. Лавріненко // Українське суспільство 1992–2008. Соціологічний моніторинг / [за ред. В. Ворони, М. Шульги]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2008. – С. 86–93.
54. Лакатос И. История науки и ее рациональные реконструкции / Имре Лакатос // Избранные произведения по философии и методологии науки / Имре Лакатос ; [пер. с англ. И. Н. Веселовского, А. Л. Никифорова, В. Н. Поруса]. – Москва : Академический Проект ; Трикста, 2008. – С. 201–280.
55. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ / Имре Лакатос // Избранные произведения по философии и методологии науки / Имре Лакатос ; [пер. с англ. И. Н. Веселовского, А. Л. Никифорова, В. Н. Поруса]. – Москва : Академический Проект ; Трикста, 2008. – С. 281–462.
56. Ланге Н. Україна в світі. Цікава статистика / Ніко Ланге. – Київ : Представництво Фонду Конрада Аденауера, 2011. – 44 с.
57. Латур Б. Где недостающая масса? Социология одной двери [Электронный ресурс] / Брюно Латур // Неприкосновенный запас. – 2004. – № 2 (34). – Режим доступа: <http://magazines.russ.ru/nz/2004/34/lat1.html>. – Загл. с экрана.

58. Латур Б. Наука в действии: следуя за учеными и инженерами внутри общества / Бруно Латур ; [пер. с англ. К. Федоровой ; науч. ред. С. Милыева]. – Санкт-Петербург : Изд-во Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2013. – 414 с.
59. Лю Дж. После метода: беспорядок и социальная наука / Лю Джон ; [пер. с англ. С. Гавриленко, А. Писарева, П. Хановой ; науч. ред. С. Гавриленко]. – Москва : Изд-во Института Гайдара, 2015. – 352 с.
60. Макеев С. А. Институционализация доверия как механизм интеграции украинского общества / С. А. Макеев // Вісник Одеського національного університету. Серія: Соціологія і політичні науки. – 2003. – Т. 8, вип. 9. – С. 31–41.
61. Макеев С. Поселенська стратифікація життєвих шансів / С. Макеев // Українське суспільство 1992–2006. Соціологічний моніторинг / [за ред. В. Ворони, М. Шульги]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2007. – С. 56–61.
62. Макеев С. Региональная спецификация социокультурных различий в Украине / Сергей Макеев, Анжела Патракова // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. – № 3. – С. 109–125.
63. Макеев С. Сміслові порядки інтелектуальних практик / С. Макеев // Сміслова морфологія соціуму / за ред. Н. Костенко. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2012. – С. 124–151.
64. Макеев С. О. Співвідношення сприйняття нерівностей та соціальних орієнтацій у населення різних країн / С. О. Макеев, Л. О. Малиш // Вісник Львівського університету імені І. Франка. Серія соціологічна. – 2013. – Вип. 7. – С. 29–38.
65. Малиш Л. О. Базові уміння та навички української молоді: соціальні чинники та вплив на позицію на ринку праці / Л. О. Малиш, О. Г. Виноградов // Наукові записки НаУКМА. – 2011. – Т. 122 : Соціологічні науки. – С. 32–41.
66. Малиш Л. О. Взаємозв'язки між оцінками українцями довіри до різних типів соціальних інституцій / Л. О. Малиш // Наукові записки НаУКМА. – 2012. – Т. 135 : Соціологічні науки. – С. 3–7.
67. Малиш Л. Виміри стратифікації українців за рівнем добробуту / Ліна Малиш // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2014. – № 4. – С. 94–112.
68. Малиш Л. О. Віддзеркалення стану сингулярності суспільства у повсякденних практиках населення України / Ліна Олександрівна Малиш // Український соціологічний журнал. – 2017. – № 1–2. – С. 229–235.
69. Малиш Л. О. Досвід соціологічної інтерпретації даних про нерівність у доходах / Л. О. Малиш // Вісник Харківського національного університету

- імені В. Н. Каразіна. Серія: «Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи». – 2011. – Вип. 27, № 941. – С. 166–171.
70. Малиш Л. О. Залучення жінок та чоловіків до хатньої праці в Україні та інших європейських країнах: досвід крос-культурного дослідження / Л. О. Малиш // *Грані : Науково-теоретичний альманах*. – 2018. – Т. 21, № 1. – С. 37–45.
71. Малиш Л. О. Засадничі положення методології побудови сучасних класових схем / Л. О. Малиш // *Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Science*. – Budapest : Society for Cultural and Scientific Progress in Central and Eastern Europe, 2018. – Vol. VI (31), № 185. – P. 78–82.
72. Малиш Л. О. Індекс добробуту: алгоритм конструювання / Л. О. Малиш // *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. праць*. – Вип. 18. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна. – 2012. – С. 185–190.
73. Малиш Л. О. Класичні принципи та правила досліджень соціальної стратифікації / Л. О. Малиш // *Наукові записки НаУКМА*. – 2017. – Т. 196 : *Соціологічні науки*. – С. 3–12.
74. Малиш Л. Класова належність української молоді при входженні на ринок праці та її зміни на початковому етапі професійної кар'єри / Л. Малиш // *Соціологія в ситуації соціальних невизначеностей : тези доповідей I Конгресу Соціологічної асоціації України (Харків, Україна, 15–17 жовт. 2009 р.)*. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2009. – С. 273.
75. Малиш Л. Класовий статус молоді на ринку праці / Л. Малиш, О. Виноградов // *Молодь України: від освіти до праці* / [С. Оксамитна, О. Виноградов, Л. Малиш, Т. Марценюк] ; під ред. С. Оксамитної. – Київ : ВПЦ НаУКМА, 2010. – С. 115–134.
76. Малиш Л. О. Методологічне підґрунтя соціологічних студій культурного споживання / Л. О. Малиш // *Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Science*. – Budapest : Society for Cultural and Scientific Progress in Central and Eastern Europe, 2017. – Vol. V (23), № 139. – P. 94–97.
77. Малиш Л. О. Нові соціологічні підходи до вимірювання соціальної стратифікації / Л. О. Малиш // *Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Science*. – Budapest : Society for Cultural and Scientific Progress in Central and Eastern Europe, 2017. – Vol. V (24), № 146. – P. 63–67.
78. Малиш Л. Освіта як передумова виходу молоді на ринок праці / Ліна Малиш, Олександр Виноградов // *Молодь України: від освіти до праці* / [С. Оксамитна, О. Виноградов, Л. Малиш, Т. Марценюк] ; під ред. С. Оксамитної. – Київ : ВПЦ НаУКМА, 2010. – С. 81–103.

79. Малиш Л. О. Основні підходи до вивчення структури дослідницької методології / Л. О. Малиш // Наукові записки НаУКМА. – 2016. – Т. 187 : Соціологічні науки. – С. 3–7.
80. Малиш Л. О. Оцінки власного добробуту населенням України до та після Революції Гідності (2013–2016 рр.) / Малиш Ліна Олександрівна // Нові нерівності – нові конфлікти: шляхи подолання : тези доповідей III Конгресу Соціологічної асоціації України (Харків, Україна, 12–13 жовт. 2017 р.). – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2017. – С. 29–31.
81. Малиш Л. А. Поддержка редистрибутивной политики населением разных стран / Л. А. Малиш // Социологический альманах. – Минск : Беларуская навука, 2014. – Вып. 5. – С. 455–463.
82. Малиш Л. Правила та принципи соціологічного аналізу / Ліна Малиш // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2016. – № 1. – С. 65–82.
83. Малиш Л. О. Престиж професії міського та сільського населення різних країн / Л. О. Малиш // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: «Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи». – 2013. – Вип. 30, № 1045. – С. 139–145.
84. Малиш Л. Рівень (не)довіри українців до інститутів та посадовців / Ліна Малиш // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2012. – № 2. – С. 35–52.
85. Малиш Л. О. Робота під час навчання: основні характеристики та вплив на подальший статус на ринку праці / Л. О. Малиш // Наукові записки НаУКМА. – 2015. – Т. 174 : Соціологічні науки. – С. 20–26.
86. Малиш Л. Самооцінки соціального становища і реакції на події / Л. Малиш // Стан сингулярності: соціальні структури, ситуації, повсякденні практики / [С. Макеєв, С. Оксамитна, А. Домаранська та ін. ; за ред. С. Макеєва, С. Оксамитної]. – Київ : НаУКМА, 2017. – С. 87–105.
87. Малиш Л. Соціальна детермінація освітніх досягнень української молоді / Ліна Малиш // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2013. – № 3. – С. 26–44.
88. Малиш Л. Спільне та відмінне у сприйнятті соціальної нерівності населенням різних країн / Ліна Малиш // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2011. – № 4. – С. 97–120.
89. Малиш Л. О. Статусна гомогамія та статусна гетерогамія в українському суспільстві / Л. О. Малиш // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. праць. – Вип. 19. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна. – 2013. – С. 243–247.
90. Малиш Л. Статусна гомогамія та статусна гетерогамія в українському суспільстві / Ліна Малиш // Соціологія та суспільство: взаємодія в умовах кризи : тези доповідей II Конгресу Соціологічної асоціації України (Харків, Україна, 17–19 жовт. 2013 р.). – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – С. 310–311.

91. Малиш Л. О. Українська освіта на порозі третього тисячоліття: загальний стан, проблеми та перспективи / Л. О. Малиш // Наукові записки НаУКМА. – 2008. – Т. 83 : Соціологічні науки. – С. 26–35.
92. Малиш Л. О. Чинники першої класової належності українців / Л. О. Малиш // Наукові записки НаУКМА. – 2013. – Т. 148 : Соціологічні науки. – С. 15–23.
93. Малиш Л. О. Чинники престижу заняття українців / Л. О. Малиш // Наукові записки НаУКМА. – 2014. – Т. 161 : Соціологічні науки. – С. 56–63.
94. Маргинальность в современной России : коллективная монография / Евгения Сергеевна Балабанова, Мария Георгиевна Бурлудская, Андрей Николаевич Демин и др. – Москва : МОНФ, 2000. – 207 с.
95. Маркс К. Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта / К. Маркс // Собрание сочинений : в 39 т. Т. 8 / К. Маркс, Ф. Энгельс ; [пер. с нем.]. – Второе изд. – Москва : ГИПЛ, 1957. – С. 115–217.
96. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии : в 3 т. Т. 3 / К. Маркс // Собрание сочинений : в 39 т. Т. 25, ч. 2 / К. Маркс, Ф. Энгельс ; [пер. с нем., ред. А. И. Малыш]. – Второе изд. – Москва : ГИПЛ, 1962. – 551 с.
97. Маркс К. «Kolnische Zeitung» о выборах / К. Маркс // Собрание сочинений : в 39 т. Т. 6 / К. Маркс, Ф. Энгельс ; [пер. с нем., ред. Е. А. Степанова]. – Второе изд. – Москва : ГИПЛ, 1956. – С. 226–229.
98. Маркс К. Манифест Коммунистической партии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Собрание сочинений : в 39 т. Т. 4 / К. Маркс, Ф. Энгельс ; [пер. с нем., ред. О. К. Сенекина]. – Второе изд. – Москва : ГИПЛ, 1955. – С. 419–459.
99. Маркс К. Морализирующая критика и критицизирующая мораль. К истории немецкой культуры. Против Карла Гейцена / К. Маркс // Собрание сочинений : в 39 т. Т. 4 / К. Маркс, Ф. Энгельс ; [пер. с нем., ред. О. К. Сенекина]. – Второе изд. – Москва : ГИПЛ, 1955. – С. 291–321.
100. Маркс К. Наемный труд и капитал / К. Маркс // Собрание сочинений : в 39 т. Т. 6 / К. Маркс, Ф. Энгельс ; [пер. с нем., ред. Е. А. Степанова]. – Второе изд. – Москва : ГИПЛ, 1956. – С. 419–459.
101. Маркс К. Немецкая идеология / К. Маркс, Ф. Энгельс // Собрание сочинений : в 39 т. Т. 3 / К. Маркс, Ф. Энгельс ; [пер. с нем., ред. Я. Б. Турчинс]. – Второе изд. – Москва : ГИПЛ, 1955. – С. 7–544.
102. Маркс К. Нищета философии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Собрание сочинений : в 39 т. Т. 4 / К. Маркс, Ф. Энгельс ; [пер. с нем., ред. О. К. Сенекина]. – Второе изд. – Москва : ГИПЛ, 1955. – С. 65–185.
103. Марценюк Т. Гендерована робота: як ринок праці та хатня робота конструюють гендер / Тамара Марценюк, Ольга Плахотнік // Гендер для

- медій : підручник із гендерної теорії для журналістики та інших соціо-гуманітарних спеціальностей / [за ред. Марії Маєрчик, Ольги Плахотнік, Галини Ярманої]. – Київ : Критика, 2017. – С. 77–96.
104. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура / Роберт Мертон ; [пер. с англ. Е. Н. Егоровой, З. В. Каганова, В. Г. Николаева, Е. Р. Черемисиновой]. – Москва : АСТ ; АСТ Москва ; Хранитель, 2006. – 873 с.
105. Миллс Ч. Р. Социологическое воображение / Миллс Чарльз Райт ; [пер. с англ. О. А. Оберемко]. – Москва : Nota Bene, 2001. – 264 с.
106. Нікітіна Т. Є. Перевірка надійності класової схеми Дж. Голдторпа для України / Т. Є. Нікітіна // Вісник Львівського університету. Серія соціологічна. – 2010. – Вип. IV. – С. 113–126.
107. Оксамитна С. Ієрархія престижності професій і занять / С. Оксамитна, А. Патракова // Українське суспільство 1992–2007. Динаміка соціальних змін / [наук. ред. В. Ворона, М. Шульга]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2007. – С. 170–179.
108. Оксамитна С. М. Класова належність чоловіків і жінок в українському суспільстві / С. М. Оксамитна, А. В. Чорногорська // Наукові записки НаУКМА. – 2012. – Т. 135 : Соціологічні науки. – С. 8–13.
109. Оксамитная С. Концепция классов Дж. Голдторпа: опыт применения в Украине / С. Оксамитная // Классовое общество. Теория и эмпирические реалии / под ред. С. Макеева. – Киев : Ин-т социологии НАН Украины, 2003. – С. 82–115.
110. Оксамитна С. Міжгенераційна класова та освітня мобільність / Світлана Оксамитна. – Київ : НаУКМА ; Аграр Медіа Груп, 2011. – 287 с.
111. Оксамитная С. Н. Престиж профессий в современной Украине / С. Н. Оксамитная, С. А. Макеев, Е. В. Швачко // Социальные идентификации и идентичности / [С. А. Макеев, С. Н. Оксамитная, Е. В. Швачко] ; под ред. С. А. Макеева. – Киев : Ин-т социологии НАН Украины, 1996. – С. 122–132.
112. Оксамитна С. М. Престиж професій і занять в українському суспільстві / С. М. Оксамитна // Наукові записки НаУКМА. – 2002. – Т. 20 : Соціологічні науки. – С. 39–47.
113. Оксамитна С. Престиж професій та занять у соціальному просторі міста / С. Оксамитна, С. Стукало // Українське суспільство 1992–2012. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / [за ред. В. Ворони, М. Шульги]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2012. – С. 429–435.
114. Оксамитная С. Социальная эксклюзия в Украине на начальной стадии реставрации капитализма / Светлана Оксамитная, Валерий Хмелько // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. – № 3. – С. 66–77.

115. Осипова Е. В. Глава 7. Социология Эмиля Дюркгейма / Е. В. Осипова // История социологии в Западной Европе и США : учебник для вузов / [отв. ред. Г. В. Осипов]. – Москва : НОРМА (Изд. группа НОРМА – ИНФРА М), 2001. – С. 140–182.
116. Осипчук А. Д. Синтез структури і агентності в європейській соціологічній теорії: критичний аналіз : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. соціол. наук: спец. 22.00.01 «Теорія та історія соціології» / Осипчук Анна Дмитрівна ; Ін-т соціології НАН України. – Київ, 2009. – 17 с.
117. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls. – Назва з екрана.
118. Парсонс Т. Новый аналитический подход к теории социальной стратификации / Т. Парсонс // О структуре социального действия / Талкотт Парсонс ; [пер. с англ. И. Баппгейна, Г. Беляевой, Л. Седовой, В. Чесноковой ; подред. В. Ф. Чесноковой, С. А. Белановского]. – [2-е изд.]. – Москва : Академический Проект, 2002. – С. 563–637.
119. Патракова А. Структурные составляющие чувства места в социальной иерархии / Анжела Патракова // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2008. – № 3. – С. 119–135.
120. Погоріла Н. Довіра населення до політичних та публічних інституцій у порівняльному контексті / Наталія Погоріла // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2003. – № 3. – С. 144–156.
121. Поппер К. Логика научного исследования / К. Поппер // Логика и рост научного знания. Избранные работы / К. Поппер ; [пер. с англ. Л. В. Блинникова, В. Н. Брюшкина, Э. Л. Напсельбаума, А. Л. Никифорова ; под ред. В. Н. Садовского]. – Москва : Прогресс, 1983. – С. 33–235.
122. Райт Э. О. Как быть антикапиталистом в XXI веке / Эрик Олин Райт ; [пер. с англ. Елены Симончук] // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2016. – № 4. – С. 3–18.
123. Райт Е. О. Клас має значення / Ерік Олін Райт // Спільне. – 2012. – № 4. – С. 11–24.
124. Результати національних щорічних моніторингових опитувань 1992–2012 років. Додаток // Українське суспільство 1992–2012. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / [за ред. В. Ворони, М. Шульги]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2012. – С. 528–647.
125. Результати національних щорічних моніторингових опитувань 1992–2016 років. Додаток // Українське суспільство: моніторинг соціальних змін. – Вип. 3 (17) / голов. ред. В. М. Ворона, М. О. Шульга. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2016. – С. 426–546.

126. Рівень тіньової економіки у I кварталі 2017 року склав 37 % ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=f1af7de3-9a52-427b-8445-949e29169f1b&title=RivenTinovoiEkonomikiUIKvartali2017-RokuSklav37-Vvp>. – Назва з екрана.
127. Руднев М. Г. Методология и основные результаты исследований престижа профессий в зарубежной социологии / М. Г. Руднев // Вопросы образования. – 2008. – № 2. – С. 217–239.
128. Савельєв Ю. Б. Багатовимірна сучасність: соціальне включення в оцінці суспільного розвитку / Ю. Б. Савельєв. – Київ : ВПЦ «Київський університет», 2017. – 447 с.
129. Савельєв Ю. Б. Соціальне включення та ексклюзія як форми взаємодії в суспільстві: евристичний потенціал соціологічних концепцій / Ю. Б. Савельєв // Український соціум. – 2015. – № 4 (55). – С. 61–74.
130. Савельєв Ю. Суперечності концепції соціального виключення і включення: вплив соціально-політичного дискурсу на соціологічні теорії / Ю. Савельєв // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Соціологія. – 2012. – № 3. – С. 33–41.
131. Середня заробітна плата за регіонами за місяць у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/gdn/reg_zp_m/reg_zpm09_u.htm. – Назва з екрана.
132. Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/sz/sz_u/srp_07rik_u.html. – Назва з екрана.
133. Симончук Е. В. Классовая структура Украины в сравнительной и временной перспективах / Е. В. Симончук // Социологический альманах. – Минск : Беларуская навука, 2014. – Вып. 5. – С. 155–167.
134. Симончук Е. Классовые структуры в сравнительной перспективе / Елена Симончук // Украинское общество в европейском пространстве / [под ред. Е. Головахи, С. Макеева]. – Киев : Ин-т социологии НАН Украины, 2007. – С. 33–104.
135. Скокова Л. Відмінності культурного споживання у різних типах поселень / Л. Скокова // Українське суспільство 1992–2012. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / [голов. ред. М. О. Шульга]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2012. – С. 455–465.
136. Скокова Л. Залученість населення України до практик споживання музики / Л. Скокова // Українське суспільство 1992–2013. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / [голов. ред. М. О. Шульга]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2013. – С. 401–410.

137. Скокова Л. Культурно-дозвілєві практики населення: зрушення останніх десятиліть / Людмила Скокова / Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2015. – № 4. – С. 100–115.
138. Скокова Л. Мовний аспект практик культурного споживання / Л. Скокова // Українське суспільство: моніторинг соціальних змін : зб. наук. праць. – Вип. 2 (16) / [за ред. В. Ворони, М. Шульги]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2015. – С. 406–417.
139. Скокова Л. Г. Современные исследования культурных практик в контексте социальной и культурной стратификации / Л. Г. Скокова // Социологический альманах. – Минск : Беларуская навука, 2014. – Вип. 5. – С. 232–243.
140. Скокова Л. Структура і динаміка культурно-дозвілєвих практик населення України / Л. Скокова // Українське суспільство. Двадцять років незалежності. Соціологічний моніторинг : у 2 т. Т. 1 : Аналітичні матеріали / [за ред. В. Ворони, М. Шульги]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2011. – С. 458–469.
141. Скокова Л. Г. Структурні обмеження культурно-дозвілєвих практик / Л. Г. Скокова // Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки. – 2014. – № 4 (25). – С. 85–93.
142. Сорокин П. А. Социальная стратификация и мобильность / П. А. Сорокин // Человек. Цивилизация. Общество / П. А. Сорокин ; [общ. ред., сост. и предисл. А. Ю. Согомонова ; пер. с англ. С. А. Сидоренко, А. Ю. Согомонова]. – Москва : Политиздат, 1992. – С. 295–424.
143. Соціальні структури і особистість: дослідження Мелвіна Л. Кона і його співпрацівників / пер. з англ. за наук. ред. В. Є. Хмелька ; Київський міжнародний інститут соціології. – Київ : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 559 с.
144. Толстих Н. В. Соціальне виключення в сучасній Україні: спроба оцінки / Н. В. Толстих // Український соціум. – 2003. – № 1 (2). – С. 81–85.
145. Україна 2002. Моніторинг соціальних змін / [наук. ред. В. Ворони, М. Шульги]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2002. – 666 с.
146. Урри Д. Мобильности / Джон Урри ; [пер. с англ. А. В. Лазарева]. – Москва : Издательская и консалтинговая группа «Праксис», 2012. – 576 с.
147. Урри Д. Социология за пределами обществ: виды мобильности для XXI столетия / Джон Урри ; [пер. с англ. Д. Кралечкина]. – Москва : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 336 с.
148. Фуко М. Слова и вещи. Археология гуманитарных наук / Мишель Фуко ; [пер. с фр. В. П. Визгина, Н. С. Автономовой]. – Санкт-Петербург : А-сэд, 1994. – 407 с.

149. Харченко Н. Сравнение методологических подходов к измерению уровня бедности / Наталья Харченко // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2000. – № 3. – С. 86–99.
150. Шестаковський О. П. Гендерна нерівність на ринку праці України: Структурні передумови і тривкі стереотипи / О. П. Шестаковський // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: «Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи». – 2013. – № 1045. – С. 169–174.
151. Шульга О. М. Цивілізаційно-культурні відмінності соціальних груп / О. М. Шульга // Стан сучасного українського суспільства: цивілізаційний вимір / [О. Г. Злобіна, Н. В. Костенко, М. О. Шульга та ін.]; за наук. ред. М. О. Шульги. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2017. – С. 10–31.
152. Шульга Р. Художні уподобання українців / Р. Шульга // Українське суспільство. Двадцять років незалежності. Соціологічний моніторинг : у 2 т. Т. 1 : Аналітичні матеріали / [за ред. В. Ворони, М. Шульги]. – Київ : Ін-т соціології НАН України, 2011. – С. 470–479.
153. Энгельс Ф. Анти-Дюринг: Переворот в науке, произведенный господином Евгением Дюрингом / Ф. Энгельс // Собрание сочинений : в 39 т. Т. 20 / К. Маркс, Ф. Энгельс ; [пер. с нем., ред. В. К. Брушлинский]. – Второе изд. – Москва : ГИПЛ, 1961. – С. 5–338.
154. Aasland A. Ethnicity and Social Exclusion in Estonia and Latvia / Aadne Aasland, Tone Fløtten // Europe-Asia Studies. – 2001. – Vol. 53, no. 7. – P. 1023–1049.
155. Adair S. Immeasurable Differences: A Critique of the Measures of Class and Status Used in the General Social Survey / Stephen Adair // Humanity & Society. – 2001. – Vol. 25, no. 1. – P. 57–84.
156. Amiel Y. Thinking about Inequality: Personal Judgment and Income Distributions / Yoram Amiel, Frank Cowell. – Cambridge : Cambridge University Press, 1999. – 183 p.
157. Assimakopoulou Z. Post-Industrial Class Structures: Classifications of Occupations and Industries (United States, Germany, Sweden and Canada) / Zina Assimakopoulou, Gosta Esping-Andersen, Kees Van Kersbergen. – EUI Working Papers in Political and Social Sciences № 92–18. – Florence : European University Institute, 1992. – 45 p.
158. Atkinson A. B. Multidimensional deprivation: contrasting social welfare and counting approaches / Anthony B. Atkinson // The Journal of Economic Inequality. – 2003. – Vol. 1, no. 1. – P. 51–65.
159. Auletta K. The Underclass / Ken Auletta. – New York : Random House Publishing Group, 1982. – 348 p.

160. Avramov D. People, Demography and Social Exclusion / Dragana Avramov. – Strasbourg, Cedex : Council of Europe Publishing, 2002. – 304 p.
161. Banfield E. C. The Unheavenly City Revisited / Edward C. Banfield. – Boston, Toronto : Little, Brown and Co., 1974. – 358 p.
162. Barry B. Social Exclusion, Social Isolation and The Distribution of Income / Brian Barry // Understanding Social Exclusion / [ed. by John Hills, Julian Le Grand, David Piachaud]. – Oxford : Oxford University Press, 2002. – P. 13–29.
163. Bartley M. Accumulated Labour Market Disadvantage and Limiting Long-Term Illness: Data From the 1971–1991 Office for National Statistics' Longitudinal Study / Mel Bartley, Ian Plewis // International Journal of Epidemiology. – 2002. – Vol. 31, no. 2. – P. 336–341.
164. Bauman Z. Society under Siege / Zygmunt Bauman. – Cambridge : Polity Press, 2013. – 264 p.
165. Baumeister R. F. Effects of Social Exclusion on Cognitive Processes: Anticipated Aloneness Reduces Intelligent Thought / Roy F. Baumeister, Jean M. Twenge, Christopher K. Nuss // Journal of Personality and Social Psychology. – 2002. – Vol. 83, no. 4. – P. 817–827.
166. Bell D. The Cultural Contradictions of Capitalism: 20th Anniversary Edition / Daniel Bell. – New York : Basic Books, 1976. – 363 p.
167. Bernstein B. Theoretical Studies Towards a Sociology of Language. Vol. 1 / Basil Bernstein // Class, Codes and Control : in 4 vol. – London : Routledge and Kegan Paul, 2003. – 266 p.
168. Bernstein B. The Structuring of Pedagogic Discourse. Vol. 4 / Basil Bernstein // Class, Codes and Control : in 4 vol. – London : Routledge and Kegan Paul, 2003. – 248 p.
169. Beyond Grade Inflation: Grading Problems in Higher Education / [ed. by Shouping Hu]. – ASHE Higher Education Report. – 2005. – Vol. 30, no. 6. – P. 1–99.
170. Blau P. M. A Macrosociological Theory of Social Structure / Peter M. Blau // The American Journal of Sociology. – 1977. – Vol. 23, no. 1. – P. 26–54.
171. Blau P. M. Inequality and Heterogeneity: A Primitive Theory of Social Structure / Peter M. Blau. – New York : The Free Press, London : Collier Macmillan Publishers, 1977. – 307 p.
172. Blau P. M. Presidential Address: Parameters of Social Structure / Peter M. Blau // American Sociological Review. – 1974. – Vol. 39, no. 5. – P. 615–635.
173. Blekesaune M. Economic Condition and Public Attitudes to Welfare Policies / Morten Blekesaune // European Sociological Review. – 2007. – Vol. 23, no. 3. – P. 393–403.

174. Blekesaune M. Public Attitudes toward Welfare State Policies: A Comparative Analysis of 24 Nations / Morten Blekesaune, Jill Quadagno // *European Sociological Review*. – 2003. – Vol. 19, no. 5. – P. 415–427.
175. Blossfeld H.-P. Increasing Resource Inequality among Families in Modern Societies: The Mechanisms of Growing Educational Homogamy, Changes in the Division of Work in the Family and the Decline of the Male Breadwinner Model / Hans-Peter Blossfeld, Sandra Buchholz // *Journal of Comparative Family Studies*. – 2009. – Vol. 40, no. 4. – P. 603–616.
176. Blossfeld H.-P. Who Marries Whom? Educational Systems as Marriage Markets in Modern Societies / Hans-Peter Blossfeld, Andreas Timm. – Dordrecht : Kluwer Academic Publisher, 2003. – 360 p.
177. Bourdieu P. *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste* / Pierre Bourdieu ; [transl. from fr. by Richard Nice]. – Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press, 1984. – 640 p.
178. Bourdieu P. *Esquisse d'une théorie de la pratique précédé de trois études d'ethnologie kabyle* / Pierre Bourdieu. – Genève : Editions Droz, 1972. – 269 p.
179. Bourdieu P. *Homo academicus* / Pierre Bourdieu. – Paris : Les Editions de Minuit, 1984. – 304 p.
180. Bourdieu P. *La reproduction: éléments pour une théorie du système d'enseignement* / Pierre Bourdieu, Jean-Claude Passeron. – Paris : Les Editions de Minuit, 1970. – 284 p.
181. Bourdieu P. *L'école conservatrice. Les inégalités devant l'école et devant la culture* / Pierre Bourdieu // *Revue française de sociologie*. – 1966. – Vol. 7, no. 3. – P. 325–346.
182. Bourdieu P. *Les Héritiers: Les étudiants et la culture* / Pierre Bourdieu, Jean-Claude Passeron. – Paris : Les Editions de Minuit, 1964. – 192 p.
183. Bourdieu P. *Les règles de l'art: genèse et structure du champ littéraire* / Pierre Bourdieu. – Paris : Editions du Seuil, 1998. – 567 p.
184. Bourdieu P. *Le sens pratique* / Pierre Bourdieu. – Paris : Les Editions de Minuit, 1980. – 475 p.
185. Bourdieu P. *Pascalian Meditations* / Pierre Bourdieu ; [transl. from fr. by Richard Nice]. – Stanford : Stanford University Press, 2000. – 256 p.
186. Bourdieu P. *Photography: A Middle-Brow Art* / Pierre Bourdieu, Luc Boltanski, Robert Castel and al. ; [transl. from fr. by Shaun Whiteside]. – Cambridge : Polity Press, 1998. – 232 p.
187. Bourdieu P. *Questions de sociologie* / Pierre Bourdieu. – Paris : Les Editions de Minuit, 2002. – 277 p.

188. Bourdieu P. *Raison pratiques. Sur la théorie de l'action* / Pierre Bourdieu. – Paris : Editions du Seuil, 1994. – 256 p.
189. Bratti M. *Social Class and Undergraduate Degree Subject in the UK*. IZA Discussion Paper № 1979 / Massimiliano Bratti. – Bonn : IZA, 2006. – 39 p.
190. Breen R. *A Weberian Approach to Class Analysis* / Richard Breen // *Approaches to Class Analysis* / [ed. by E. O. Wright]. – Cambridge : Cambridge University Press, 2005. – P. 40–59.
191. Brunori P. *The Perception of Inequality of Opportunity in Europe*. EUI Working Paper SPS 2015/02 / Paolo Brunori. – European University Institute, Department of Political and Social Sciences, 2015. – 31 p.
192. Burchard T. *Degrees of Exclusion: Developing a Dynamic, Multidimensional Measure* / Tania Burchard, Julian Le Grand, David Piachaud // *Understanding Social Exclusion* / [ed. by John Hills, Julian Le Grand, David Piachaud]. – Oxford : Oxford University Press, 2002. – P. 30–43.
193. Chambers J. *Better Off Than We Know: Distorted Perceptions of Incomes and Income Inequality in America* / John R. Chambers, Lawton K. Swan, Martin Heesacker // *Psychological Science*. – 2014. – Vol. 25, no. 2. – P. 613–618.
194. Chan T. W. *Class and Status: The Conceptual Distinction and its Empirical Relevance* / Tak Wing Chan, John H. Goldthorpe // *American Sociological Review*. – 2007. – Vol. 72, no. 4. – P. 512–532.
195. Chan T. W. *Social Stratification and Cultural Consumption: Music in England* / Tak Wing Chan, John H. Goldthorpe // *European Sociological Review*. – 2007. – Vol. 23, no. 1. – P. 1–19.
196. Chan T. W. *Social Stratification and Cultural Consumption: The Visual Arts in England* / Tak Wing Chan, John H. Goldthorpe // *Poetics*. – 2007. – Vol. 35, no. 2–3. – P. 168–190.
197. Clark A. E. *Inequality-Aversion and Income Mobility: A Direct Test*. CNRS and DELTA-Fédération Jourdan Working Paper № 2003–11 / Andrew E. Clark. – Paris : École Normale Supérieure, Département et Laboratoire d'Economie Théorique et Appliquée, 2003. – 18 p.
198. Crossley N. *The Social Body: Habit, Identity and Desire* / Nick Crossley. – London, Thousand Oaks, New Delhi : Sage Publication, 2001. – 170 p.
199. Cruces G. *Biased Perceptions of Income Distribution and Preferences for Redistribution: Evidence from a Survey Experiment* / Guillermo Cruces, Ricardo Perez-Truglia, Martin Tetaz // *Journal of Public Economics*. – 2013. – Vol. 98. – P. 100–112.
200. *Culture, Class, Distinction* / Tony Bennett, Mike Savage, Elizabeth Bortolaia Silva et al. – London, New York : Routledge, 2009. – 336 p.

201. Cuneo C. J. International Images of Social Inequality: A Ten Countries Comparison / Carl J. Cuneo // *Social Inequality in Canada* / [ed. by Alan Frizzell, Jon H. Pammett]. – Ottawa : Carleton University Press, 1996. – P. 31–66.
202. Davis K. Some Principles of Stratification / Kingsley Davis, Wilbert E. Moore // *American Sociological Review*. – 1945. – Vol. 10, no. 2. – P. 242–249.
203. Delhey J. Inequality and Support for Restributive Policy: One World of Post-Communism, Two Worlds of Western Capitalism [Electronic resource] / Jan Delhey. – Berlin, 1998. – Access mode: <https://bibliothek.wzb.eu/pdf/1998/iii98-401.pdf>. – Title from the screen.
204. De Rose A. Educational Assortative Mating in Italy: What Can Gini's Homogamy Index Still Say? / Alessandra De Rose, Romina Fraboni // *Genus*. – 2015. – Vol. 71, no. 2–3. – P. 53–71.
205. Di Maggio P. Classification in Art / Paul Di Maggio // *American Sociological Review*. – 1987. – Vol. 52, no. 4. – P. 440–455.
206. Di Maggio P. Social Class and Arts Consumption / Paul Di Maggio, Michael Useem // *Theory and Society*. – 1978. – Vol. 5, no. 2. – P. 141–161.
207. Domański H. Educational Homogamy in 22 European Countries / Henryk Domański, Dariusz Przybysz // *European Societies*. – 2007. – Vol. 9, no. 4. – P. 495–526.
208. Dribe M. Age Homogamy, Gender, and Earnings: Sweden 1990–2009 / Martin Dribe, Paul Nystedt // *Social Forces*. – 2017. – Vol. 96, no. 1. – P. 239–264.
209. Dribe M. Status Homogamy in the Preindustrial Marriage Market: Partner Selection According to Age, Social Origin, and Place of Birth in Nineteenth-century Rural Sweden / Martin Dribe, Christer Lundh // *Journal of Family History*. – 2009. – Vol. 34, no. 4. – P. 387–406.
210. Edlund J. Trust in Government and Welfare Regimes: Attitudes to Redistribution and Financial Cheating in the USA and Norway / Jonas Edlund // *European Journal of Political Research*. – 1999. – Vol. 35, no. 3. – P. 341–370.
211. Emmison M. Social Class and Cultural Mobility Reconfiguring the Cultural Omnivore Thesis / Michael Emmison // *Journal of Sociology*. – 2003. – Vol. 39, no. 3. – P. 211–230.
212. Engelhardt C. Biased Perceptions of Income Inequality and Redistribution. Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2014: Evidenzbasierte Wirtschaftspolitik – Session: Redistribution and Subjective Wellbeing, № A20–V3. Discussion Paper № 526 / Carina Engelhardt, Andreas Wagener // CESifo Working Paper Series № 4838. – Munich : CESifo Group, 2014. – 23 p.

213. Erikson R. Explaining Class Inequality in Education: The Swedish Test Case / Robert Erikson, Jan O. Jonsson // *Can Education Be Equalized? The Swedish Case in Comparative Perspective* / [ed. by Robert Erikson, Jan O. Jonsson]. – Boulder : Westview Press, 1996. – P. 1–63.
214. Erikson R. Intergenerational Inequality: A Sociological Perspective / Robert Erikson, John H. Goldthorpe // *The Journal of Economic Perspectives*. – 2002. – Vol. 16, no. 3. – P. 31–44.
215. Erikson R. The Constant Flux: Study of Class Mobility in Industrial Societies / Robert Erikson, John H. Goldthorpe. – Oxford : Clarendon Press, 1992. – 445 p.
216. Eriksson K. What do Americans Know about Inequality? It Depends on How You Ask Them / Kimmo Eriksson, Brent Simpson // *Judgment and Decision Making*. – 2012. – Vol. 7, no. 6. – P. 741–745.
217. Esping-Andersen G. Post-Industrial Class Structures: An Analytical Framework / Gøsta Esping-Andersen // *Changing Classes: Stratification and Mobility in Post-Industrial Societies* / [ed. by Gøsta Esping-Andersen]. – London : Sage Publications, 1993. – P. 7–31.
218. Esping-Andersen G. The Tree Worlds of Welfare Capitalism / Gøsta Esping-Andersen. – Cambridge : Polity Press, 1990. – 260 p.
219. Esping-Andersen G. Trends in Contemporary Class Structuration: A Six-nation Comparison / Gøsta Esping-Andersen, Zina Assimakopoulou, Kees Van Kersbergen // *Changing Classes: Stratification and Mobility in Post-Industrial Societies* / [ed. by Gøsta Esping-Andersen]. – London : Sage Publications, 1993. – P. 32–57.
220. Esping-Andersen G. Social Foundations of Post-Industrial Economies / Gøsta Esping-Andersen. – Oxford, New York : Oxford University Press, 1999. – 207 p.
221. Esteve A. The Gender-Gap Reversal in Education and Its Effect on Union Formation: The End of Hypergamy? / Albert Esteve, Joan García-Román, Iñaki Permanyer // *Population and Development Review*. – 2012. – Vol. 38, no. 3. – P. 535–546.
222. Europe 2020 indicators – poverty and social exclusion [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Europe_2020_indicators_-_poverty_and_social_exclusion. – Title from the screen.
223. Euromodule: Towards a European Welfare Survey. Codebook / [Petra Bohnke, Jan Delhey, Roland Habichet et al.] ; dir.: Wolfgang Zapf. – Social Science Research Center Berlin (WZB), Research Unit “Social Structure and Social Reporting”, 2002. – 133 p.
224. Evans M. D. R. Images of Class: Public Perceptions in Hungary and Australia / M. D. R. Evans, Jonathan Kelley, Tamas Kolosi // *American Sociological Review*. – 1992. – Vol. 57, no. 4. – P. 461–482.

225. Evans M. D. R. Subjective Social Locations: Data from 21 Nations / M. D. R. Evans, Jonathan Kelley // *International Journal of Public Opinion Research*. – 2004. – Vol. 16, no. 1. – P. 3–38.
226. Fernández-Albertos J. Income Perception, Information, and Progressive Taxation: Evidence from a Survey Experiment / José Fernández-Albertos, Alexander Kuo // *Political Science Research and Methods*. – 2018. – Vol. 6, no. 1. – P. 83–110.
227. Ferrer-i-Carbonell A. Income and Well-Being: An Empirical Analysis of the Comparison Income Effect / Ada Ferrer-i-Carbonell // *Journal of Public Economics*. – 2005. – Vol. 89, no. 5–6. – P. 997–1019.
228. From School to Work. A Comparative Study of Educational Qualification and Occupational Destination / [ed. by Yossi Shavyt, Walter Muller]. – Oxford : University Press, 1998. – 550 p.
229. Furnham A. Personality and Judgements of Abstract, Pop Art, and Representational Paintings / Adrian Furnham, John Walker // *European Journal of Personality*. – 2001. – Vol. 15, no. 1. – P. 57–72.
230. Fuzzy Set Approach to Multidimensional Poverty Measurement / [ed. by Achille Lemmi, Gianni Betti]. – Springer Science + Business Media, LLC, 2006. – 280 p.
231. Gallie D. Unemployment, Poverty and Social Isolation: Is There a Vicious Circle of Social Exclusion? / Duncan Gallie, Serge Paugam, Sheila Jacobs // *Journal European Societies*. – 2003. – Vol. 5, no. 1. – P. 1–32.
232. Gans H. J. Popular Culture and High Culture: An Analysis and Evaluation of Taste / Herbert J. Gans. – New York : Basic Books, 1999. – 266 p.
233. Ganzeboom H. B. G. A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status / Harry B. G. Ganzeboom, Paul M. De Graaf, Donald J. Treiman // *Social Science Research*. – 1992. – Vol. 21, no. 1. – P. 1–56.
234. Ganzeboom H. B. G. Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupation / Harry B. G. Ganzeboom, Donald J. Treiman // *Social Science Research*. – 1996. – No. 25. – P. 201–239.
235. Ganzeboom H. B. G. Three Internationally Standardised Measures for Comparative Research on Occupational Status / Harry B. G. Ganzeboom, Donald J. Treiman // *Advances in Cross-National Comparison. A European Working Book for Demographic and Socio-Economic Variables* / [ed. by Jürgen H. P. Hoffmeyer-Zlotnik, Christof Wolf]. – New York : Kluwer Academic Press, 2003. – P. 159–193.
236. Gayle V. An Analysis of Detailed Parental Occupational Differences and Their Effects on Children's School Attainment in Britain [Electronic resource] / Vernon

- Gayle, Paul Lambert // University of Essex, ISA Research Committee 28 Spring Meeting. 13–16 April 2001. – Access mode: http://www.vermongayle.com/uploads/2/2/3/0/22304498/gayle_lambert_rc28_v1.pdf. – Title from the screen.
237. Gayle V. A Review of Occupation-Based Social Classifications for Social Research / Vernon Gayle, Roxanne Connelly, Paul Lambert. – Southampton : University of Southampton, 2015. – ESRC Centre for Population Change, Working Paper 60. – 28 p.
238. Gelissen J. Popular Support for Institutionalized Solidarity: A Comparison of Germany, Norway and the United States / John Gelissen // International Journal of Social Welfare. – 2000. – Vol. 9, no. 4. – P. 283–304.
239. Giddens A. New Rules of Sociological Method: A Positive Critique of Interpretative Sociologies / Antony Giddens. – Stanford : Stanford University Press, 1993. – 186 p.
240. Giddens A. Nine Theses on the Future of Sociology / Antony Giddens // Social Theory and Modern Sociology / Antony Giddens. – Cambridge : Polity Press, 1987. – P. 22–51.
241. Gimpelson V. Misperceiving Inequality. NBER Working Paper № 21174 / Vladimir Gimpelson, Daniel Treisman. – Cambridge, Mass : National Bureau of Economic Research (NBER), 2015. – 61 p.
242. Gini C. Indici di omofilia e di rassomiglianza e loro relazioni col coefficiente di correlazione e con gli indici di attrazione / Corrado Gini // Atti del Reale Istituto Veneto di Scienze, Lettere ed Arti ; Vol. 74 (2). – Venezia : Il Istituto Veneto di Scienze, 1915. – P. 583–610.
243. Goldthorpe Class Scheme // A Dictionary of Sociology / [ed. by John Scott, Gordon Marshall]. – Oxford : Oxford University Press, 2009. – P. 290–293.
244. Gonalons-Pons P. Gender and Class Housework Inequalities in the Era of Outsourcing Hiring Domestic Work in Spain / Pilar Gonalons-Pons // Social Science Research. – 2015. – Vol. 52. – P. 208–218.
245. Gonalons-Pons P. Trends in Economic Homogamy: Changes in Assortative Mating or the Division of Labor in Marriage? / Pilar Gonalons-Pons, Christine R. Schwartz // Demography. – 2017. – Vol. 54, no. 3. – P. 985–1005.
246. Gorard S. Does School Choice Lead to “Spirals of Decline”? / Stephen Gorard, Chris Taylor, John Fitz // Journal of Education Policy. – 2002. – Vol. 17, no. 3. – P. 367–384.
247. Green M. From Correlates and Characteristics to Causes: Thinking about Poverty from a Chronic Poverty Perspective / Maia Green, David Hulme // World Development. – 2005. – Vol. 33, no. 6. – P. 867–879.
248. Gross Average Monthly Wages by Country and Year [Electronic resource]. – Access mode: http://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/en/STAT/STAT__20-

- ME__3-MELF/60_en_MECCWagesY_r.px/?rxid=9fa5e81-549d-4198-845f-02d7eee8a67b. – Title from the screen.
249. Grusky D. B. Are There Big Social Classes? / David B. Grusky, Jesper B. Sorensen // *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective* / [ed. by David B. Grusky (in collaboration with Manwai C. Ku, Szonja Szélenyi)]. – Boulder : Westview Press, 2008. – P. 165–175.
250. Grusky D. B. Can Class Analysis Be Salvaged? / David B. Grusky, Jesper B. Sorensen // *American Journal of Sociology*. – 1998. – Vol. 103, no. 5. – P. 1187–1234.
251. Grusky D. B. Class Analysis and the Heavy Weight of Convention / David B. Grusky, Kim A. Weeden // *Acta Sociologica*. – 2002. – Vol. 45, no. 3. – P. 229–236.
252. Grusky D. B. Decomposition without Death: A Research Agenda for a New Class Analysis / David B. Grusky, Kim A. Weeden // *Acta Sociologica*. – 2001. – Vol. 44, no. 3. – P. 203–218.
253. Grusky D. B. Gloom, Doom and Inequality / David B. Grusky, Manwai C. Ku // *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective* / ed. by David B. Grusky (in collaboration with Manwai C. Ku, Szonja Szélenyi). – Boulder : Westview Press, 2008. – P. 2–28.
254. Hadavand A. Misperceptions and Mismeasurements: An Analysis of Subjective Economic Inequality. ECINEQ WP 2017–449 / Aboozar Hadavand. – Society for the Study of Economic Inequality : Working Paper Series, 2017. – 36 p.
255. Hanquinet L. The Eyes of the Beholder: Aesthetic Preferences and the Remaking of Cultural Capital / Laurie Hanquinet, Henk Roose, Mike Savage // *Sociology*. – 2014. – Vol. 48, no. 1. – P. 111–132.
256. Harris J. A. Assortative Mating in Man / J. Arthur Harris // *Popular Science Monthly*. – 1912. – Vol. 80. – P. 476–492.
257. Harrison E. The European Socio-economic Classification (ESeC) User Guide / Eric Harrison, David Rose. – Colchester : University of Essex, 2006. – 22 p.
258. Henkens K. Married Couples and Their Labour Market Status: A Study of the Relationship between the Labour Market Status of Partners / Kène Henkens, Gerbert Kraaykamp, Jacques Siegers // *European Sociological Review*. – 1993. – Vol. 9, no. 1. – P. 67–78.
259. Hughes M. Isolating Cultural Choice Patterns in the U.S. Population / Michael Hughes, Richard A. Peterson // *American Behavioral Scientist*. – 1983. – Vol. 46, no. 4. – P. 459–478.
260. Hutton W. The State We're In / Will Hutton. – London : Vintage, 1996. – 370 p.
261. Inclusions and Exclusions in European Societies / [ed. by Alison Woodward, Martin Kohli]. – London, New York : Routledge, 2004. – 224 p.

262. Inequality in the 21st Century: A Reader / [ed. by David B. Grusky, Jasmine Hill]. – Boulder : Westview Press, 2017. – 500 p.
263. Jackson J. Perceived Openness to Experience Accounts for Religious Homogamy / Joshua Jackson, Jamin Halberstadt, Jonathan Jong // *Social Psychological and Personality Science*. – 2015. – Vol. 6, no. 6. – P. 630–638.
264. Jaeger M. M. Does Left-Right Orientation Have a Causal Effect on Support for Redistribution? / Mads Meier Jaeger // *International Journal of Public Opinion Research*. – 2008. – Vol. 20, no. 3. – P. 363–374.
265. Jonsson J. O. Microclass Mobility: Social Reproduction in Four Countries / Jan O. Jonsson, David B. Grusky, Matthew Di Carlo [et al.] // *American Journal of Sociology*. – 2009. – Vol. 114, no. 4. – P. 977–1036.
266. Kalmijn M. Assortative Mating by Cultural and Economic Occupational Status / Matthijs Kalmijn // *American Journal of Sociology*. – 1994. – Vol. 100, no. 2. – P. 422–452.
267. Kalmijn M. Educational Inequality, Homogamy, and Status Exchange in Black-White Intermarriage: A Comment on Rosenfeld / Matthijs Kalmijn // *American Journal of Sociology*. – 2010. – Vol. 115, № 4. – P. 1252–1263.
268. Kalmijn M. Intermarriage and Homogamy: Causes, Patterns, Trends / Matthijs Kalmijn // *Annual Review of Sociology*. – 1998. – Vol. 24. – P. 395–421.
269. Kalmijn M. Intermarriage and the Risk of Divorce in the Netherlands: The Effects of Differences in Religion and in Nationality, 1974–94 / Matthijs Kalmijn, Paul M. de Graaf, Jacques P. G. Janssen // *Population Studies. A Journal of Demography*. – 2005. – Vol. 59, no. 1. – P. 71–85.
270. Keller T. Analysing the Link Between Measured and Perceived Income Inequality in European Countries / Tamás Keller, Márton Medgyesi, István György Tóth. – Brussels : European Commission Directorate-General Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Unit E1 – Social and Demographic Analysis, Research note № 8, 2010. – 31 p.
271. Kerckhoff A. C. Transition from School to Work in Comparative Perspective / Alan C. Kerckhoff // *Handbook of the Sociology of Education* / [ed. by Maureen T. Hallinan]. – New York : Springer Science + Business Media, LLC, 2000. – P. 453–474.
272. Kim E. H.-W. Division of Domestic Labour and the Lowest-Low Fertility in South Korea/ Erin Hye-Won Kim // *Lee Kuan Yew School of Public Policy Research Paper № 17-10*. – Singapore : National University of Singapore, Lee Kuan Yew School of Public Policy, 2017. – 37 p.
273. Kingston P. W. *The Classless Society* / Paul W. Kingston. – Stanford : Stanford University Press, 2000. – 258 p.

274. Knorr Cetina K. Sociality with Object. Social Relation in Postsocial Knowledge Societies / Karin Knorr Cetina // *Theory, Culture and Society*. – 1997. – Vol. 14, no. 4. – P. 1–30.
275. Koster F. Globalization, Social Structure and the Willingness to Help Others: A Multilevel Analysis Across 26 Countries / Ferry Koster // *European Sociological Review*. – 2007. – Vol. 23, no. 4. – P. 537–551.
276. Kraaykamp G. Personality, Media Preferences, and Cultural Participation / Gerbert Kraaykamp, Koen Van Eijck // *Personality and Individual Differences*. – 2005. – Vol. 38, no. 7. – P. 1675–1688.
277. Kreft I. Introducing Multilevel Modeling / Ita G. G. Kreft, Jan De Leeuw. – London : Sage Publication, 1998. – 160 p.
278. Leisering L. Time and Poverty in Western Welfare States. United Germany in Perspective / Lutz Leisering, Stephan Leibfried. – Cambridge : Cambridge University Press, 1999. – 379 p.
279. Leiulfsrud H. Social Class in Europe. Computing Social Class Indices [Electronic resource] / Håkon Leiulfsrud, Ivano Bison, Heidi Jensberg // *European Social Survey 2002/3*. NTNU Social Research Ltd., Trondheim, 2005. – Access mode: https://www.europeansocialsurvey.org/docs/methodology/ESS1_social_class.pdf. – Title from the screen.
280. Lenoir R. Les exclus. Un français sur dix / René Lenoir. – Paris : Edition Seuil, 1974. – 175 p.
281. Le Roux B. Class and Cultural Division in the UK / Brigitte Le Roux, Henry Rouanet, Mike Savage et al. // *Sociology*. – 2008. – Vol. 42, no. 6. – P. 1049–1071.
282. Lewis O. A Study of Slum Culture: Backgrounds for La Vida / Oscar Lewis with the assistance of Douglas Butterworth. – New York : Random House, 1968. – 240 p.
283. Lindemann K. Contextual effects on subjective social position: Evidence from European countries / Kristina Lindemann, Ellu Saar // *International Journal of Comparative Sociology*. – 2014. – Vol. 55, no. 1. – P. 3–23.
284. Longhurst B. Social Class, Consumption and the Influence of Bourdieu: Some Critical Issues / Brian Longhurst, Mike Savage // *Sociological Review*. – 1996. – Vol. 44, no. 1. – P. 274–301.
285. Maddala G. S. Limited Dependent and Qualitative Variables in Econometrics / Gangadharrao Soundaryarao Maddala. – Cambridge : Cambridge University Press, 1983. – 401 p.
286. Mäenpää E. The Effects of Homogamy in Socio-economic Background and Education on the Transition from Cohabitation to Marriage / Elina Mäenpää, Marika Jalovaara // *Acta Sociologica*. – 2013. – Vol. 56, no. 3. – P. 247–263.

287. Mare R. D. Educational Homogamy in Two Gilded Ages. Evidence from Inter-generational Social Mobility Data / Robert D. Mare // *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*. – 2016. – Vol. 663, no. 1. – P. 117–139.
288. Marshall G. *Repositioning Class: Social Inequality in Industrial Societies* / Gordon Marshall. – London, Thousand Oaks, New Delhi : Sage Publication, 1997. – 256 p.
289. McClendon D. Religion, Marriage Markets, and Assortative Mating in the United States / David McClendon // *Journal of Marriage and Family*. – 2016. – Vol. 78, no. 5. – P. 1399–1421.
290. McManus I. C. Aesthetic Activities and Aesthetic Attitudes: Influences of Education, Background and Personality on Interest and Involvement in the Arts / I. C. McManus, A. Furnham // *British Journal of Psychology*. – 2006. – Vol. 97, no. 4. – P. 555–587.
291. Meltzer A. H. A Rational Theory of the Size of Government / Allan H. Meltzer, Scott F. Richard // *The Journal of Political Economy*. – 1981. – Vol. 89, no. 5. – P. 914–927.
292. Meuleman R. A Field Analysis of Cosmopolitan Taste: Lessons from the Netherlands / Roza Meuleman, Mike Savage // *Cultural Sociology*. – 2013. – Vol. 7, no. 2. – P. 230–256.
293. Minello A. From Parents to Children: the Impact of Mothers' and Fathers' Educational Attainments on Those of Their Sons and Daughters in West Germany / Alessandra Minello, Hans-Peter Blossfeld // *British Journal of Sociology of Education*. – 2017. – Vol. 38, no. 5. – P. 686–704.
294. Montmarquette C. How Do Young People Choose College Majors? / Claude Montmarquette, Kathy Cannings, Sophie Mahseredjian // *Economics of Education Review*. – 2002. – Vol. 21, no. 6. – P. 543–556.
295. Morris J. Social Exclusion and Young Disabled People with High Levels of Support Needs / Jenny Morris // *Critical Social Policy*. – 2001. – Vol. 21, no. 2. – P. 161–183.
296. Morris L. D. Is There a British Underclass? / L. D. Morris // *International Journal of Urban and Regional Research*. – 1993. – Vol. 17, no. 3. – P. 404–412.
297. Mu Z. Marital Age Homogamy in China: A Reversal of Trend in the Reform Era? / Zheng Mu, Yu Xie // *Social Science Research*. – 2014. – Vol. 44. – P. 141–157.
298. *Multidimensional Poverty: Measurement and Analysis* / Sabina Alkire, James Foster, Suman Seth et al. – Oxford : Oxford University Press, 2015. – 356 p.
299. Munck R. Social Exclusion: New Inequality Paradigm for the Era of Globalization? / Ronaldo Munck // *The Blackwell Companion to Social*

- Inequalities / [ed. by Mary Romero, Eric Margolis]. – Oxford : Blackwell Publishing, 2008. – P. 31–49.
300. Murray C. Losing Ground: American Social Policy, 1950–1980 / Charles Murray. – New York : Basic Books, 1994. – 323 p.
301. Myrdal G. Challenge to Affluence / Gunnar Myrdal. – New York : Pantheon Books, 1963. – 172 p.
302. Nationalism and Exclusion of Migrants: Cross-National Comparisons / [ed. by Mérove Gijsberts, Louk Hagendoorn, Peer Sheepers]. – Oxon, New York : Routledge, 2017. – 312 p.
303. Newman B. J. False Consciousness or Class Awareness? Local Income Inequality, Personal Economic Position, and Belief in American Meritocracy / Benjamin J. Newman, Christopher D. Johnston, Patrick L. Lown // *American Journal of Political Science*. – 2015. – Vol. 59, no. 2. – P. 326–340.
304. Niehues J. Subjective Perceptions of Inequality and Redistributive Preferences: An International Comparison, IW–TRENDS discussion papers: Vol. 2 / Judith Niehues. – Cologne : Cologne Institute for Economic Research (IW), 2014. – 22 p.
305. Nitsche N. Housework over the Course of Relationships: Gender Ideology, Resources, and the Division of Housework from a Growth Curve Perspective / Natalie Nitsche, Daniela Grunow // *Advances in Life Course Research*. – 2016. – Vol. 29. – P. 80–94.
306. Norton M. I. Building a Better America—One Wealth Quintile at a Time / Michael I. Norton, Dan Ariely // *Perspectives on Psychological Science*. – 2011. – Vol. 6, № 1. – P. 9–12.
307. Oksamytna S. Social origins and educational inequality in Ukraine / S. Oksamytna, V. Khmelko // *Наукові записки НАУКМА*. – 2007. – Т. 70 : Соціологічні науки. – С. 39–46.
308. Oosterbeek H. Is there a hidden technical potential? / Hessel Oosterbeek, Dinand Webbink // *De Economist*. – 1997. – Vol. 145, no. 2. – P. 159–177.
309. Paniotto V. What Poverty Criteria Are Best for Ukraine? / V. Paniotto, N. Kharchenko // *Problems of Economic Transition*. – 2008. – Vol. 51, no. 7. – P. 5–12.
310. Papapolydorou M. “When You See a Normal Person...”: Social Class and Friendship Networks among Teenage Students / Maria Papapolydorou // *British Journal of Sociology of Education*. – 2014. – Vol. 35, no. 4. – P. 559–577.
311. Parsons T. An Analytical Approach to the Theory of Social Stratification / Talcott Parsons // *American Journal of Sociology*. – 1940. – Vol. 45, no. 6. – P. 841–862.
312. Parsons T. The Profession and Social Structure / Talcott Parsons // *Essays in Sociological Theory*. Revised edition / Talcott Parsons. – The Free Press, Glencoe, Illinois, 1954. – P. 34–49.

313. Paugam S. La disqualification sociale. Essai sur la nouvelle pauvreté / Serge Paugam. – Paris : Presses Universitaires de France, 1991. – 254 p.
314. Peace R. Social Exclusion: a Concept in Need of Definition? / Robin Peace // Social Policy Journal of New Zealand. – 2001. – № 16. – P. 17–35.
315. Pearson T. M. Spiral of Decline or “Beacon of Hope”: Stories of School Choice in a Dual Language School [Electronic resource] / Timothy M. Pearson, Jennifer R. Wolgemuth, Soria E. Colomer // Education Policy Analysis Archives. – 2015. – Vol. 23, no. 25. – Access mode: <http://www.redalyc.org/html/2750/275041389010/>. – Title from the screen.
316. Penn R. Children of International Migrants in Europe: Comparative Perspectives / Roger Penn, Paul Lambert. – London : Palgrave Macmillan, 2009. – 199 p.
317. Perales F. Gender, Justice and Work: A Distributive Approach to Perceptions of Housework Fairness / Francisco Perales, Janeen Baxter, Tsui-o Tai // Social Science Research. – 2015. – Vol. 51. – P. 51–63.
318. Peterson P. E. The Urban Underclass and the Poverty Paradox / Paul E. Peterson // The Urban Underclass / [ed. by Christopher Jenks, Paul E. Peterson]. – Washington : The Brookings Institution, 1990. – P. 3–27.
319. Peterson R. A. Changing Arts Audiences: Capitalizing on Omnivorousness / Richard A. Peterson, Gabriel Rossman // Engaging Art: The Next Great Transformation of America’s Cultural Life / [ed. by Steven J. Tepper, Bill Ivey]. – New York, London : Routledge, 2007. – P. 307–342.
320. Peterson R. A. Changing Highbrow Taste: from Snob to Omnivore / Richard A. Peterson, Roger M. Kern // American Sociological Review. – 1996. – Vol. 61, no. 5. – P. 900–907.
321. Peterson R. A. How Musical Tastes Mark Occupational Status Groups / Richard A. Peterson, Albert Simkus // Cultivating Differences: Symbolic Boundaries and the Making of Inequality / [ed. by M. Lamont, M. Fournier]. – Chicago : University of Chicago Press, 1992. – P. 152–186.
322. Peterson R. A. Problem in Comparative Research: the Example of Omnivorousness / Richard A. Peterson // Poetics. – 2005. – Vol. 33, no. 5–6. – P. 257–282.
323. Petts R. J. Religious Homogamy, Race/Ethnicity, and Parents’ Relationship Stability / Richard J. Petts // Sociological Focus. – 2016. – Vol. 49, no. 3. – P. 163–179.
324. Pines A. M. Nurses’ burnout: An existential-psychodynamic perspective / Ayala Malach Pines // Journal of Psychosocial Nursing. – 2000. – Vol. 38, no. 2. – P. 1–9.
325. Pines A. M. Treating career burnout: A psychodynamic existential perspective / Ayala Malach Pines // Journal of Clinical Psychology. – 2000. – Vol. 56, no. 5. – P. 633–642.

326. Policy Responses to Social Exclusion: Towards Inclusion? / [ed. by Janie Percy-Smith]. – Maidenhead : Open University Press, 2000. – 244 p.
327. Ponza M. The Guns of Autumn? Age Differences in Support for Income Transfers to the Young and Old / Michael Ponza, Greg J. Duncan, Mary Corcoran, Fred Groskind // *Public Opinion Quarterly*. – 1988. – Vol. 4. – P. 441–466.
328. Potârcă G. Racial Preferences in Online Dating across European Countries / Gina Potârcă, Melinda Mills // *European Sociological Review*. – 2015. – Vol. 31, no. 3. – P. 326–341.
329. Poverty Traps / [ed. by Samuel Bowles, Steven N. Durlauf, Karla Hoff]. – New Jersey, New York : Princeton University Press, Russell Sage Foundation, 2006. – 241 p.
330. Preda A. The Turn to Things: Arguments for a Sociological Theory of Things / Alex Preda // *The Sociological Quarterly*. – 1999. – Vol. 40, no. 2. – P. 347–366.
331. Prieur A. Updating Cultural Capital Theory: A Discussion Based on Studies in Denmark and in Britain / Annick Prieur, Mike Savage // *Poetics*. – 2011. – Vol. 39, no. 6. – P. 566–580.
332. Raymo J. M. Temporal and Regional Variation in the Strength of Educational Homogamy / James M. Raymo, Yu Xie // *American Sociological Review*. – 2000. – Vol. 65, no. 5. – P. 773–781.
333. Reeves A. Neither Class nor Status: Arts Participation and the Social Strata / Aaron Reeves // *Sociology*. – 2014. – Vol. 49, no. 4. – P. 624–642.
334. Reeves A. Social Stratification, Gender and Sport Participation [Electronic resource] / Aaron Reeves // *Sociological Research Online*. – 2012. – Vol. 17, no. 2. – Access mode: <http://www.socresonline.org.uk/17/2/12.html>. – Title from the screen.
335. Regards sur l'éducation 2008. Les indicateurs de l'OCDE. – Paris : Les éditions de l'OCDE, 2008. – 551 p.
336. Roberts K. W. S. Voting over Income Tax Schedules / Kevin W. S. Roberts // *Journal of Public Economics*. – 1977. – Vol. 8, no. 3. – P. 329–340.
337. Roemer J. E. A General Theory of Exploitation and Class / John E. Roemer. – Cambridge, Massachusetts, London : Harvard University Press, 1982. – 298 p.
338. Romer T. Individual Welfare, Majority Voting, and the Properties of a Linear Income Tax / Thomas Romer // *Journal of Public Economics*. – 1975. – Vol. 4, no. 2. – P. 163–185.
339. Room G. J. Social Exclusion, Solidarity and The Challenge of Globalization / G. J. Room // *International Journal of Social Welfare*. – 1999. – Vol. 8, no. 3. – P. 166–174.

340. Roose H. Culture of Distinction or Culture of Openness? Using a Social Space Approach to Analyze the Social Structuring of Lifestyles / Henk Roose, Koen Van Eijck, John Lievens // *Poetics*. – 2012. – Vol. 40, № 6. – P. 491–513.
341. Rose D. Official Social Classification in the UK [Electronic resource] / David Rose // *Social Research Update*. – 1995. – № 9. – Access mode: <http://sru.soc.surrey.ac.uk/SRU9.html>. – Title from the screen.
342. Rose D. The NS–SEC Explained / David Rose, David J. Pevalin // *A Researcher's Guide to the National Statistics Socio-economic Classification* / [ed. by David Rose, David J. Pevalin]. – London : National Statistics and Sage, 2003. – P. 28–43.
343. Ruppanner L. E. Cross-National Reports of Housework: An Investigation of the Gender Empowerment Measure / Leah E. Ruppanner // *Social Science Research*. – 2010. – Vol. 39, no. 6. – P. 963–975.
344. Savage M. A New Model of Social Class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment / Mike Savage, Fiona Devine, Niall Cunningham et al. // *Sociology*. – 2013. – Vol. 47, no. 2. – P. 219–250.
345. Savage M. Capitals, Assets, and Resources: Some Critical Issues / Mike Savage, Alan Warde, Fiona Devine // *The British Journal of Sociology*. – 2005. – Vol. 56, no. 1. – P. 31–47.
346. Savage M. Field Analysis in Cultural Sociology / Mike Savage, Elizabeth B. Silva // *Cultural Sociology*. – 2013. – Vol. 7, no. 2. – P. 111–126.
347. Savage M. On Social Class, Anno 2014 / Mike Savage, Fiona Devine, Niall Cunningham et al. // *Sociology*. – 2015. – Vol. 49, no. 6. – P. 1011–1030.
348. Savage M. Unravelling the Omnivore: A Field Analysis of Contemporary Musical Taste in the United Kingdom / Mike Savage, Modesto Gayo // *Poetics*. – 2011. – Vol. 39, no. 5. – P. 337–357.
349. Scheepers P. Who Cares for the Poor in Europe: Micro and Macro Determinants for Alleviating Poverty in 15 European Countries / Peer Scheepers, Manfred Te Grotenhuis // *European Sociological Review*. – 2005. – Vol. 21, no. 5. – P. 453–465.
350. Scherr S. J. A Downward Spiral? Research Evidence on the Relationship between Poverty and Natural Resource Degradation / Sara J. Scherr // *Food Policy*. – 2000. – Vol. 25, no. 4. – P. 479–498.
351. Schoen R. Partner Choice and the Differential Retreat from Marriage / Robert Schoen, Yen-hsin Alice Cheng // *Journal of Marriage and Family*. – 2006. – Vol. 68, no. 1. – P. 1–10.
352. Schwartz C. R. Pathways to Educational Homogamy in Marital and Cohabiting Unions / Christine R. Schwartz // *Demography*. – 2010. – Vol. 47, no. 3. – P. 735–753.

353. Schwartz C. R. The Proximate Determinants of Educational Homogamy: The Effects of First Marriage, Marital Dissolution, Remarriage, and Educational Upgrading / Christine R. Schwartz, Robert D. Mare // *Demography*. – 2012. – Vol. 49, no. 2. – P. 629–650.
354. Sen A. Social Exclusion: Concept, Application and Scrutiny. Social Development Paper № 1 / Amartya Sen. – Manila : Office of Environment and Social Development Asian Development Bank, June 2000. – 54 p.
355. Shergold I. Transport-Related Social Exclusion amongst Older People in Rural Southwest England and Wales / Ian Shergold, Graham Parkhurst // *Journal of Rural Studies*. – 2012. – Vol. 28, no. 4. – P. 412–421.
356. Silver H. Social Exclusion and Social Solidarity / Hilary Silver // *International Labour Review*. – 1994. – Vol. 133, no. 5–6. – P. 531–578.
357. Silver H. The Process of Social Exclusion: the Dynamics of an Evolving Concept. CPRC Working Paper 95 / Hilary Silver. – Chronic Poverty Research Centre, October 2007. – 22 p.
358. Singer J. An Intraclass Correlation for Analyzing Multilevel Data / Judith Singer // *Journal of Experimental Education*. – 1987. – Vol. 18, no. 4. – P. 219–228.
359. Skills Matter: Further Results from the Survey of Adult Skills OECD Skills Studies. – Paris : OECD Publication, 2016. – 158 p.
360. Smith T. An Analysis of Response Patterns to the Ten-Point Scalometer. GSS Methodological Report № 76 / Tom W. Smith. – Chicago : NORC at the University of Chicago, 1992. – 17 p.
361. Smits J. Educational Homogamy in 65 Countries: An Explanation of Differences in Openness Using Country-Level Explanatory Variables / Jeroen Smits, Wout Ultee, Jan Lammers // *American Sociological Review*. – 1998. – Vol. 63, no. 2. – P. 264–285.
362. Smits J. More or Less Educational Homogamy? A Test of Different Versions of Modernization Theory Using Cross-Temporal Evidence for 60 Countries / Jeroen Smits, Wout Ultee, Jan Lammers // *American Sociological Review*. – 2000. – Vol. 65, no. 5. – P. 781–788.
363. Smits J. Occupational Homogamy in Eight Countries of the European Union, 1975–89 / Jeroen Smits, Wout Ultee, Jan Lammers // *Acta Sociologica*. – 1999. – Vol. 42, no. 1. – P. 55–68.
364. Snijders T. Multilevel Analysis: An Introduction to Basic and Advanced Multilevel Modeling / Tom A. B. Snijders, Roel Bosker. – London : Sage Publication, 2000. – 272 p.
365. Snow D. Down on Their Luck: A Study of Street Homeless People / David A. Snow, Leon Anderson. – Berkeley : University of California Press, 1993. – 405 p.

366. Social Class in Europe: An Introduction to the European Socio-economic Classification / [ed. by David Rose, Eric Harrison]. – London, New York : Routledge, 2010. – 352 p.
367. Social Status and Cultural Consumption / [ed. by Tak Wing Chan]. – Cambridge : Cambridge University Press, 2010. – 290 p.
368. Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective / ed. by David B. Grusky (in collaboration with Manwai C. Ku, Szonja Szélenyi). – Boulder : Westview Press, 2008. – 1082 p.
369. Solaz A. Intergenerational Correlation of Domestic Work: Does Gender Matter? / Anne Solaz, François-Charles Wolff // *Annals of Economics and Statistics*. – 2015. – Special Issue on the Economics of Gender, № 117/118. – P. 159–184.
370. Solaz A. Union History and Division of Domestic Work Between Partners / Solaz Anne // *The Contemporary Family in France. Partnership Trajectories and Domestic Organization* [ed. by Régnier-Loilier Arnaud]. – INED Population Studies, Vol. 5. – Cham : Springer International Publishing, 2015. – P. 227–249.
371. Sosnaud B. Class in Name Only: Subjective Class Identity, Objective Class Position, and Vote Choice in American Presidential Elections / Benjamin Sosnaud, David Brady, Steven M. Frenk // *Social Problems*. – 2013. – Vol. 60, no. 1. – P. 81–99.
372. Svallfors S. Words of Welfare and Attitudes to Redistribution: A Comparison of Eight Western Nation / Stefan Svallfors // *European Sociological Review*. – 1997. – Vol. 13, no. 3. – P. 283–304.
373. Tamura K. Homogamy for Birthplaces and Cultural Diversity / Kohei Tamura // *Letters on Evolutionary Behavioral Science*. – 2014. – Vol. 5, no. 1. – P. 1–4.
374. The American Class Structure / Erik Olin Wright, Cynthia Costello, David Hachen, Joey Sprague // *Institute for Research of Poverty: Discussion Papers*. – DP# 688–82. – Madison : University of Wisconsin-Madison, 1982. – 101 p.
375. The Breakdown of Class Politics: A Debate on Post-Industrial Stratification / [ed. by Terry Nichols Clark, Seymour Martin Lipset]. – Washington : Woodrow Wilson Center Press ; Baltimore and London : The Johns Hopkins University Press, 2001. – 336 p.
376. The International Social Survey Programme, 1984–2009: Charting the Globe / [ed. by Max Haller, Roger Jowell, Tom W. Smith]. – London, New York, 2009. – 496 p.
377. The Multi-Dimensional Analysis of Social Exclusion. Project Report / Ruth Levitas, Christina Pantazis, Eldin Fahmy et al. – Bristol : Department of

- Sociology and School for Social Policy, Townsend Centre for the International Study of Poverty, Bristol Institute for Public Affairs, University of Bristol, January 2007. – 246 p.
378. The Working Poor in Europe: Employment, Poverty and Globalisation / ed. by Hans-Jürgen Andreß, Henning Lohmann. – Cheltenham, Northampton : Edward Elgar Publishing, 2008. – 336 p.
379. Todman L. C. Reflections on Social Exclusion: What Is It? How Is It Different from U.S. Conceptualizations of Disadvantage? And, Why Americans Might Consider Integrating It into U.S. Social Policy Discourse [Electronic resource] / Lynn C. Todman. – Access mode: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.195.9865&rep=rep1&type=pdf>. – Title from the screen.
380. Townsend P. Poverty in the United Kingdom: A Survey of Household Resources and Standards of Living / Peter Townsend. – Berkeley, Los Angeles : University of California Press, 1979. – 1216 p.
381. Transition from Education to Work in EU Neighboring Countries. Results of an ETF Innovation and Learning Project. – Luxembourg : Office for Official Publication of the European Communities, 2008. – 82 p.
382. Transition from Education to Work in Europe: the Integration of Youth into EU Labour Markets / [ed. by Walter Müller, Markus Gangl]. – Oxford : Oxford University Press, 2003. – 335 p.
383. Treiman D. Occupational Prestige in Comparative Perspective / Donald J. Treiman. – New York : Academic Press, 1977. – 544 p.
384. Tyler I. The Riots of the Underclass?: Stigmatisation, Mediation and the Government of Poverty and Disadvantage in Neoliberal Britain [Electronic resource] / Imogen Tyler // Sociological Research Online. – 2013. – Vol. 18, no. 4. – Access mode: <http://www.socresonline.org.uk/18/4/6.html>. – Title from the screen.
385. Uebel T. Vienna Circle [Electronic resource] / Uebel Thomas // The Stanford Encyclopedia of Philosophy. – 2011. – Access mode: <http://plato.stanford.edu/entries/vienna-circle/>. – Title from the screen.
386. Understanding the underclass / [ed. by David J. Smith]. – London : Policy Studies Institute, 1992. – 96 p.
387. Unemployed Youth and Social Exclusion in Europe: Learning for Inclusion? / Susan Warner Weil, Danny Wildemeersch, Theo Jansen, Barry Percy-Smith. – London : Taylor and Francis, Routledge, 2005. – 296 p.
388. Vallet L.-A. Évolution historique de l'inégalité des chances devant l'école: des méthodes et des résultats revisités / Louis-André Vallet, Marion Selz // Education et Formation. – 2007. – No. 74. – P. 65–74.

389. Van Berkel R. Inclusion through Participation (INPART). Final Report (WP4). Contract nr. SOE2-CT97-3043 / Rik Van Berkel. – Utrecht : Utrecht University, January 2000. – 87 p.
390. Van Eijck K. Media Orientation and Media Use: Television Viewing Behavior of Specific Reader Types From 1975 to 1995 / Koen Van Eijck, Kees Van Rees // *Communication Research*. – 2000. – Vol. 27, no. 5. – P. 574–616.
391. Van Eijck K. Social Differentiation in Musical Taste Patterns / Koen van Eijck // *Social Forces*. – 2001. – Vol. 79, no. 3. – P. 1163–1185.
392. Van Eijck K. Socialization, Education, and Lifestyle: How Social Mobility Increases the Cultural Heterogeneity Of Status Groups / Koen Van Eijck // *Poetics*. – 1999. – Vol. 32, no. 6. – P. 309–328.
393. Van Eijck K. The Changing Impact of Social Background on Lifestyle: “Culturalization” Instead of Individualization? / Koen Van Eijck, Bertine Bargeman // *Poetics*. – 2004. – Vol. 32, no. 6. – P. 447–469.
394. Verme P. Facts and Perceptions of Inequality / Paolo Verme // *Inside Inequality in the Arab Republic of Egypt: Facts and Perceptions across People, Time, and Space* / [ed. by Paolo Verme, Branko Milanovic, Sherine Al-Shawarby et al.]. – Washington : The World Bank, 2014. – P. 55–100.
395. Wagle U. Multidimensional Poverty Measurement. Concepts and Applications / Udaya Wagle. – New York : Springer Science + Business Media, LLC, 2008. – 214 p.
396. Ward A. Consumption and Theories of Practice / Alan Warde // *Journal of Consumer Culture*. – 2005. – Vol. 5, no. 2. – P. 131–153.
397. Ward A. Consumption, Food and Taste / Alan Warde. – London : Sage, 1997. – 240 p.
398. Ward A. Eating Out: Social Differentiation, Consumption and Pleasure / Alan Warde, Lydia Martens. – Cambridge : Cambridge University Press, 2000. – 246 p.
399. Weber M. Class, Status and Party / Max Weber // *From Max Weber: Essays in Sociology* / [ed. and transl. by H. H. Gerth, C. Wright Mills]. – New York : Oxford University Press, 1946. – P. 180–195.
400. Weber M. Social Stratification and Class Structure / Max Weber // *The Theory of Social and Economic Organization* / [transl. by A. M. Henderson, Talcott Parsons ; ed. by Talcott Parsons]. – Glencoe, Illinois : Free Press, The Falcon’s Wing Press, 1947. – P. 424–430.
401. Weeden K. A. Is Inequality Becoming Less Organized? / Kim A. Weeden, David B. Grusky. – Institute for Research in the Social Sciences (IRiSS), The Stanford Center for the Study of Poverty and Inequality: Working Paper 09–1– Stanford University, 2009. – 19 p.

402. Weeden K. A. The Case for a New Class Map / Kim A. Weeden, David B. Grusky // *American Journal of Sociology*. – 2005. – Vol. 111, no. 1. – P. 141–212.
403. Western M. The Permeability of Class Boundaries to Intergenerational Mobility among Men in the United States, Canada, Norway, and Sweden / Western Mark, Erik Olin Wright // *American Sociological Review*. – 1994. – Vol. 59, no. 4. – P. 606–629.
404. Wilcox W. B. Living and Loving “Decent”: Religion and Relationship Quality among Urban Parents / W. Bradford Wilcox, Nicholas H. Wolfinger // *Social Science Research*. – 2008. – Vol. 37, no. 3. – P. 828–843.
405. Wilensky H. L. Mass Society and Mass Culture: Interdependence or Independence? / Harold L. Wilensky // *American Sociological Review*. – 1964. – Vol. 29, no. 2. – P. 173–197.
406. Wright E. O. A General Framework for the Analysis of Class Structure / Erik Olin Wright // *The Debate on Classes* / Erik Olin Wright, Uwe Becker, Johanna Brenner et al. – London, New York : Verso, 1989. – P. 3–46.
407. Wright E. O. *Classes* / Erik Olin Wright. – London : Verso, 1985. – 385 p.
408. Wright E. O. *Class Counts. Student Edition* / Erik Olin Wright. – Cambridge : Maison de Sciences et de l’Homme, Cambridge University Press, 2004. – 389 p.
409. Wright E. O. *Interrogating Inequality: Essays on Class Analysis, Socialism and Marxism* / Erik Olin Wright. – London, New York : Verso, 1994. – 286 p.
410. Wright E. O. Rethinking, Once Again, the Concept of Class Structure / Erik Olin Wright // *The Debate on Classes* / Erik Olin Wright, Uwe Becker, Johanna Brenner et al. – London, New York : Verso, 1989. – P. 269–348.
411. Wright E. O. The Relative Permeability of Class Boundaries to Cross-Class Friendships: A Comparative Study of the United States, Canada, Sweden, and Norway / Erik Olin Wright, Donmoon Cho // *American Sociological Review*. – 1992. – Vol. 57, no. 1. – P. 85–102.
412. Xiberras M. Les théories de l’exclusion: pour une construction de l’imaginaire de la deviance / Martine Xiberras. – Paris : Méridien-Klincksieck, 1993. – 2014 p.
413. Yanai Y. Perceived Inequality and Support for Redistribution [Electronic resource] / Yuki Yanai. – SSRN, 2017. – Access mode: <https://ssrn.com/abstract=2937637>. – Title from the screen.
414. Yilmaz G. *Migrating Women and Domestic Work: Starting Our Exploration* / Gaye Yilmaz, Sue Ledwith // *Migration and Domestic Work. The Collective Organization of Women and their Voices from the City* / Gaye Yilmaz, Sue Ledwith. – Cham : Palgrave Macmillan, 2017. – P. 1–16.
415. Youth, the “Underclass” and Social Exclusion / [ed. by Robert Macdonald]. – London, New York : Routledge, 1997. – 240 p.

PRINCIPLES AND RULES OF MEASUREMENT OF STRUCTURAL INEQUALITIES IN SOCIOLOGY

Although concerns for inequality are at the heart of the sociological tradition, few scientists have taken a serious interest in the methodological basis of stratification analysis. The book focuses on peculiarities of inequality measurement in empirical studies. Using Imre Lakatos' approach, the author has built a conceptual framework underlying the basic conceptual scheme. The latter is a two-elements model, which includes principles (key research assumptions) and rules (guidelines for research activities), divided into two modalities (negative heuristic and positive heuristic) as its structural units.

According to this scheme, the development of sociological methodology is regarded as consisting of two major stages (classical and contemporaneous). As well three main stages of the development of stratification analysis were highlighted (classical, contemporaneous and novel). Generally, sociological methodology and stratification analysis both are characterized by an increase in the number of research issues. However, there is a lack of generalizing approaches in the studies of social stratification and the main aim of sociological thought is to propose an integrative concept of inequality measurement.

For this purpose, two types of structural inequalities were introduced (unequal distribution of scarce recourses and different intensity of interactions, which reflect individual's position in the social hierarchy). The first one includes economical, educational, power and prestige inequality. Second is presented by inequality of opportunity, differences in practices and openness of group boundaries. The distinction between inequality and its factors was argued. The author also identified and studied a set of subjective indicators of inequality.

Using the data of Monitoring social survey of the Institute of Sociology of the NASU, the International Social Survey Programme, the European Social Survey, the Social Exclusion Survey, the Transition from School to Work Survey and a number of targeted studies of social inequality, the author has built an empirically substantiated concept of structural inequalities measurement. Within the framework of the proposed two-elements model of structure of research methodology, the authors has identified guidelines for inequalities measurement in the following way:

1) the principles – multifocal approach, multidimensional approach, multiaspectual approach, multilevel approach, multi wording approach; 2) negative heuristic – do not confuse forms and factors of inequalities; do not suppose the same states of different forms of inequalities and the same mechanism of their reproduction among various social categories; do not ignore indirect interactions between different forms of inequalities; do not limit the inequalities analysis only by global trends or local specificity; 3) positive heuristic – variability of the list of basic forms of structural inequalities; variability of measures of subjective perceptions of inequalities; variability of factors of different form of inequalities and inequality perception; variability of the list of countries in cross-cultural studies of inequalities.

Finally, the list of variables for measurement of structural inequalities was proposed.

Наукове видання

МАЛИШ Ліна Олександрівна

**ПРИНЦИПИ ТА ПРАВИЛА ВИМІРЮВАННЯ
СТРУКТУРНИХ НЕРІВНОСТЕЙ У СОЦІОЛОГІЇ**

Монографія

Редактор і коректор *Наталія Мінько*
Комп'ютерна верстка *Андрія Шмаркатюка*

Підп. до друку 27.02.2019.
Формат 60 x 84 1/16. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний № 1. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 23,1
Наклад 300 прим.

Адреса редакційно-видавничого відділу НаУКМА:
вул. Г. Сковороди, 2, Київ, 04655,
тел.: (044) 463-66-68

Свідчення про внесення до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів книжкової продукції
серія ДК № 3631 від 23.11.2009

Надруковано у ТОВ «ГЛІФ МЕДІА»,
вул. Полупанова, 21, м. Київ, тел./факс: (044) 221-71-75,
свідчення про реєстрацію від 24.01.2014, № 10691020000031465