

*О.Резнік,
доктор соціологічних наук*

СОЦІАЛЬНИЙ СТАТУС І ВОЛОДІННЯ ВЛАСНІСТЮ В УКРАЇНІ: СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Одним із ключових об'єктів впливу соціально-економічної трансформації в постсоціалістичному суспільстві став соціальний статус особи. Соціальний статус має як об'єктивне, так і суб'єктивне економічне відображення. Об'єктивний економічний статус — це економічне становище людини, яке визначається рівнем доходу, цінними паперами, приватною власністю (нерухомість, засоби виробництва) та іншими реальними активами. Економічні активи дають змогу людині визначити своє становище в суспільстві та відповідно до цього — діяти. Масштаб цих активів визначає ступінь економічної суб'єктності індивіда. Крім цього, важливе місце у визначенні економічного статусу посідають відносини власності, які у стабільному ринковому суспільстві є важливим регулятором соціоекономічної поведінки людини і визначають її ставлення до навколишнього світу. Об'єктивні ознаки майнового статусу людини мають соціально-економічний та культуральний характер, який формується залежно від прийнятої у певному суспільстві системи настанов щодо соціальної диференціації та певних уявлень про групи бідних і багатих людей. Натомість суб'єктивний економічний статус людини визначається віднесенням себе до якоїсь майнової групи (до багатих, людей середнього достатку, до бідних), її самооцінкою свого матеріального добробуту та своїх економічних можливостей. У даному випадку йдеться не стільки про дійсне майнове становище людини, скільки відображення її соціально-економічних очікувань. Особистість ідентифікує свій економічний статус через свої потреби і домагання, уявлення про багатство і бідність. Такі оцінки формуються під впливом як індивідуальних уявлень, так і завдяки соціальним нормати-

вам стандартів життя в певному суспільстві та за певних умов соціально-економічного розвитку.

У ринкових суспільствах, де соціальна стратифікація унормована матеріальними активами індивіда (доходами, майновим цензом), наявність власності зумовлює підвищення соціального становища, зокрема його суб'єктивних вимірів. Власне, марксизм пояснював стратифікацію економічними чинниками — суспільним поділом праці, формуванням відносин приватної власності. Володіння майном зумовлює соціальну суб'єктність людини у взаємодії з іншими індивідами. Так, якщо поділити все населення США за рівнем доходу на три класи, то серед нижчого класу (становить 25% усього населення) мають власний дім 35%, серед середнього класу (50% усього населення) — 64% мають власний дім та серед представників вищого класу (25% усього населення) — 88% [3, р. 2]. Водночас особиста власність людини, на думку Ф.Хайєка, є тією частиною багатства, що не припускає відображення соціального становища особистості як господарюючого суб'єкта, зумовлюючи свободу людини від суспільства, можливість не піддаватися диктату економічних закономірностей, які керують суспільством. Тому володіння чимось своїм, власним є основою формування самостійної особистості та особливого середовища, в рамках якого можуть безперешкодно ставитися конкретні цілі [2, с. 54–55]. Приватна власність є ключовим джерелом соціально-психологічних ресурсів становлення та розвитку людини. Відчуття власності, належності собі певної матеріальної речі пов'язане з формуванням внутрішнього світу особистості. Йдеться про почуття власної гідності, високої самооцінки та віри у власні сили. З іншого боку, власність допомагає людині ідентифікувати себе стосовно інших. Набута приватна власність пов'язана з особливим життєвим шляхом, даючи змогу індивідові аналізувати світ з погляду як соціального статусу, так і матеріальних можливостей самовираження.

Однак у перехідному суспільстві, особливо в тому, де приватна власність як соціальний інститут тривалий час був витіснений на узбіччя, процеси соціальної стратифікації суб'єктивовані, відтак не ґрунтовані на реальному матеріальному становищі. Тому навіть володіння певною приватною власністю, особливо неліквідною, не вносить суттєвих впливів на відчуття соціального становища. Крім цього, відчуття економічного благополучч-

чя пов'язане з поняттям суб'єктивного благополуччя, що виражає власне ставлення людини до свого життя та зовнішнього середовища і характеризується відчуттям задоволеності різними аспектами життєдіяльності. Належність до різних соціальних груп, а звідси відмінності у можливостях і перспективах, відображаються на економічних потребах і запитах.

Це приводить до того, що реальний економічний статус людини і суб'єктивні соціально-психологічні оцінки свого становища є відмінними. За умов адекватного співвідношення ресурсних можливостей та особистісних потреб реальний статус людини та її соціальна самоідентифікація загалом збігається. Однак існують варіанти, коли це співвідношення не є збіжним. Часто уявлення про свій економічний статус перевищує реальне майнове становище, тобто людина сприймає себе заможнішою, ніж вона є насправді. Або ж у людини, незважаючи на високі об'єктивні показники її матеріального добробуту, парадоксальним чином простежується занижена самооцінка соціоекономічного становища. Такі феномени притаманні суспільствам з швидкими соціальними змінами. Зокрема, на підставі фактологічних суджень населення було виявлено феномен суб'єктивного зuboжіння, коли стереотипне бачення суспільного розвитку, а не об'єктивний стан, зумовлює суб'єктивне бачення власного матеріального становища [1, с. 30–35].

З іншого боку, за умов глобалізації перехід до ринкової економіки у пострадянських суспільствах зумовив суб'єктивізацію соціальної стратифікації із переміщенням її зі сфери матеріального виробництва у сферу споживання. Відсутність доступу до володіння засобами виробництва компенсується доступом до споживання. Індивідуальне самоствердження проходить не через продукувальну діяльність, а через споживання продукувального, тобто відбувається поступове витіснення ієрархії класових відносин ієрархією споживаних товарів. Позиція на соціальній драбині визначається типом “престижних товарів”, які людина може купити. За такого підходу вертикальна мобільність розглядається як процес руху вгору по “щаблях” престижних товарів і послуг. Престижні товари та послуги більшою мірою, ніж належність до вищого класу, є дороговказом на такій стратифікаційній драбині. Хоча належність до вищого класу і передбачає це престижне споживання, у перехідному суспільстві саме атрибути престижного споживання визначають соціальну

стратифікацію. Таким чином, потреба у виживанні призводить до практикування нових, вимушених соціальних дій, зорієнтованих не на накопичення чи заощадження фінансових ресурсів, а на негайне споживання товарів і послуг. Нові, споживацькі практики підсилюють суперечність між об'єктивними умовами належності до соціального класу і суб'єктивною думкою людей про своє місце у соціальній структурі. Відмінності між здатностями різних людей купувати та споживати товари пояснюють і виправдовують наявну відмінність у статусах. Продукуються соціальна цінність успіху, яка дає змогу людині відчутти себе значущою, споживаючи ті чи ті товари. Оскільки суперечність між очікуванням і реальністю загрожує самооцінці індивіда, для психологічного комфорту наявні правила гри в суспільстві наділяються нормативними рисами. Отже, нові соціальні дії, ґрунтовані на домінуванні споживання, стають безальтернативними, а це ніщо не інше, як набуття легітимності ринковою економікою. Образи та уявлення про соціальну стратифікацію, сформовані в перебігу засвоєння нових стилів життя, виконують функцію легітимації ринкового суспільства.

Якщо взяти майновий аспект економічного статусу, то населення України порівняно навіть з населенням розвинених країн володіє потенційними активами у вигляді приватного житла, земельних ділянок, дач, транспортних засобів тощо. Про це свідчать результати соціологічних досліджень Інституту соціології НАН України, де в анкетах омнібусів "Громадська думка в Україні – 2006" та "Громадська думка в Україні – 2009" ставилося респондентам запитання про володіння власністю (*табл. 1*).

Динаміка свідчить про загалом сталу структуру володіння приватною власністю українськими громадянами. Можна лише зазначити про зменшення частки тих, хто володіє акціями та паями підприємств. Однак цікавим є той факт, що абсолютна більшість українців володіє приватним житлом. Зокрема, за даними обстеження Європейського Центробанку, у 2013 р. частки домовласників у розвинених західноєвропейських країнах з низьким рівнем безробіття є значно меншими: у Німеччині – 44,2%, у Франції – 55,3%, у Австрії – 47,7%, у Нідерландах – 57,1%, у Люксембурзі – 67,1%, у Бельгії – 69,6%, у Італії – 68,7%, у Фінляндії – 69,2%. Водночас в інших, менш економічно розвинених європейських країнах з високим рівнем безробіття частка домовласників є більшою і наближається до українських по-

Таблиця 1

Динаміка відповідей населення України на запитання “Відмітьте, будь ласка, що з наведеного нижче має у власності Ваша сім’я?” (%)

<i>Предмети власності</i>	2006	2009
Побутові речі тривалого вжитку (холодильник, телевізор тощо)	94,9	92,7
Індивідуальні транспортні засоби (автомобіль, мотоцикл, човен тощо)	29,6	32,7
Житло (квартира, будинок)	88,1	90,2
Присадибна земельна ділянка	42,2	41,4
Дачна земельна ділянка	14,8	14,6
Акції підприємств, паї у ЗАТ, ВАТ тощо	7,2	4,1
Земельний пай	16,2	13,3
Мале підприємство	1,4	2,1
Велике підприємство	0,0	0,1
Нічого	1,5	2,3

казників: у Португалії – 71,5%, у Греції – 72,4%, на Мальті – 77,7%, у Словенії – 81,8%, в Іспанії – 82,7%, у Словаччині – 89,9% [4, р. 24]. У даному випадку володіння житлом є певною компенсацією нестабільного ринку зайнятості, що зумовлює стурбованість власною фінансовою стабільністю. Тому придбання власного житла надає більшої психологічної впевненості. Водночас за таких умов місце помешкання, особливо у великих містах, де житло стало надмірно дорогим, стає останнім рубежем стабільної картини життя індивіда. Втрата житла видається катастрофою та початком соціального падіння. Саме тому цей предмет власності не стає чинником соціального статусу як прояву актуалізації вищих потреб, а залишається об’єктом первинних потреб. Натомість наявність постійного робочого місця, а отже, стабільного заробітку дає змогу людині орендувати житло, не турбуючись про майбутнє. Для людини в економічно розвинутих країнах власне житло не є фетишем. Житло розглядається як економічний, матеріальний актив, який дає певні додаткові переваги соціальному статусові. Відтак воно є скоріше товаром, який можна продати, закласти у заставу для, скажімо, відкриття власної справи чи власного проекту. До того ж у економічно розвинутих країнах багато людей залуче-

ні у фондовий ринок, де вони зберігають свої заощадження у цінних паперах, тоді як у менш розвинутих люди намагаються вкласти свої заощадження у нерухомість.

У результаті ринкових реформ на початку 1990-х років колишнє державне житло в масовому масштабі перейшло до населення і загалом було приватизоване. Подібні процеси відбулися і земельній сфері, коли було дозволено приватизувати присадибні земельні ділянки, дачні ділянки та земельні сільськогосподарські паї. Сам процес володіння повинен в ідеалі сприяти кращому самопочуттю та підвищенню соціального становища. Власне, майновий ценз у середньовіччі був важливим чинником соціальної диференціації. Втім, той факт, що цей перехід був ініційований державою, вплинув на загальну картину становлення інституту приватної власності. Були люди, які із задоволенням скористалися нагодою повноцінно володіти житлом чи землею. Однак частина населення змушена приватизувати житло і землю через необхідність, а не з власної внутрішньої мотивації. Саме цей аспект дає підстави припускати про існування особливих соціально-психологічних наслідків володіння власністю, яка була набута форсованими методами. Тож досвід володіння правами власності на житло чи землю зумовлюватиме характер відчуття власного соціального становища.

Для операціоналізації соціального статусу в українському суспільстві був використаний тест інтегральної самооцінки соціального становища за 7-бальною шкалою уявних соціальних “сходів”, який використовується у дослідженнях Інституту соціології НАН України. Відповідаючи на запитання *“Уявіть собі, що на сходинках деякої «драбинки» розташовані люди з різним становищем у суспільстві: на найнижчій – ті, хто має найнижче становище, а на найвищій – ті, хто має найвище становище. На яку із цих сходинок Ви поставили б себе?”*, респонденти повинні були розмістити себе на одній із семи сходинок. З метою статистичного наповнення груп низку позицій було об’єднано. Для цього було прийняте відпрацьоване в міжнародних та вітчизняних дослідженнях групування статусних позицій, згідно з яким виокремилася чотири групи за соціальним становищем: *найнижче* – 1–2 сходинки, *низьке* – 3 сходинка, *середнє* – 4 сходинка та *вище середнього* – 5–7 сходинки.

Безумовно, наявність зв’язку соціального становища з матеріальними умовами життя традиційно свідчить про об’єктивне

підгрунтя соціальної стратифікації. Однак не завжди структурна градація соціального становища відповідає градації певних матеріальних благ, тим більше предметів приватної власності, яка була набута поза власним прагненням.

Результати двомірного розподілу предметів власності залежно від соціального становища в суспільстві в обох дослідженнях (2006 і 2009 рр.) виявили як існування, так і відсутність статусних відмінностей володіння певною власністю (табл. 2, 3). Зокрема, за результатами опитування «Громадська думка в Україні – 2006» суттєвих статусних відмінностей у володінні житлом (квартирою, будинком) не було зафіксовано. Так само загалом рівномірно були розподілені за соціальним становищем побутові речі тривалого вжитку (холодильник, телевізор тощо). Лише в осіб з найнижчим соціальним становищем цих речей виявлено дещо менше. Водночас чітка статусна диференціація простежувалася щодо володіння індивідуальними транспортними засобами (автомобіль, мотоцикл, човен тощо), дачною земельною ділянкою, матеріально-фінансовими активами (акціями підприємств, паями у ЗАТ, ВАТ тощо) та малим підприємством: зі зростанням соціального становища збільшуються показники володіння цими предметами власності.

Таблиця 2

Диференціація предметів власності залежно від соціального становища в українському суспільстві, 2006 р. (%)

Предмети власності	Соціальне становище			
	Найнижче	Низьке	Середнє	Вище середнього
Побутові речі тривалого вжитку (холодильник, телевізор тощо)	89,8	94,5	96,6	95,8
Індивідуальні транспортні засоби (автомобіль, мотоцикл, човен тощо)	11,3	21,7	29,4	40,4
Житло (квартира, будинок)	89,1	85,9	89,7	87,8
Присадибна земельна ділянка	48,4	41,3	44,8	38,7
Дачна земельна ділянка	10,2	9,8	13,5	19,0
Акції підприємств, паї у ЗАТ, ВАТ тощо	4,7	5,3	8,3	8,4
Земельний пай	21,1	15,9	15,5	14,9
Мале підприємство	0,0	0,0	1,1	2,7
Велике підприємство	0,0	0,0	0,0	0,0

Українці, маючи переважно скромні доходи, щоб довести оточенню свою заможність, масово купують автомобілі. Часто люди на останні кошти або у кредит купують авто преміум-класу. Прагнення здаватися багатим і успішним цілком видає заклопотаність своїм невисоким матеріальним статусом. Однак цікавими є статусні відмінності у володінні земельними ділянками та паями. Виявилось, що серед осіб з найнижчим соціальним становищем майже половина (48,4%) володіла присадибною земельною ділянкою, тоді як серед людей зі становищем вище середнього таких виявилось 38,7%. Подібний парадокс, на перший погляд, простежується і щодо земельних паїв: серед людей з найнижчим становищем 21,1% землевласників, тоді як серед осіб з вищим становищем таких близько 15%. Втім, тут треба мати на увазі, що власники земельних паїв і присадибних земельних ділянок живуть переважно у сільській місцевості, де матеріальне становище людей є значно нижчим, ніж серед мешканців міст.

Знову ж таки, як і в попередньому випадку, за результатами опитування «Громадська думка в Україні – 2009» суттєвих статусних відмінностей не зафіксовано щодо таких предметів власності, як побутові речі тривалого вжитку і житло. Так само відтвори-

Таблиця 3

Диференціація предметів власності залежно від соціального становища в українському суспільстві, 2009 р. (%)

Предмети власності	Соціальне становище			
	Найнижче	Низьке	Середнє	Вище середнього
Побутові речі тривалого вжитку (холодильник, телевізор тощо)	89,8	94,0	94,0	93,8
Індивідуальні транспортні засоби (автомобіль, мотоцикл, човен тощо)	22,6	30,0	42,5	52,4
Житло (квартира, будинок)	90,9	89,9	90,2	89,0
Присадибна земельна ділянка	43,3	38,2	41,8	47,6
Дачна земельна ділянка	9,4	16,1	17,0	19,3
Акції підприємств, паї у ЗАТ, ВАТ тощо	4,1	4,2	4,9	1,4
Земельний пай	13,9	14,5	10,3	14,5
Мале підприємство	0,9	1,4	2,9	6,9
Велике підприємство	0,0	0,0	0,0	0,7

лася статусна диференціація щодо володіння дачною земельною ділянкою, індивідуальними транспортними засобами та малим підприємством. Примітним є те, що у кожній статусній групі зросла кількість власників транспортних засобів та малих підприємств порівняно з результатами 2006 р.

Не зважаючи на те, що зафіксована динаміка охоплює порівняно незначний час — три роки, все ж простежуються певні відмінності в статусній диференціації щодо таких предметів власності, як присадибна земельна ділянка, земельний пай та акції підприємств, паї у ЗАТ, ВАТ тощо. Зокрема, на відміну від даних опитування “Громадська думка в Україні — 2006” у 2009 р. володіння присадибною ділянкою стало цінним серед людей з соціальним становищем вище середнього: кількість власників присадибної ділянки у цій статусній групі зросла на 9%. Натомість серед когорти з найнижчим статусом кількість власників дещо зменшилася (у 2006 р. — 48,4%, у 2009 р. — 43,3%). Подібні зміни сталися і щодо володіння матеріально-фінансовими активами: очевидним є те, що серед людей із середнім та вище середнього соціальними статусами зафіксовано зменшення власників цінних паперів. Несподіваним є різке зменшення кількості власників матеріально-фінансових активів серед людей зі становищем вище середнього (у 2006 р. — 8,4%, у 2009 р. — 1,4%). І нарешті, показовим є те, що, не зважаючи на відсутність повноцінного ринку землі, значно знизилася кількість землевласників серед людей з найнижчим соціальним статусом (у 2006 р. — 21,3%, у 2009 р. — 13,9%).

Отже, спосіб набуття власності впливає на соціально-психологічне сприйняття свого соціального становища. Предмети власності, набуті за власною ініціативою та відповідно до свого матеріального становища, мають здатність диференціювати людей за статусною ознакою. Набуття цих предметів власності відбувається в руслі матеріальних можливостей індивіда, що також є диференційною ознакою. Натомість “вимушене” набуття власності, володіння під впливом зовнішніх політичних чинників суттєвого психологічного впливу на соціальний статус не має. Це стосується також і т.зв. неліквідних активів, таких, як земельні паї, коли відсутність земельного ринку значно знижує капіталізацію цих активів. Саме тому люди з низьким матеріальним становищем, володіючи неліквідним активом, розташовують себе на найнижчих сходинках. Тільки з початком реальних інсти-

туціональних перетворень у земельній сфері, лібералізації земельного ринку, земельні наділи, якими володіють селяни, стануть дійсними матеріальними активами. За умов нерозвинутої економіки, низького рівня життя населення та неусталеності інституту приватної власності в суспільстві володіння “неліквідними” предметами власності не може впливати на статусні характеристики особистості. І лише та власність, яка може бути товаром, детермінує статусні відчуття, оскільки людина подумки розглядає її як певний актив, завдяки якому можна втілити свої матеріальні потреби, творчі мрії чи соціальні амбіції.

Література

1. Головаха Є.І. Суспільство, що трансформується. Досвід соціального моніторингу / Є.І. Головаха. – К. : СтилоС, 1997. – 156 с.
2. Хайек Ф.А. Пагубная самодеятельность. Ошибки социализма / Ф.А.Хайек под ред. У.У.Бартли. – М. : Новости при участии издательства “Catallaxy”, 1992. – 304 с.
3. Gilbert D. The American Class Structure in an Age of Growing Inequality / D. Gilbert. – 8th ed. – Thousand Oaks, California : Pine Forge Press, 2010. – 297 p.
4. Eurosystem Household Finance and Consumption Survey. Results From the First Wave. – Frankfurt am Main : European Central Bank, 2013. – 111 p.