

*П.Захарченко*

## **СТРУКТУРАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ЯК ПРЕДМЕТ СОЦІОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ: МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ**

Наслідком радикальних ринкових перетворень в українському суспільстві стало істотне зростання розриву в якості життя, володіння матеріальними та іншими цінними ресурсами між заможними та незаможними громадянами. Виникли потенційні умови для соціальної напруженості та конфліктів. Ці процеси не обминули й українську столицю, незалежно від того, що в соціально-економічному сенсі її можна вважати чи не найблагополучнішим регіоном України. Окреслилася значна соціальна проблема, що полягає у поглибленні соціально-економічного розшарування у середовищі киян за одночасно найвищих в Україні показників рівня життя та ресурсного потенціалу Києва [1, с. 178]. Від розв'язання чи нерозв'язання цієї проблеми залежать перспективи й результати розвитку столиці, як і країни загалом.

Вілдаючи належне науковій та практичній значущості соціологічного наукового доробку Є.Головахи, Н.Паніної, М.Чурилова, Ю.Саєнка, Ю.Привалова та ін. з дослідження різних аспектів даної соціальної проблеми, вважаємо недостатньою наукову розробленість одного із її аспектів – виокремлення, розмежування соціально-економічних інтересів різних груп, що на них розшарувалося населення Києва у результаті ринкових перетворень. Тож означену проблему столичного соціуму України можна з'ясувати шляхом дослідження соціально-економічних інтересів киян.

В даному разі маємо проблемне протиріччя, що полягає в незадоволенні певних потреб груп людей за наявності потенційних можливостей цього задоволення, і як наслідок – в наявності певних нереалізованих групових інтересів за відповідних потенційних можливостей їх реалізації.

Категорія інтересу фіксує глибинну сутність процесів соціальної детермінації в суспільстві загалом та його окремих складових – таких як, приміром, столичний міський соціум.

Наразі як наукову проблему визначаємо невідповідність між очевидною актуальністю соціальної ситуації і відсутністю достатнього знання про міру сформованості соціально-економічних інтересів мешканців Києва за умов ринкової трансформації його економіко-господарського комплексу. Важливим кроком у розв'язанні цієї проблеми є визначення методичних аспектів соціологічного аналізу структуралізації соціально-економічних інтересів на основі узагальнення відповідного досвіду, набутого іншими дослідниками. Таким і є завдання даної статті.

Насамперед постає питання: у чому полягає сутність соціально-економічних інтересів? Наприклад, економічні інтереси певною мірою обмежені сферою економіки. Їх носіями виступають люди та групи передусім як економічні суб'єкти, залучені у процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання. Натомість соціальні інтереси – це інтереси груп як суб'єктів передусім соціальної структури суспільства. Економічний інтерес безпосередньо спрямований на найкращий спосіб розподілу необхідних благ, але в підсумку він зорієнтований також на досягнення соціальної позиції (статусу), що дає змогу суб'єкту самому визначати характер і способи цього розподілу. Добитися такої позиції означає отримати можливість організувати найбільш вигідний для себе розподіл необхідних благ. Тобто відбувається своєрідна трансформація економічного інтересу в соціально-економічний.

Таким чином, на нашу думку, соціально-економічні інтереси можна визначити, з одного боку, як спрямованість соціальних груп на значущі для них об'єкти економічних відносин, а з іншого – як зорієнтованість економічних груп на опанування певних соціальних позицій (статусів). У обох випадках соціально-економічні інтереси виступають реальним чинником поведінки в економічній та соціальній сферах суспільства, що забезпечує задоволення соціальних та економічних потреб суб'єкта.

Перехід від командного адміністрування в економіці до її ринкового саморегулювання і, як наслідок, капіталізація суспільства зумовили переструктурування соціально-економічних інтересів. Розшарування суспільства на заможні й незаможні прошарки поглибилося, виокремлюються та усталюються соціально-економічні інтереси цих прошарків. Очевидно, нова соціально-економічна ієрархія за критерієм майнового стану детермінує й відповідну ієрархічну структуру інтересів людей.

Концептуальним засновком аналізу процесу формування та зміни структури соціально-економічних інтересів соціуму може стати поняття “структуралізація інтересів”. Його визначення запропоновано свого часу А.Здравомисловим у процесі розробки питання про структурну композицію інтересів, пов’язану із глибинними характеристиками соціального життя. На його думку, структуралізація інтересів, тобто виникнення певних систем інтересів, що взаємодіють між собою з певною мірою усталеності, відбувається такими основними шляхами:

- шляхом поділу праці й закріплення певних родів діяльності за відповідними групами зі своїми особливими інтересами;

- шляхом формування власності та привласнення результатів суспільної праці, завдяки відмінностям тих ролей, що їх відіграють різні соціальні групи в організації праці;

- шляхом виробництва форм спілкування як складників способу життя у даному суспільстві;

- шляхом персоніфікації суспільних відносин, тобто через вироблення певних особистісних типів, соціальних характерів, що найбільш придатні для життєдіяльності всього суспільства [2, с. 98].

У даному визначенні нас цікавлять передусім два перші шляхи структуралізації, що нині мають стосунок до ринкових перетворень у суспільстві. Вони мають соціально-економічну основу, що змістово співвіднесена із специфікою соціально-економічних інтересів.

Далі на підставі аналізу досвіду соціологічних досліджень необхідно розглянути наявні можливості у плані

емпіричної репрезентації та операціоналізації соціально-економічних інтересів. Насамперед доречно запозичити методіку операціоналізації категорії “інтерес”, що її розробив А.Шапошников для застосування в економіко-соціологічних дослідженнях (табл.).

**Таблиця**

**Операціональна модель поняття “соціально-економічний інтерес” (на основі методіки А.Шапошникова [3])**

<i>Етап розвитку інтересу</i>	<i>Характеристика змісту етапу</i>	<i>Аспекти об’єктивної реальності або суб’єктивні характеристики, інформація про які необхідна</i>	<i>Можливість безпосереднього отримання усіх необхідних знань про інтереси на даному етапі</i>	<i>Аспект інтересу, що з’ясується</i>
1. Зародження	Усвідомлення наявних потреб, системи уподобань у межах загальної системи потреб	1. Соціально-економічні блага та статуси, що становлять предмет потреби, їх наявність у суб’єкта. 2. Оцінка нагальності благ та статусів, уподобань стосовно них	Можливе безпосереднє отримання знання на основі статистичних даних, опитувань, анкет і т.п.	Суб’єктивний – усвідомлення соціально-економічних потреб
2. Становлення	Оцінка всього кола способів отримання соціально-економічних благ і статусів, усвідомлення та добір найвигідніших з них	1. Набір досяжних способів отримання об’єктивно існуючих соціально-економічних благ і статусів. 2. Система суб’єктивних оцінок вигідності шляхів	Можливе отримання лише частини знання з даних опитувань, статистики та інших джерел	Суб’єктивний – оцінка вигідності шляхів, об’єктивний – набір самих шляхів

Розділ 1

Продовження таблиці

<i>Етап розвитку інтересу</i>	<i>Характеристика змісту етапу</i>	<i>Аспекти об'єктивної реальності або суб'єктивні характеристики, інформація про які необхідна</i>	<i>Можливість безпосереднього отримання усіх необхідних знань про інтереси на даному етапі</i>	<i>Аспект інтересу, що з'ясовується</i>
3. Прояв	Вибір найкращого способу отримання соціально-економічних благ та статусів, прийняття рішення про його використання	Дані опитувань про те, який спосіб отримання соціально-економічних благ та статусів визнається найкращим	Можливе безпосереднє отримання лише частини знань з опитувань, але їх вірогідність може бути малою	Суб'єктивний – оцінка та вибір суб'єктом найкращого способу отримання блага
4. Реалізація	Реальна поведінка, що спрямована на отримання соціально-економічних благ та статусів	1. Інформація про результати поведінки. 2. Кількісні дані про процедуру поведінки (сукупності вчинків) – її час, місце, характеристики. 3. Якісні характеристики поведінки (мотивація, міра конфліктності, складність проблем і т.п.).	Можливе безпосереднє отримання лише частини свідчень з опитувань, статистики, документів і т.п.	Об'єктивний – як реалізований спосіб, його властивості, характеристики; суб'єктивний – як поведінка суб'єкта.
5. Інституціоналізація	Узаконення (легалізація) деяких способів розподілу соціально-економічних благ та статусів	1. Система об'єктивних (зафіксованих) регуляторів, обмежень, правил розподілу, способів отримання благ, послуг, статусів. 2. Результати функціонування інститутів	Можливе безпосереднє отримання свідчень лише про декларовані інтереси	Об'єктивний – реальна структура соціальних інститутів та декларованих інтересів

У процесі операціоналізації інтерес розглядається як складна, внутрішньо неоднорідна сукупність об'єктивних та суб'єктивних властивостей соціальної групи або індивіда, які можна розмістити у певному послідовному порядку мірою розвитку [3, с. 145]. Принципи операціоналізації інтересу вироблені А.Шапошниковим на основі власного тлумачення етапів становлення цього явища. Ним виділено характеристики, що можуть стати основою вимірювання інтересів на основі групування їх за зазначеними етапами. Йдеться про виділення послідовних фаз зародження та розвитку інтересу, визначення суб'єктивних та об'єктивних характеристик його суб'єкта (носія), що проявляються у межах кожної фази та інформативно репрезентують його. Сукупність характеристик кожного етапу несе лише частину інформації про інтереси. Тому для з'ясування міри зрілості соціально-економічних інтересів доцільним є застосування сукупності емпіричних показників, що фіксують їх стан на різних етапах. У випадку дослідження структуралізації соціально-економічних інтересів насамперед необхідне зосередження уваги на трьох перших етапах (*табл.*). А загалом методика Шапошнікова варто взяти за основу у її структурних та динамічних аспектах, тобто скористатися її формальним аспектом – композицією логічно пов'язаних між собою емпіричних показників, що у своїй сукупності відбивають структуру та динаміку інтересу. Але при цьому необхідне суттєве змістове наповнення зазначеної форми з огляду на специфіку дослідження соціально-економічних інтересів.

Також доцільним є визначення основних різновидів емпіричних індикаторів соціально-економічних інтересів. Оскільки реальними можна вважати інтереси, що ґрунтуються на певних потребах, то, за твердженням В.Сіренка, “перший крок при розпізнанні, встановленні інтересів – визначення потреб суб'єкта” [4, с. 31]. Потреба є властивістю будь-якої форми життя, вона відбиває відносини суб'єкта із зовнішніми умовами його буття, виступає внутрішнім стимулом його поведінки, що спрямована на її (потреби)

задоволення. Проте інтерес ширше необхідності задоволення потреб, він містить також й спосіб, можливості їх задоволення через цілеспрямовану діяльність. А.Здравомислов підкреслив свого часу: “якщо потреба орієнтована передусім на предмет її задоволення, то інтерес спрямований на ті соціальні відносини, інститути, установи, від яких залежить розподіл предметів, цінностей, благ, що забезпечують задоволення потреб” [2, с. 74]. Отже, необхідно звернути увагу й на ті аспекти суспільного життя, що становлять об’єкт спрямованості власне соціально-економічних інтересів.

В.Амітан, О.Зоріна та О.Лук’янченко у процесі дослідження діалектичного взаємозв’язку потреб населення та соціальної інфраструктури міста за умов ринкових перетворень запропонували власну класифікацію потреб жителів міст, що ґрунтується на взаємозв’язку вимог, які висуваються людиною до суспільства, та сукупності галузей суспільно організованого сектора економіки для їх задоволення [5, с. 68]. Згідно з зазначеним критерієм дослідниками виділено сім основних груп потреб жителів та зорієнтованих на їх задоволення галузей економіки міста:

1) потреби у матеріальних предметах життєзабезпечення, серед яких – продукти харчування, товари широкого вжитку, послуги громадського харчування (галузі міської економіки – торгівля, громадське харчування);

2) потреби в облаштованому житлі (житлово-комунальне господарство);

3) потреби у знаннях та набутті певного соціального статусу (система освіти);

4) потреби у збереженні та зміцненні здоров’я (система охорони здоров’я, рекреації та фізичної культури);

5) потреби духовного плану (система культури);

6) потреби у послугах, що полегшують домашню працю та заощаджують час (побутове обслуговування, громадське харчування);

7) потреби у комунікації (транспорт, зв’язок).

Отже, тут з огляду на природу та характер об'єктів, що спроможні задовольнити потреби, виділено їх фізіологічні, інтелектуальні, інформаційні, соціальні та духовні різновиди. Дослідження різновидів потреб як емпіричних показників інтересів полягатиме у з'ясуванні їх (потреб) наявності, міри їх задоволеності чи незадоволеності, значущості, а також можливостей для відповідного задоволення, що припускає наявність умов та засобів їх задоволення. Варто враховувати при цьому, що потреби є фундаментальним чинником формування громадської думки: "Становлення і вираження масових оцінних суджень знаходиться у прямій залежності від наявності чи відсутності (часткової чи повної) реальних можливостей для задоволення масової потреби, що актуалізується" [6, с. 28]. Тому дослідження потреб як опосередкованого вияву інтересів природно може здійснюватися у формі опитувань громадської думки. Водночас за умов, коли потреби людей не перебувають в актуалізованому стані, роль чинника виникнення громадської думки виконують безпосередньо інтереси людей: "Виникаючи на основі потреб та зберігаючи з ними найтісніший зв'язок, інтереси виражають специфічне ставлення людей до тих об'єктів дійсності, які становлять для них велику життєву значущість та емоційну привабливість. Порівняно з потребами вони виступають у якості більш безпосереднього спонукального мотиву зародження та формування громадської думки" [6, с. 29]. Отже, необхідне також використання інших емпіричних індикаторів, зокрема, тих, що безпосередньо відбивають природу самих інтересів.

Вельми важливою у контексті пошуку емпіричних репрезентантів соціально-економічних інтересів є думка О.Каревіної: "...щоб орієнтуватися в певній ситуації, особа має передусім визначити, у чому полягають її інтереси. Власне, орієнтації й починаються із співвіднесення інформації з потребами та інтересами суб'єкта. Економічні орієнтації особи мають визначатися насамперед її економічними інтересами..." [7, с. 178]. Іншими словами, соціально-еко-



номічні орієнтації індивіда теж опосередковано відбивають зміст його інтересів і можуть виступати емпіричними індикаторами останніх.

Подібний методичний підхід застосований також О.Стегнієм, який у процесі аналізу методологічних складнощів соціологічного дослідження інституціоналізації екологічних інтересів у суспільстві соціогенних ризиків розглядає соціальний складник екологічних інтересів у термінах аттитюдів, патернів поведінки [8, с. 118]. За основу взято концепцію трикомпонентної структури аттитюда за М.Смітом, згідно з якою виокремлено когнітивний (усвідомлення об'єкта соціальної настанови), афективний (емоційна оцінка об'єкта, прояв почуття симпатії чи антипатії стосовно нього) та поведінковий (поведінка та наміри стосовно об'єкта) компоненти. Дана модель відтворювана і при дослідженні соціально-економічних інтересів. Як наслідок, усвідомлення соціально-економічного інтересу доречно розглядати у якості переконання та знання людини стосовно соціально-економічних проблем, їх (проблем) причин та можливих варіантів їх вирішення, причетності людини до цих проблем, – тобто як когнітивного компонента. Тоді особисті почуття та емоції із приводу зазначених потреб виступатимуть у ролі афективного компонента, а фактичні чи декларовані вияви соціально-економічної поведінки, реальна та декларована соціально-політична активність, що спрямована на реалізацію власних соціально-економічних інтересів, – у ролі поведінкового компонента. Отже, емпіричними індикаторами суб'єктивного компонента соціально-економічного інтересу слід також вважати соціально-економічні ставлення, переконання, поведінкові наміри та фактичну поведінку жителів міста.

Застосування цих індикаторів можливе передусім у процесі соціологічних опитувань, при вивченні громадської думки. Щодо зв'язку інтересів та громадської думки М.Горшков зазначає: “Як рушійна сила динаміки громадської думки різного роду інтереси насамперед виявляють

себе через стійку, емоційно насичену, непідробну увагу людей до різних фактів та подій, явищ та процесів, через їх активне бажання виразити його у своїх судженнях та оцінках, емоційно-вольових актах, вчинках та діях. Причому ті події чи явища дійсності, що привертають до себе інтерес не тільки окремих людей, а й більшості населення, тобто породжують масовий інтерес, швидко потрапляють у центр громадської уваги та збирають навколо себе множинну різних суджень, оцінок та емоцій” [6, с. 29–30]. З огляду на це соціологічне опитування, у перебігу якого респонденти безпосередньо відбивають зміст своїх інтересів у власних відповідях на запитання анкети, варто вважати релевантним дослідницьким інструментом, за допомогою якого можна отримувати інформацію про соціально-економічні інтереси людей. Більше того, на підставі цієї інформації можна моделювати параметри структуралізації соціально-економічних інтересів. Адже громадська думка відбиває також наявну структуру інтересів: “Якщо зміст та спрямованість інтересів розходяться, то розшаровуються і думки, що їх виражають, а значить, становлення на їх основі загальної думки може бути процесом доволі тривалим, а то й зовсім незавершеним. В останньому випадку виникає не моністична, внутрішньо цільна думка спільноти, а плюралістична, множинна думка як сукупність різних позицій з даної проблеми” [6, с. 30]. У такому разі для пошуку моделей структуралізації соціально-економічних інтересів, репрезентованої у структуралізованій громадській думці, доречно застосування методів багатовимірних статистик – факторного аналізу, кластерного аналізу та ін. Відповідні методи застосовували, наприклад, О.Жаревіна (при дослідженні економічних інтересів та соціально-економічних орієнтацій [7, с. 185]), І.Салій (при дослідженні соціальних та управлінських аспектів урбанізації в Україні [9]), Ю.Плюсін (при вивченні структури соціально-економічних настанов жителів малих міст Росії [10, с. 56–60]). Але застосування цих методів у нашому випадку можливе за наявності блоків стандартизованих емпіричних показників.

Тому перспективи подальших розвідок з використанням окреслених методичних засад скоріше полягатимуть у пошуку оптимальних емпіричних показників та емпіричному аналізі загальної спрямованості та структуралізації соціально-економічних інтересів киян за умов ринкових перетворень у столиці.

### *Література*

1. Див. докл.: *Захарченко П.* Міський соціум: теоретико-методологічні засновки соціологічного дослідження // Соціальні виміри суспільства. Вип. 10. – К., 2007. – С. 178–187.
2. *Здравомыслов А.Г.* Потребности. Интересы. Ценности. – М., 1986.
3. *Шапошников А.Н.* Категория «интерес» как инструмент экономико-социологического исследования // Экономическая социология и перестройка / Под ред. Т.И.Заславской и Р.В.Рывкиной. – М., 1989. – С. 141–164.
4. *Сиренко В.Ф.* Интересы и власть. – К., 2006.
5. *Амитан В.Н., Зорина Е.И., Лукьянченко А.А.* Город: проблемы демократических и рыночных трансформаций. – Донецк, 2001.
6. *Горшков М.К.* Российское общество в условиях трансформации: мифы и реальность (социологический анализ). 1992–2002 гг. – М., 2003.
7. *Каревіна О.* Економічні інтереси та соціально-економічні й політичні орієнтації населення України на етапі переходу до нового соціально-економічного устрою // Соціологія: теорія, методи та маркетинг. – 1998. – № 4 – 5. – С. 176–186.
8. *Стегній О.Г.* Інституціоналізація екологічних інтересів у суспільстві соціогенних ризиків. – К., 2002.
9. *Салій І.М.* Урбанізація в Україні: соціальний та управлінський аспекти. – К., 2005.
10. *Плюснин Ю.М.* Малые города России. – М., 2000.