

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ СОЦІОЛОГІЇ**

СОЦІАЛЬНІ ВИМІРИ СУСПІЛЬСТВА

Збірник наукових праць

Випуск 4 (15)



Київ – 2012

**СОЦІАЛЬНІ
В И М І Р И
СУСПІЛЬСТВА**

Збірник наукових праць
Заснований
Інститутом соціології
НАН України
у березні 1997 р.

ISSN 2078-6948

Зареєстрований
Міністерством юстиції
України 10.04.2009 р.
Реєстраційне свідоцтво
КВ № 15128-3700Р

Зв'язок з редакцією
01021, Київ,
вул. Шовковична, 12
тел.: (044) 255-71-07
факс: (044) 255-76-96
e-mail: i-soc@i-soc.org.ua
<http://www.i-soc.com.ua>

РЕДАКЦІЯ

Микола ШУЛЬГА	головний редактор
Ігор МАРТИНЮК	заступник головного редактора
Наталія СОБОЛЄВА	заступник головного редактора
Тетяна ЗАГОРОДНЮК	відповідальний секретар
Ольга КУЗЬМІНА	науковий редактор
Олена СОКОЛОВА	верстка

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Олександр Вишняк, д.соц.н., Інститут соціології НАН України
Кирило Грищенко, к.філос.н., Інститут соціології НАН України
Олена Злобіна, д.соц.н., Інститут соціології НАН України
Наталія Костенко, д.соц.н., Інститут соціології НАН України
Ольга Куценко, д.соц.н., Київський національний університет ім. Тараса Шевченка
Сергій Макеєв, д.соц.н., Інститут соціології НАН України
Анатолій Ручка, д.філос.н., Інститут соціології НАН України
Юрій Саєнко, д.екон.н., Інститут соціології НАН України
Олександр Стегній, д.соц.н., Інститут соціології НАН України
Віктор Степаненко, к.філос.н., Інститут соціології НАН України
Євген Суїменко, д.філос.н., Інститут соціології НАН України
Валентин Тарасенко, д.соц.н., Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

© Соціальні виміри суспільства, 2012

© Інститут соціології НАН України, 2012

Зміст

РОЗДІЛ ПЕРШИЙ

О.Злобіна

До визначення програмних засад дослідження
регуляції соціальної поведінки
в ситуаціях суспільної нестабільності 16

М.Соболевська

Епістемологічний розрив як стимул
розвитку сучасної соціологічної теорії 27

О.Рокицька

Методологічні підходи до розуміння
сутності процесів самоорганізації суспільства 41

Т.Загороднюк

Эволюция научных интересов Т.Заславской
и предпосылки создания концепции
социетальной трансформации российского общества 53

Г.Кучер

Поняття фігурації Н.Еліаса в соціологічних теоріях 66

І.Мартинюк, Н.Соболева

Соціологія довіри в українських реаліях 78

М.Кухта

Обґрунтування типологізації
життєвих стратегій молоді України 113

Л.Бевзенко

Ресурси досягнення соціального успіху –
вітчизняні реалії з погляду випускників шкіл та вчителів 129

Ю.Андрієвська

Приватність як складова соціальної реальності:
сутність, функції та генеза 143

М.Паращевін

Чи впливає релігійність на морально-психологічну
готовність до модернізації України? 156

РОЗДІЛ ДРУГИЙ

<i>Т.Петрушина</i> Социальный потенциал инновационного экономического развития: анатомия определения понятий ...	168
<i>Т.Данилюк</i> Інтернаціональні суб'єкти глобалізації економіки	181
<i>О.Рахманов</i> Соціальна верства власників великого капіталу в українському суспільстві: проблема фіксації кількості	190
<i>А.Арсеенко</i> Глобальный капитализм в интерпретации американского социолога У.Робинсона	204
<i>А.Малюк</i> Релевантность неолиберальной интерпретации концепта глобализации в условиях глобального кризиса	216
<i>В.Резнік</i> Чинники довіри до влади як об'єкт теоретичної типологізації	227
<i>Р.Гоч</i> Динаміка довіри суб'єктам соціально-економічних відносин у сучасній Україні	241
<i>А.Зоткин</i> Коррупция в системе отношений между обществом и государством в постсоветских республиках	257
<i>О.Резнік</i> Поінформованість населення України щодо впровадження урядових реформ	269
<i>А.Гончарук</i> Оценки перспектив реформ в системе оплаты тепла методом фокус групп	280
<i>Ю.Чабан</i> Сутність соціального діалогу в системі трудових відносин ...	316

РОЗДІЛ ТРЕТІЙ

<i>Н.Бойко</i>	
Інтернет – новітній чинник регуляції соціальної поведінки в демократичному суспільстві	327
<i>А.Домаранська</i>	
Опыт построения стратифицированной классификации оценок неравенства	338
<i>О.Бурова</i>	
Соціальні наслідки урбанізації в контексті життєвого комфорту	350
<i>О.Суська</i>	
Світ атрибутів та атрибути нового світу	363
<i>Н.Метулинська</i>	
Проблема наукового етосу в соціологічному вимірі	376
<i>А.Беленок</i>	
Симптомы ностальгии по советскому прошлому в коллективных представлениях населения Украины	390
<i>І.Мажак</i>	
Інституціоналізація сімейної медицини в Україні	411
<i>Є.Литвин</i>	
Специфіка ігрової суб'єктності	423
<i>О.Гаджук, Л.Пригорівська, О.Свердлова</i>	
Специфіка дискримінації при прийомі на роботу в різних сферах зайнятості	436
<i>Т.Кабанець</i>	
Дослідження феномену любові в сучасних соціологічних теоріях	451

Contents

CHAPTER ONE

O.Zlobina

**ON DETERMINATION OF THE PROGRAMME GROUNDS
FOR STUDIES ON REGULATION OF SOCIAL BEHAVIOUR
UNDER SOCIAL INSTABILITY 16**

The article reviews the principles of the program Research Social regulation of behavior in situations of social instability. There have been defined the contours of the research field by positioning a researcher in the area of the subject, the social system and regulation of behavior, and there have been outlined possible directions of research in the institutional, socialcultural and socialstructural dimensions

M.Sobolevska

**EPISTEMOLOGIC RUPTURE AS A IMPETUS
FOR CONTEMPORARY SOCIOLOGICAL
THEORY DEVELOPMENT 27**

The article discusses a problem of an impetus for development of contemporary sociological theory. The epistemological rupture is considered as one of such impetuses. On the example of the theoreticalinterpretations of the concept of “social space”, the author shows, with the help of discontinuity and previous interpretations and representations, how the modern sociological theory develops.

O.Rokytska

**METHODOLOGICAL APPROACH TO SOCIETY
SELF-ORGANISING PROCESSES 41**

This article deals with research of self-organization of civil society, as a complex structure that includes various levels, components, elements and connections between structural components. The variety of processes of self-organization of society, the presence of a huge number of components and subsystems demand a complex and diverse methodology. The optimal methodology must provide scientific and philosophical principles and conceptual tools of self-organization of society. The better interpretation of the “self-organization” we have, the better choice of a research methodology process of self-organization of societies we obtain.

T.Zagorodniuk

**EVOLUTION OF THE RESEARCH INTERESTS
OF T.ZASLAVSKAYA AND PRECONDITIONS
FOR DEVELOPMENT OF THE SOCIETAL CONCEPT
FOR RUSSIAN SOCIETY TRANSFORMATION 53**

In the article, there has been investigated the evolution of scientific interests of T.Zaslavskaya from separate economic aspects of a soviet village to creation of a reliable methodological and empiric base of research on social trends in Russian society, that served as the basis for creation of the post-communist societal transformation concept.

G.Kucher

FIGURATION BY N.ELIAS IN SOCIOLOGICAL STUDIES 66

Article discusses the essential features of the concept “figuration” and possibilities of its application to modern sociological studies. To N.Elias, the concept “figuration” reflects the following features of social processes: intertwining of objects; interdependence of objects on each other; gradual changes (the conversion process) of objects. Using of this concept theoretically allows to combine the structures and processes, thus application of figuration analyses gives an opportunity for describing of statics and dynamics of social systems simultaneously.

I.Martyniuk, N.Soboleva

**SOCIOLOGY OF TRUST
IN THE CURRENT UKRAINIAN REALITY 78**

The article regards the role of different types of trust (trust in people in general, the “inner circle” - friends, acquaintances, neighbors, residents of his district, the city and to public institutions) in the establishment and functioning of social capital as the most important resource of social development. The trust may appear as a confluence of several factors: interests of the individual, their aims, previous personal or social experiences of previous generations, adaptive capacity, level of intellectual development and other. The most important indicator of the maturity of social capital is a set of values and norms and mutual trust in subjects of social interactions which were formed in open social discussions.

M.Kuhta

**SUBSTANTIATION OF THE TYPOLOGICAL VARIETY
OF LIFE STRATEGIES OF UKRAINIAN YOUTH 113**

In the article, the author regards the selection of types of life strategies of youth. Life strategy consists of elements of planning and implementing the planned - which are based on assessments of their capabilities and prospects of those capabilities use in order to achieve the desired goals. The typology criteria selected by the author are a concept of resources and youth activities - as the two fundamental components of life strategies. A special attention has been paid to the habitat of young people, including space cities or villages. Urban or rural area can also affect both, the allocation of resources and to stimulate activity in their use. Wider range of opportunities in the cities, while higher motivation of rural youth to change their lives are the important objects of scientific analysis, like looking for differences in the types of life strategies of the youth living in cities or villages.

L.Bevzenko

**RESOURCES FOR ACHIEVEMENT OF SOCIAL SUCCESS –
NATIONAL REALITY FROM THE POINT OF VIEW
OF SCHOOL GRADUATES AND TEACHERS 129**

The overall objective of the work can be briefly defined as follows: In the situation of modernizing aspirations in Ukraine, the author wants to estimate the distance between our country and the West in terms of system resources for achievement of social success. The resource system has been developed basing on ideas by Bourdieu on availability of various capitals which can be converted by people in the social success. Empirical basis consists of graduates of Ukrainian schools of 2012 and the high school teachers.

Yu.Andrievska

**PRIVACY AS A PART OF SOCIAL REALITY: ESSENCE,
FUNCTIONS AND GENESIS 143**

This article deals with justifying the necessity of comprehensive study of privacy as a social phenomenon, forming a pair with publicity, that is practically unexplored. The author briefly describes the current condition of studies on privacy. In the article, there are identified the priority aspects of sociological studies on this phenomenon at different levels of social

reality, and also there has been made an attempt to outline the key categories necessary for conceptualization of privacy: subject, action, interaction, information. There has been presented a classification of conditions, under which the interaction situations can be marked as private, and there also has been named components of social construction of privacy.

M.Paraschevin

**WHETHER A RELIGIOUSNESS INFLUENCES
ON MORAL AND PSYCHOLOGICAL READINESS
TO UKRAINIAN MODERNISATION? 156**
Connection between religiosity and internalization of values, which help to percept of modernization of our country in social-political and social-economic spheres, is analyzed. It is demonstrated, that data of population's polls are disprove hypothesis about positive or negative influence of religiosity on perception of processes of modernization.

CHAPTER TWO

T.Petrushyna

**SOCIAL POTENTIAL OF INNOVATIVE ECONOMIC
DEVELOPMENT: ANATOMY OF NOTION
DETERMINATION 168**
The process of conceptual and terminological investigation to find a definition of social potential of innovative development of economy in terms of economic sociology is described. The concepts of "potential", "social potential", "economic development", "innovative economic development" are analyzed consequently. The components of social potential of innovative economic development are clarified.

T.Danyliuk

**INTERNATIONAL SUBJECTS
OF THE ECONOMIC GLOBALIZATION 181**
The article discusses the main reasons for creation and the features of modern system of international financial organizations. Legislative basis for cooperation between Ukraine and IMF, IBRD and EBRD is analyzed. The author reveals the key aspects of further cooperation between international financial organizations and Ukraine.

O.Rakhmanov

**SOCIAL STRATUM OF THE LARGE CAPITAL OWNERS
IN UKRAINIAN SOCIETY: HOW TO DETERMINE**

THE NUMBER 190

The article deals with determination of the number of social stratum of the large capital owners in Ukrainian society. One of disadvantages of sociological studies and statistical surveys is a lack of opportunity to display the richest segments of the population. The author concludes that social stratum of large capital owners in Ukraine can be determined as 0,3–0,5% of the adult population, or 0,5–0,7% of all Ukrainians.

A.Arseenko

GLOBAL CAPITALISM IN THE INTERPRETATION

BY W.ROBINSON, AMERICAN SOCIOLOGIST 204

The article deals with the analysis of the global capitalism theory developed by American sociologist W.I. Robinson in the context of its increasing importance due to the current global financial and economic crisis.

A.Maliuk

**RELEVANCY OF NEOLIBERAL INTERPRETATION
OF THE GLOBALIZATION CONCEPT**

UNDER GLOBAL CRISIS 216

The paper deals with the relevancy of understanding of globalization as neoliberalism under the global financial and economical crisis. Realization of the program of the Washington Consensus had disastrous socio-economic outcomes. It also contributed to the emergence of the global crisis. The general intellectual chaos within the world establishment offers opportunity of new understanding of the current global processes.

V.Reznik

FACTORS OF TRUST IN THE POWER

AS AN OBJECT OF THEORETICAL TYPOLOGY 227

The article analyzes the experience of the theoretical typology of trust factors. We consider models of the typology of three levels of structural sociology: 1) general sociological theory; 2) sociological theory of middle rank; 3) conceptual model of the empirical survey.

R.Goch

DYNAMICS OF THE TRUST IN SUBJECTS OF SOCIAL AND ECONOMIC RELATIONS IN MODERN UKRAINE 241

In post-soviet period, the transformation of the level of trust in economic relations in Ukrainian society was revealed. Trust to the subjects of economic relations depends on their activity. It can be seen in attitudes to its subjects within the social, labour, financial, legal, governmental and socio-regulatory relations. The changes in the level of trust in socio-economic relations affect the quality of the relationships and willingness for future cooperation.

A.Zotkin

CORRUPTION IN RELATIONS BETWEEN A SOCIETY AND A STATE IN THE POST-SOVIET REPUBLICS..... 257

The paper, there described an attempt of theoretical and empirical explanation of how corruption manifests in societies in the post-Soviet republics. Attention is drawn to the fact that this social phenomenon has to be regarded in a conjunction of several factors, among which there are anomie or the normative “vacuum” under the deinstitutionalization of the Soviet system in societies of the Independent States, a decrease in the regulatory functions of the government, a reduction in the welfare of the citizens, and the interests of elites.

O.Reznik

AWARENESS OF UKRAINIAN POPULATION OF IMPLEMENTATION OF THE GOVERNMENTAL REFORMS 269

The article deals with the awareness of Ukrainian population of implementation of governmental reforms. In the list of priorities and socially meaningful reforms, the majority of population included the health care reform and the reform of employment and salaries. It was revealed that the most informed about the reforms are residents of big cities and people with higher education. As to socio-professional or age groups, their awareness is directly related to the professional competence or social-age needs of the respondents.

A. Goncharuk

**PROSPECTS OF THE REFORMING SYSTEM
OF PAYMENTS FOR HEATING
WITH THE HELP OF FOCUS GROOPS 280**

The article is based on the results of focus group interviews with citizens, who are consumers of heat, on organization of heat consumption records. The survey was conducted in spring 2011, in the framework of the World Bank Project “Modernization of the district heating system in Ukraine: heat record and consumption-based payment”. Consumers’ views on prospective of introduction of the building-based heat meters were estimated, qualitative and quantitative features of the problem were obtained.

Yu. Chaban

**SOCIAL DIALOGUE IN THE SYSTEM
OF LABOUR RELATIONS 316**

The article discusses the basic features of the Ukrainian model of social dialogue in the system of labor relations, the author determines the differences between the terms “social dialogue” and “social partnership”, analyzes the relationship definitions of “socialdialogue” and “social interaction” in the context of the interaction of subjects of dialogue relations.

CHAPTER THREE

N. Boiko

**INTERNET AS A NEW REGULATION FACTOR
FOR SOCIAL BEHAVIOUR
IN A DEMOCRATIC SOCIETY 327**

In the article, there has been discussed changes in the system of social regulation, which are determined by two main directions in the current social development: democratic transformation of the system regulating social behavior and a new reality - a new kind of social interaction – modern informational and communication technologies. There have been presented principle possibilities for the regulation impact of the internet in a modern democratic society.

A.Domaranska

**DEVELOPMENT OF A STRATIFIED
CLASSIFICATION OF INEQUALITY ESTIMATION 338**

The paper presents a construction methodology of a stratified classification. The data of ISSP Inequality module have been used. First, the variables, which characterize inequality situations in various areas of social life and which differentiate the respondents' estimates of such situations are selected, so that the possibility to calculate index is remained. After, the reliability of index is analyzed and a stratified classification is constructed. Finally, socio-demographic profiles derived classes of evaluations are characterized.

O.Burova

**SOCIAL CONSEQUENCES OF URBANISATION
IN THE LIVING COMFORT CONTEXT 350**

The article is devoted to social consequences of urbanisation in the context of the living comfort of residents of settlements. It was revealed that, in post-industrial countries, the suburbanisation processes have extended a high level of living comfort to the suburbs, small towns and rural areas. Instead, in the Third World and post-socialist societies, the urbanisation manifests the features of metropolisation when a high level of the living comfort is inherent in most metropolitan areas.

O.Susska

**WORLD OF ATTRIBUTES
AND ATTRIBUTES OF THE NEW WORLD 363**

All their lives, people create a number of certain attributes, which help them to be oriented (and sometimes mix) and survive in society. Among those attributes, there are money, social status, marital status. Degrees of life satisfaction substantially depend on presence of the following attributes; ability to manage them, not falling under their absolute power – all this forms a basis of personality and their activity as a social subject. The measure of necessity and the measure of being engaged in creation of attributive picture of subjective reality are the key to survival of personality in the social crises.

N. Metulynska

SCIENTIFIC ETHOS

IN THE SOCIOLOGICAL DIMENSION 376

The article deals with the study of scientific ethos as a socio-cultural complex, because the factors, which influence people's choice of academic career and determine behavior of a scientist as an expert and citizen, reflect the individual's values and the normative structure of society. There were mentioned the features of sociological studies on scientific ethos, as well as theoretical and methodological principles of the subject.

O. Belenok

SYMPTOMS OF NOSTALGIA

FOR THE SOVIET PAST IN THE COLLECTIVE IDEAS

OF UKRAINIAN POPULATION 390

The article deals with the phenomenon of nostalgia for the Soviet epoch. The article is based on the concepts of the past, collective memories and nostalgia, which have been developed by M. Halbwachs, D. Lowenthal and S. Boym. The author shows how the collapse of the USSR is reflected in the mass consciousness of Ukrainians.

I. Mazhak

INSTITUTIONALIZATION

OF THE FAMILY HEALTH SERVICE IN UKRAINE 411

The article deals with the analysis of structural factors of the institute of family health service. According to the nationwide survey, legitimation of the institution of family health service has not been effective as a whole; the case-study research helped to determine the structural factors of effective family health service in Komsomolsk where the successful institutionalization of private family health service was introduced; due to the expert interviews with family doctors, there have been determined common and different features of the institution of family health service in Ukraine and Poland, basic problems of institutionalization of family health service in Ukraine, as well as structural factors of its efficiency, the most important of which are organizational, regulatory-legal, financial-economic and ethical-moral ones.

Ye.Lytvyn
SPECIFIC FEATURES IF THE GAME SUBJECTNESS 423
The article deals with the analysis of such special forms of action and interaction like a game and gameization. The author has illustrated the institutionalized forms of the game and their distortions being a result of low subjectness of actors, he also stressed the importance of the place of subjectness in the game, which implies the existence of an individual in a dual reality with double consciousness. An important condition for game-subjectness is actor's awareness in relativity of action, but at the same time they do not have to cross the line, which could lead to nihilism.

O.Gadjuk, L.Prygorovska, O.Sverdlova
DISCRIMINATION OF HIRING STAFF
IN VARIOUS SECTORS OF EMPLOYMENT 436
The article is about segregation of the labor market in Ukraine. Based on the analysis of requirements for job applicants, the authors revealed signs of discrimination by sex, age, education, and looks, and determined a number of discrimination types in various areas of employment. There have been analysed a role of stereotypes in discriminative requirements developed by employers and offered measures for overcoming the problem of discrimination.

T.Kabanets
PHENOMENON OF LOVE
IN MODERN SOCIOLOGICAL STUDIES 451
The article deals with the analysis of the main theoretical aspects in studies on the phenomenon of love in sociological works of the 20th and beginning of the 21st centuries. As to the author, in the studies by famous theorists, love is highlighted as a social value, as an important factor in the harmonious development of an individual and a society as a whole. The state of the social phenomenon of love in a modern society has been analyzed according to the studies by leading sociologists.

РОЗДІЛ ПЕРШИЙ

УДК 316.454.3

*О.Злобіна,
доктор соціологічних наук*

ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРОГРАМНИХ ЗАСАД ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГУЛЯЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ В СИТУАЦІЯХ СУСПІЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті розглядаються принципи побудови програми дослідження проблем соціальної регуляції поведінки в ситуаціях соціальної нестабільності. Визначено контури дослідницького поля через позиціонування дослідника у площині суб'єкта, соціальної системи та регуляції поведінки та окреслено можливі напрями розгортання дослідження в інституційному, соціоструктурному та соціокультурному вимірах.

Keywords: *social behavior, public instability, social order, regulation of behavior.*

Ключові слова: *соціальна поведінка, суспільна нестабільність, соціальний порядок, регуляція поведінки.*

Ключевые слова: *социальное поведение, общественная нестабильность, социальный порядок, регуляция поведения.*

Проблема програмування соціологічного дослідження давно і добре описана у численних публікаціях, присвячених методології та методам його проведення. Проте результати досліджень, які автори представляють у наукових виданнях, як правило, ретельно описують саме кінцевий продукт, підсумки і висновки щодо зробленого. Відповідно моменти, пов'язані з концептуалізацією предметного поля дослідження, його програмуванням подані

частіше у згорнутому вигляді, що не дає можливості відтворити логіку наукового пошуку повною мірою. У даній статті представлено нариси програми сучасного дослідження проблем соціальної регуляції поведінки [1]. Зважаючи на те, що переважна більшість сучасних соціологічних досліджень в українській соціології так чи інакше стосується проблем як регуляції, так і соціальної нестабільності, слід, на нашу думку, визначити ті загальні контури, в яких можна буде порівнювати результати, отримані різними дослідниками.

Будь-яка програма починає формуватися з визначення ключових понять дослідження. Цей етап досить важливий і непростий, зважаючи на те, що теоретичний дискурс щодо проблем соціальної регуляції поведінки в умовах суспільної нестабільності сам перебуває в сучасній українській соціології в процесі трансформації. Проведений нещодавно віртуальний круглий стіл з проблеми регуляції поведінки, результати якого були висвітлені на сторінках журналу “Соціологія: теорія, методи, маркетинг” [2], засвідчив помітну тенденцію до збагачення існуючого понятійного апарату, який традиційно застосовувався при дослідженні проблем регуляції поведінки, новими термінами і зв’язками з одночасним переосмисленням сталих конструкцій.

Насамперед це стосується самого розуміння соціальної поведінки. Традиційно цей концепт досить складний і може досліджуватися по-різному, зважаючи на те, в якому співвідношенні представлені у авторських розробках усвідомлювані та неусвідомлювані складові поведінки, які характеризують внутрішні передумови дії. Міра поєднання визначається тим, на якому з елементів тріади, що застосовується для позначення зовнішнього поведінкового компоненту – дії, свідомо продуковані суб’єктом; практики різної міри усвідомлюваності; традиційні, звичні, типові моделі поведінки, – робиться головний авторський акцент.

Хоча неможливо заперечувати, що ситуація нестабільності визначає особливу стимуляцію соціальної поведін-

ки, цей контекст дає можливість продукувати різні пояснювальні моделі. При цьому частина дослідників акцентує увагу на зовнішніх поведінкових проявах. Відповідно концепт “соціальна поведінка” розширюється, і в дискурсі виникає концепт “соціально типова поведінка”. Інші переносять акцент на внутрішні особливості продукування поведінки і, відповідно, у дискурсі з’являються поняття – “активна” (ініційована суб’єктом) та “реактивна” (як свідомо, так і автоматична) поведінка. По-різному тлумачиться і сам зв’язок між ситуацією нестабільності та продукованою в цих умовах поведінкою. Можна пересунути акцент дослідницької уваги у бік підсилення неусвідомлюваного компонента поведінки, зважаючи на дію в умовах нестабільності великої кількості непередбачуваних чинників, а можна, навпаки, пов’язати таку ситуацію з активізацією свідомого продукування нових поведінкових зразків.

Отже, відповідь на запитання, “що саме” характеризує соціальну поведінку в умовах нестабільності, може конструюватися в досить широкому проблемному полі, де конкретні завдання формуються, виходячи з того, які саме складові соціальної реальності ставляться у центр уваги. В будь-якому разі узагальнюючим концептом виступає *соціальний порядок* та можливості його відтворення та оновлення, оскільки саме через опозицію “впорядкування–руйнування” можуть бути визначені типи нестабільності. У найширшому розумінні їх діапазон змінюється від трансформацій до революцій. Проте фактично більшість дослідників дотримується розуміння нестабільності як трансформації. Навіть події, пов’язані з масовою поведінкою населення під час проведення президентських виборів 2005 р., у більшості досліджень все ж таки представлені як “революція”.

Концептуалізація нестабільності оформлюється через використання допоміжних термінів. Це можливо в контексті відносності самих станів “нестабільності–стабільності”, оскільки розділяти ці стани можна лише аналітично, а фактично в соціумі спостерігається їх певне

поєднання. Відповідно в соціологічному дискурсі з'являються поняття “тимчасова нестабільність” або “тимчасова стабілізація”, нестабільність “постійна” чи така, що перериває поступовість, нестабільність “у невизначеності” чи нестабільність у ході цілеспрямованих трансформацій тощо. Інша можливість індикації стану нестабільності задається контекстом узгодженості–розбалансованості стосунків між складовими системи (зокрема, культурною й соціальною підсистемами). Такий дисбаланс у площині регуляції поведінки виявляється у звуженні простору та зменшенні ефективності дії конвенціональних та інституційних механізмів та зміні характеру їх взаємної компенсаторності (“заміщення” системних складових).

Поведінкові реакції на ситуацію нестабільності концептуалізуються в межах континууму “особистісна регуляція (зсередини) – соціальна регуляція (ззовні)”. В якості актора в ситуації нестабільності розглядаються як окремий індивід, так і групові суб'єкти. Зважаючи на зниження ролі групової регуляції поведінки за умов нестабільності, особливою стає роль саме індивідуального актора, соціальна поведінка якого є основним полігоном для осмислення специфіки процесів соціальної регуляції в ситуації нестабільності. Загальною тенденцією сучасного осмислення проблеми регуляції є компліментарність аналітики типового (регуляція ззовні) та типізації конкретного (регуляція зсередини), яка досягається за допомогою використання таких концептів, як, наприклад, габітус. Водночас система понять, яка працює на рівні аналітично сконструйованого актора, суттєво відрізняється від тієї, якою описується поведінка актора конкретизованого. У першому випадку дисфункцію процесів регуляції можна концептуалізувати в термінах руйнації моделі соціальної реальності, рутинізованих схем поведінки, систем очікувань тощо, у другому відносяться інші відповідники, ближчі до конструктів першого порядку, наприклад руйнація (загроза втрати) звичного способу життя або невизначеність майбутнього.

Отже, простір дослідження визначається одночасним позиціонуванням дослідника принаймні в трьох різних

континуумах: у площині суб'єкта це усвідомлюваність – неусвідомлюваність поведінки, у площині соціальної системи – узгодженість–розбалансованість стосунків між її складовими, у площині регуляції вектор її спрямування – особистісна (зсередини) – соціальна (ззовні).

Виходячи з того, що внутрішні передумови дії можуть бути теоретично представлені у вигляді тріади “дискурсивна свідомість – практична свідомість – неусвідомлювані мотиви” (Е.Гіденс), можна запропонувати тріаду для позначення зовнішнього поведінкового компоненту: *дії, свідомо продуковані суб'єктом; практики різної міри усвідомлюваності; традиційні, звичні, типові моделі поведінки*. Відповідно до контексту та рівня досліджуваних механізмів та способів регуляції програма дослідження має передбачати звернення до розгляду усіх зазначених виявів соціальної поведінки.

Необхідним є також уточнення меж застосування поняття *соціальна нестабільність*. Сам по собі контекст дає можливість продукувати різні пояснювальні моделі. Спільним для всіх дослідницьких підходів є визнання того, що ситуація нестабільності як така визначає особливу стимуляцію поведінки. Проте при акценті на *зовнішніх* поведінкових виявах проблема змін у регуляції поведінки концептуалізується в термінах *руйнування* старих та *конструювання* нових *соціально типових поведінкових моделей*, а особливості регуляції поведінки досліджуються переважно в інституціональному вимірі. Перенесення центру уваги на *внутрішні* складові актуалізує проблему чинників та механізмів продукування поведінки. Відповідно проблема регуляції поведінки центрується навколо *суб'єктів та способів продукування* тих чи інших поведінкових зразків. За такого підходу ключовими стають концепти *активної* (ініційованої суб'єктом) та *реактивної* (як свідомої, так і автоматичної) поведінки.

Отже, існують різні можливості сконструювати дослідницьке поле з проблем соціальної регуляції, в якому конкретні завдання формуються, виходячи з того, які саме складові соціальної реальності нас цікавлять. Узагальню-

ючим концептом у програмі дослідження є *соціальний порядок* і можливості його відтворення та оновлення. Саме через опозицію *впорядкування–руйнування* можуть бути визначені типи нестабільності.

Регуляція соціальної поведінки програмно визначається як система впорядкування соціальної поведінки, яка складається з *інституційних, структурних та соціокультурних* утворень. Чинниками регуляції (системами впорядкування) виступають:

у інституційному вимірі – усталенні форми організації соціальної взаємодії;

у соціоструктурному вимірі – ролі, позиції, статуси;

в соціокультурному вимірі – норми, цінності.

Механізми регуляції процесуально забезпечуються на рівні соціальної системи дією соціального контролю та соціалізації, на індивідуальному рівні – процесами саморегуляції та рутинізації.

У ситуаціях “продовженої нестабільності” інституційний, структурний та соціокультурний елементи системи регуляції соціальної поведінки перебувають у процесі тривалого перетворення, а отже, ключовим елементом регуляції соціальної поведінки, через який впливають усі зазначені чинники, стають соціально-психологічні процеси та механізми.

Виходячи з визначення ключових понять, програмне завдання сучасного дослідження соціальної регуляції поведінки має містити принаймні чотири ключових блоки.

1. *Інституційний вимір регуляції соціальної поведінки.* Головною ознакою суспільства “продовженої нестабільності” є *одночасне* перетворення низки ключових суспільних інститутів, яке триває протягом десятиліть. Частково змінюється сам характер інституційної системи, головна функція – закріплення і відтворення суспільних стосунків заміщується функцією їх перетворення. Відповідно регулятивна функція, яка передбачає вироблення норм і стандартів поведінки, на певний період загальмовується, оскільки неясно, які саме стосунки й у яких формах мають закріплюватися. Так само ослаблюються можливості

інститутів здійснювати інтегративну та транслюючу функції, які дотичні до регулятивної. Ознакою ситуації нестабільності є також різновекторність інституційних змін. Частина інститутів оновлюється як за формою, так і за змістом, інші намагаються застосувати старі регуляторні моделі в нових умовах, є й такі, що відновлюють втрачений на попередніх етапах регулятивний вплив. Відповідно для спеціального вивчення може бути обрана зміна регуляторних механізмів у межах будь-яких соціальних інститутів.

Наприклад, у сфері економічних відносин дослідницяка увага може бути спрямована на дослідження інституціоналізації таких нових для населення феноменів, як ринок праці, безробіття, інфляція, податки, приватна власність, можливість трудової міграції за кордон тощо. Результатом дослідження має стати з'ясування регулятивного впливу на соціальну поведінку нових інституційних правил та структурних розмежувань, аналіз того, як змінюється нормативна складова системи впорядкування поведінки індивідів та визначення чинників, що компенсують дію втрачених регуляторів (наприклад, чи здатні моделі індивідуальної самореалізації компенсувати зниження ефективності патерналістських стратегій поведінки і за яких умов це може відбутися).

У сфері політичних відносин однією з ключових ознак "продовженої нестабільності" є зміни регуляторної ролі держави. За межі державного соціального контролю вийшли чимало сфер, наприклад приватний сектор економіки, що контролюються державою вельми опосередковано. Така тенденція призводить до корекції не тільки самої регуляторної ролі держави в суспільстві та набору регуляційних механізмів, що вона використовує, а й зміни оцінки ролі держави в установах громадян та, відповідно, їх відносин з нею. Роль держави як регулятора соціальної поведінки стає нечіткою та суперечливою. Відповідно програмним завданням може стати дослідження того, що відбувається в тих сферах, де нормативно-правова регуляція держави не відповідає суспільним потребам. У ході

дослідження має бути з'ясовано, чи призводить це до формування нових практик громадян, що виходять за межі формальної нормативної системи, якою мірою втрата (або формальне здійснення) регуляторної ролі інститутами влади спричиняє нормалізацію нелегальних, але за фактом легітимних моделей взаємовідносин та ін.

В якості інституту, який потенційно має можливості відновити і підсилити втрачену у попередній період регулятивну функцію, може бути обрано інститут релігії. Він регулює соціальну поведінку двома шляхами: безпосередньо організаційним та ціннісно-нормативним. Причому ця регуляція може стосуватися як осіб та груп, що належать до тієї чи іншої релігії, так і нерелігійних членів суспільства (через створення певних морально-психологічних, або навіть юридичних умов для спрямування поведінки невіруючих у потрібному напрямі). В умовах “продовженої нестабільності”, коли частина інститутів втрачає контроль над соціальною поведінкою, інститут релігії потенційно може підсилити свою регулятивну роль. Проте, чи відбувається це насправді, можна буде з'ясувати лише в результаті спеціального дослідження.

2. Соціоструктурний вимір регуляції соціальної поведінки. Аналіз соціоструктурного виміру системи впорядкування соціальної поведінки є, з одного боку, досить передбачуваним, оскільки саме тут найкраще констатується стан аномії, що спричиняє регулятивний розлад як на рівні соціуму, так і на рівні суб'єкта – з другого боку, самої лише констатації виявляється замало. Предметом спеціального дослідження має стати трансформація соціально-рольової і соціально-статусної структур життєдіяльності, зумовлена зрушеннями, що призвели до руйнації значної частини відносно усталених, тривалих у часі соціально-статусних ніш, модернізації індивідуальних рольових наборів. Програма має передбачити дослідження механізмів регуляції поведінки в умовах суспільної нестабільності з боку як малих, так і великих соціальних груп.

На рівні малих груп головним завданням має стати дослідження тенденцій рольової самоідентифікації суб'єк-

тів в умовах переформатування статусної системи, визначення суті рольових конфліктів, що виникають при формуванні нових рольових наборів, з'ясування сутності актуалізованих та нових механізмів міжгрупової та внутрішньогрупової взаємодії, тенденцій індивідуалізації/інтеграції, регулятивної ефективності групових приписів, за умов зміни статусних позицій груп належності тощо. На рівні індивідуального суб'єкта може бути досліджено способи і засоби активності, спрямованої на покращення власної соціальної позиції суб'єктів, визначення легітимної модальності засобів, за допомогою яких суб'єкт прагне опанувати вищі рівні соціального статусу, та потрібних для цього форм капіталу (культурного, особистісного, соціального, економічного) або їх комбінацій.

У межах цього напрямку можна дослідити характер зв'язків між послабленням регулюючого впливу норм і традицій, характерного для періоду пролонгованої нестабільності, та несталістю, калейдоскопічністю структури індивідуальних рольових наборів. Мають бути підтвержені чи спростовані припущення щодо зростання пріоритетності статусно-рольових параметрів, пов'язаних із рівнем споживання як компенсаторів зниження статусної позиції; або щодо переважання в рольових наборах ролей, що визначені становищем суб'єкта в соціальному мікросередовищі порівняно з ролями, що характеризують його участь у макросоціальних відносинах.

На рівні великих груп метою дослідження має стати виявлення різних моделей прояву їх соціальних інтересів, форм безпосереднього і опосередкованого прояву соціальних інтересів груп як чинників та регуляторів їх (груп) соціальних дій. У результаті мають бути виокремлені найбільш значущі групові чинники, що впливають на поведінку особистості, з'ясована специфіка функціонування механізмів цього впливу.

3. Соціокультурний вимір регуляції поведінки. Ситуація суспільної нестабільності, як зазначалося, характеризується послабленням інституційних механізмів регуляції. Натомість культура виступає значно гнучкішим порівня-

но з інститутами регулятором, трансформуючи свої ціннісно-нормативні комплекси, актуалізуючи нові смисли і символи, стверджуючи нові правила гри, які й визначають соціальну поведінку. При цьому особливого значення набуває дослідження культурних механізмів, які забезпечують дію механізмів саморегуляції, або виявлення спроб соціокультурної системи вийти на новий стабільний режим функціонування за рахунок спонтанної зміни ціннісного, змістового, нормативного фону. Предметом дослідження має стати й фіксація зміни правил соціальних ігор у різних соціальних полях, які й забезпечують узгодженість поведінки.

У праксеологічному зрізі ситуація соціальної нестабільності означає зростаючу неадекватність, недієздатність тих практичних схем, які працювали в ситуації стабільного суспільного стану, зростаючу неузгодженість очікувань щодо суб'єкта та його реальної поведінки. У цій площині метою дослідження має стати те, як у конкретних формах соціальної поведінки, у конкретних соціальних практиках культура демонструє свою регуляторну силу; які культурні трансформації на рівні смислів, символів, норм і цінностей при цьому виникають і діють надалі як регулятори поведінки. Як конкретні практики можна розглянути, наприклад, практики успіху, нормативні практики в різних соціальних полях, практики стилів життя. Припущення про зростання пріоритетності статусно-рольових параметрів, пов'язаних із рівнем споживання та майнового стану як компенсатора зниження статусної позиції, висунене в межах соціоструктурного блоку, трансформується у межах блоку соціокультурного в гіпотезу про те, що створене в умовах модерну уявлення про успіх як досягнення високого соціального становища, у реальних практиках ситуації пролонгованої нестабільності пов'язані зі специфічними, породжуваними саме в цих умовах наборами капіталів (ресурсів), які забезпечують статусне просування.

4. *Трансформація соціального контролю в системі регуляції соціальної поведінки.* Процесуальне забезпечення со-

ціальної регуляції поведінки здійснюється насамперед через систему соціального контролю. Програмна мета в цьому дослідницькому блоці – перевірити дієвість моделі реалізації демократичного соціального контролю в системі регуляції соціальної поведінки в умовах соціальної нестабільності. Ця модель поєднує вертикальну суб'єкт–об'єктну регуляцію, горизонтальну суб'єкт–суб'єктну регуляцію та саморегуляцію соціальної поведінки, проте неясно, чи матиме вона своє функціональне підтвердження в умовах суспільної трансформації та нестабільності. Її перевірка передбачає виявлення формальних (номінальних) та реальних суб'єктів здійснення соціального контролю, що регулюють поведінку в умовах суспільної нестабільності та аналізу зміни форм, засобів та механізмів реалізації соціального контролю в умовах суспільної трансформації на структурному (інституційному), соціокультурному та особистісному рівнях регуляції соціальної поведінки.

Підсумовуючи, можна констатувати, що програмно окреслені напрями дослідження процесів регуляції соціальної поведінки за умов порушення соціальної рівноваги відкривають нові евристичні можливості як для вторинного аналізу існуючого корпусу соціологічних даних, так і для побудови спеціальних соціологічних досліджень. Можна сподіватися, що їх реальне впровадження сприятиме як поглибленню теоретичної рефлексії сучасної соціології, так і створенню реальної соціологічної картини, яка відбиває глибинні процеси, що супроводжують трансформації українського суспільства.

Література

1. Попередній етап дослідницької роботи вже представлений нами у публікації: Злобіна О. Регуляція соціальної поведінки в ситуаціях суспільної нестабільності: концептуалізація предметного поля дослідження / О.Злобіна // Соціальні виміри суспільства : зб. наук. праць. – К. : ІС НАНУ, Азбука, 2011. – Вип. 3 (14). – С. 28–38.

2. *Регуляція соціальної поведінки за ситуації нестабільності: віртуальний круглий стіл* // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2011. – № 2. – С. 178–204.

УДК 316.286

М.Соболевська,
кандидат соціологічних наук

ЕПІСТЕМОЛОГІЧНИЙ РОЗРИВ ЯК СТИМУЛ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ СОЦІОЛОГІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Стаття присвячена розгляду проблеми стимулів розвитку сучасної соціологічної теорії. Епістемологічний розрив розглядається як один із таких стимулів. На прикладі теоретичних інтерпретацій поняття “соціальний простір” у соціології продемонстровано як шляхом розривів із попередніми інтерпретаціями та уявленнями відбувається розвиток сучасної соціологічної теорії.

Keywords: *epistemological rupture, contemporary sociological theory, social space, social order.*

Ключові слова: *епістемологічний розрив, сучасна соціологічна теорія, соціальний простір, соціальний порядок.*

Ключевые слова: *эпистемологический разрыв, современная социологическая теория, социальное пространство, социальный порядок.*

Теорія як складова системи соціологічного знання відіграє визначальну роль не лише в розробці способів опису та пояснення суспільного буття, а й є принциповою основою для розуміння та визначення, представлення через моделі і закони, знаходження певної частки універсальності в різноманітних проявах соціального життя.

Якщо розглядати теоретизування класично, то його можна розуміти як “формулювання висловлювань, що дають змогу шляхом дедукції з певної множини прийнятих посилянь давати пояснення явищ” [1, с. 17]. Перевага теоретизування – очевидна: воно дає змогу продукувати знання, що має одночасно визначений рівень узагальнення і певний рівень стійкості та надійності.

Однак ситуація визначення й окреслення специфіки сучасного соціологічного теоретизування ускладнюється передусім тим, що, незважаючи на понад 150-річну історію існування, в соціології немає цілісної, загальновизнаної теорії суспільства. Серед інших соціальних наук вона виділяється невизначеністю загальнотеоретичних основ і сьогодні складає певний набір підходів, традицій, шкіл і теорій, що змагаються і суперничають одна з одною за право створювати свій власний образ соціальної реальності. Так, за визнанням сучасного українського теоретика В.Танчера, “соціологічна теорія сьогодні являє собою сукупність окремих теоретичних узагальнень різних сторін і сфер суспільного життя, на яких зосереджують свою увагу ті чи інші дослідницькі напрями” [2, с. 4].

Якщо теорія являє собою центр, ядро наукової дисципліни, то соціологію можна вважати “поліцентричною”, “мультипарадигмальною” наукою. Лише спираючись на певну традицію, розроблену в межах конкретної школи чи теоретичного напрямку, сьогодні стає можливим аналіз певної суспільної проблематики, визначається стиль і спрямованість теоретизування, а також відповідний спосіб концептуалізації. Отже, сучасне соціологічне знання визначається доволі високим рівнем *дисконтинуальності* й *контекстуальності*, що є свідченням його експертного характеру, і скоріше розчаровує тих, хто очікує отримати “узагальнене знання, що представляє соціальне” [1, с. 18].

Розуміння і визначення ситуації, що характеризує стан сучасної соціологічної теорії, з необхідністю звертає нас до питання осмислення способів і джерел її продукування, що може бути сформульоване в такий спосіб: як відбувається розвиток соціологічної теорії, що виступає стимулом її формування і приросту? Отже, дати відповідь на запитання *якою?* (якою є сучасна соціологічна теорія?) і *чому?* (чому вона є саме такою?) передбачає пошук у напрямі відповідей на запитання: *як?* (як відбувається розвиток сучасної соціологічної теорії) і *що?* (що є стимулом її розвитку?)

Такі запитання виникають у будь-якого дослідника, що проявляє інтерес до проблем, пов'язаних із розумінням специфіки сучасного соціологічного теоретизування, а також визначення особливих характеристик його наявного стану і майбутніх перспектив. Визначаючи таку специфіку, що охоплює історичні горизонти формування соціологічного знання, можна віднайти та окреслити певні джерела і стимули становлення сучасної соціологічної теорії, які тією чи іншою мірою сприяють розвиткові і характеризують стратегічні напрями її формування. Отже, *метою* даної статті є визначення специфіки розвитку та стимулів формування соціологічної теорії з огляду на сучасний етап її становлення.

Очевидно, що першим і головним стимулом розвитку соціологічної теорії в будь-які часи виступала і виступає сама соціальна дійсність – зміни, що відбуваються в соціальній реальності, стимулюють пошуки адекватних способів їх пояснення, кидаючи постійні виклики теоретикам-науковцям. Отже, опис і пояснення самої соціальної реальності є важливим стимулом для теоретичних узагальнень і висновків.

У цьому ракурсі соціологія постає наукою, яка намагається відповісти на запит суспільної практики через продукування і постачання необхідних ресурсів у вигляді знань, що допомагають розв'язувати проблеми та приймати необхідні рішення. Отримані емпіричним шляхом факти, накопичені узагальнення, гіпотези і висновки, своєю чергою, збагачують, стимулюють і розширюють теоретичні конструкції.

Так, невизначеність і варіативність стратегій суспільного розвитку, активна участь соціальних суб'єктів у процесах творення і перетворення суспільного буття, що характеризують сучасний етап розвитку суспільства, вимагають від науковців, у тому числі й соціологів, пошуків відповідних – альтернативних класичним підходам – теоретичних і концептуальних способів осмислення тих змін, які відбуваються в суспільстві. Суперечливий характер таких змін, що позначився на початку ХХІ ст. – економіч-

на і фінансова криза, криза моделей ліберально-демократичного устрою та управління, криза ідеології мультикультуралізму – зумовлює і актуалізує пошуки в напрямі нових орієнтирів не лише для розвитку суспільства, а й аналізу та пояснення попередніх теоретичних і концептуальних невдач.

Відповідаючи на ці виклики сучасності, соціологічна теорія намагається подати аналітичні інструменти і розробити категоріальний комплекс базових понять для фіксації та пояснення тих суттєвих детермінант, що зумовлюють трансформації фундаментальних засад суспільного буття. Тому не дивно, що I Соціологічний конгрес в Україні, який відбувся в жовтні 2009 р. у Харкові, мав під назву “Соціологія в ситуації соціальних невизначеностей”, а його принциповим завданням стало “об’єднання зусиль соціологів у осмисленні горизонтів соціологічного пізнання *мінливої* соціальної реальності в її глобальному, регіональному, груповому та особистісному вимірах” [3, с. 168].

Отже, зміни в самому об’єкті дослідження соціологічної науки стимулюють розвиток соціологічного знання і продукування нових способів пояснення соціальних феноменів та процесів, їх динамічних змін та трансформацій. У цьому сенсі – соціологія як наука про дійсність, наука, яка спрямована постійно реагувати на запити сучасності, може залишатися такою (тобто сучасною), лише відповідаючи на ці запити, зберігаючи свій зв’язок із дійсністю. Німецький соціолог Х.Фраєр, слідуючи за Гегелем, визначив цей принцип і охарактеризував завдання соціологічного пізнання так: “відчуваючи дійсність, що пронизує нас, ми повинні не намагатися визначити історичну реальність, а зобов’язані викласти її” [4, с. 10].

Зв’язок соціології із дійсністю, а соціологічної теорії як “концептуальної конструкції соціальної дійсності” [5, с. 51] із емпіричними дослідженнями завжди був проблемою номер один для соціології. Навіщо потрібна наука, яка втратила зв’язок із дійсністю? Навіщо потрібна теорія, яка не базується на емпіричних дослідженнях? І якщо, за характеристикою сучасного стану розвитку соціологіч-

ної науки, наданою Дж.Александром, “світ [соціологічної] теорії соціально/економічно/культурно ізольований від світу, в якому продукуються, вимірюються та верифікуються соціальні факти” [6, с. 7], а “теорія живе коли і де може, відкидаючи емпіричне” [6, с. 8], то цілком зрозумілим стає питання – кому потрібна така теорія? Відповідно така ситуація провокує обмеження фінансування теоретичних досліджень та загальне зниження престижу теорії в очах молодих фахівців і майбутніх спеціалістів: навіщо займатися теорією, якщо це не матиме ні відповідної фінансової підтримки, ні авторитету серед професійної спільноти. Уявлення про теорію як про “порожні балачки ні про що” продовжує домінувати й у науковому середовищі, а на шпальтах авторитетних соціологічних видань науковці (здебільшого молоді люди), які займаються теорією, представляються як такі, що нехтують “землекопною” роботою “справжніх соціологів”, віддаючи перевагу “теоретичним домислам”, які важко “співвіднести із реаліями життя”, а у своїх кандидатських і докторських дисертаціях, наповнених “умоглядними схоластичними висновками”, взагалі ігнорують суспільну реальність.

Однак така позиція – зведення соціології лише до збору інформації про стан соціальних процесів, суб’єктів та явищ – методами спостереження, опитування чи порівняльних досліджень – виявляється не менш обмеженою та редукованою, ніж “чисте теоретизування”. Адже перш ніж щось спостерігати/досліджувати, потрібно не лише мати уявлення про об’єкт, а й про способи, якими дослідження здійснюватиметься. Досить часто за на перший погляд “емпіричними відкриттями” стоять серйозні теоретичні та епістемологічні зрушення, що відбуваються в самій науці.

Прикладом може слугувати відома робота Дж.Батлер “Тіла, що означають: про дискурсивні межі поняття «стать»” (1993), у якій пропонується розгляд гендерної ідентичності як перформативного конструкту. Побудована як класичний зразок соціологічного дослідження, що

спирається на емпіричні дані, які презентують ґендер як структуру, що відтворюється повсякденними виконаннями у поєднанні із системою соціальних санкцій, що включають як відкрите насильство, так й інституційні режими дискримінації, дана робота не змогла б бути реалізованою без теоретичних уявлень про владу М.Фуко або концепції перформативної суб'єктивності Ж.Лакана, концепції “бажання як виробництва” Ж.Дельоза та Ф.Гваттарі та принципів постструктуралістської деконструкції Ж.Деріда [7]. Лише під впливом цих теоретичних ідей Батлер змогла переозначити ґендерну систему ідентичності й розробити нову пояснювальну модель тих емпіричних фактів, які представлені в роботі.

Отже, зв'язок теорії і дійсності виявляється набагато складніший, ніж це може здатися на перший погляд, а розвиток теорії стимулюється настільки ж змінами соціальних реалій, наскільки самі реалії можуть бути змінені знанням, отриманим соціологічною наукою. Такий рефлексивний характер сучасності як його позначає Е.Гіденс у роботі “Наслідки модерніти” полягає в тому, що соціальна наука спостерігає об'єкт, на який сама ж здійснює вплив. Прикладом такого втручання соціологічного знання в дійсність можуть бути офіційні статистичні відомості або дані результатів соціологічних досліджень, які “стають сутнісним елементом соціального універсуму, з якого беруться і вираховуються” [8, с. 107]. Так, знайомство із статистикою розлучень може вплинути на саме бажання одружитися, або на прийняття супутніх рішень – укладання шлюбних контрактів, встановлення прав наслідування, розподілу майна тощо. “Шлюб і сім'я не були б тим, чим вони є сьогодні, якби вони не були повністю соціологізовані” [8, с. 108], – робить висновок Гіденс. І соціолог, який сьогодні вивчає ці суспільні інститути, не може не брати цей факт до уваги.

Зв'язок суспільного життя із розвитком знання про нього, стає, на думку Гіденса, причиною не дуже великого прогресу в нашому розумінні соціального світу, а тому можливості професійних соціологів виконувати функції

експертів суспільного життя з позиції знання – досить проблематичні. Вони, за словами Гіденса, “тільки на один крок випереджають неосвіченого обивателя” [8, с. 109]. Світ, що пізнається, виявляється мінливим та нестабільним, до того ж саме пізнання привносить зміни у швидкоплинний характер цього світу.

Встигнути за цими змінами, та ще й урахувати власний вплив на соціальний світ, що постійно змінюється, виявляється для соціологів та соціології вкрай складним у світлі завдань науки зберегти свій експертний авторитет й елементарну довіру до себе. Водночас соціологія не може обмежитися лише орієнтацією на задоволення потреб пояснення мінливої дійсності, а тому шукає джерела натхнення не обмежуючись викликами сучасності, але й стимулюючи чисту творчість, яка стає наступним важливим способом розвитку сучасної соціологічної теорії.

Отже, специфіка наукового, у тому числі й теоретичного знання, не лише в тому, щоб відповідати на запити і потреби суспільної практики (за якою, як виявляється, не так уже й легко встигнути): наука і наукове знання (і соціологія тут не виняток) формуються також як результат творчої потреби самореалізації людини. Перефразуючи відому тезу Фрома: наука існує не лише для того, щоб людина могла *мати*, а й для того, щоб вона могла *бути*.

Саме такі принципи функціонування і продукування наукового пізнання були розвинуті в епістемологічній концепції розвитку науки французьким філософом Г.Башляром. Розкриваючи принципи сучасного наукового пізнання, французький епістемолог зауважує, що фундаментальні наукові принципи – раціоналізм та реалізм – є недостатніми для опису і розуміння сутності сучасної науки. Новий реалізм, на якому наголошує вчений, повинен проявитися як “реалізм, здійснений розумом”. Саме тому при розвитку наукової епістемології не можна не враховувати наявності в науці “подвійності, або метафізичної невизначеності, що спирається як на досвід, так і на розум, що має відношення як до дійсності, так і до розуму” [9, с. 29].

Так, звертаючись до розвитку науки, Башляр знаходить стимули та джерела цього розвитку не стільки в дійсності, як у самих структурах “наукового духу”: “незалежно від знань, які накопичуються і викликають поступові зміни в сфері наукового мислення, ми знаходимо причину фактично невичерпного оновлення наукового духу, щось подібне властивості метафізичної новизни, що лежить у самій його сутності” [9, с. 32]. Відповідно до міркувань про становлення наукового духу французький філософ розвиває епістемологічну концепцію історії розвитку науки, яка складається з трьох етапів: етап “донаукового знання”, етап “старої науки” та етап “нової науки”. Перший – пов’язаний із конкретним мисленням, другий – із конкретно-абстрактним стилем, третій – із абстрактним стилем мислення.

Зміни, які відбуваються в стилі мислення, зміни самої науки, за Башляром, є нічим іншим як зміною уявлень про реальність. Уявлення про реальність як реальність теоретичну є подоланням новою наукою основної епістемологічної перепони старого стилю мислення, що характеризується емпіричним уявленням про реальність – таку реальність Башляр називає реальністю першого порядку. На відміну від неї нова наука оперує теоретичною реальністю – реальністю другого порядку, в якій субстанціальний підхід до реальності замінюється на операційний.

Приклад, який наводить Г.Башляр для демонстрації еволюції стилів наукового мислення та їх ролі у розвитку наукових понять, запозичений із фізики – це аналіз поняття маси. Як доводить Башляр, з самого початку поняття маси розвивалося в рамках уявлень про реальність першого порядку – метафоричне, анемічне мислення, що засноване на принципі очевидності. Так, маса визначалась як масивність: “звичайна філософія сформувала уявлення про масу як розмір. Масу ми оцінюємо очима” [9, с. 275]. І дитяче запитання, що більше – кілограм сіна чи кілограм заліза? – ставить у глухий кут уяву обивателя, який оцінює вагу об’ємом тіл, що порівнюються. Розрив того, що бачиться і сприймається оком, із реальною вагою

характеризує перехід від наочного сприйняття реальності до абстрактного.

Далі настає етап, коли поняття маси використовува-лося у зв'язку із іншими поняттями. Наприклад, у ньютонівській механіці маса визначалась “у системі понять і не тлумачилась як первісний елемент досвіду” [9, с. 179]. Однак у ньютонівській механіці поняття маси на має внутрішньої структури – воно являє собою лише “понятій-ний атом”. В новій науці ситуація змінилась: маса залежить від системи відліку, є функцією швидкості, з'яви-лось навіть уявлення про від'ємну масу. Отже, маса вже вимірюється в теоретичній реальності – реальності дру-гого порядку.

Реальність другого порядку не аналогічна першій реаль-ності – реальності чуттєвого досвіду, вона навіть ставить її під сумнів з позицій раціональної очевидності. Так на-ука розходиться зі здоровим глуздом, повсякденними уявленнями і передпоняттями, утворюючи свій власний світ, маючи справу із абстракціями, у межах якого очевид-ність досягається дискурсивно внаслідок роботи розуму. Отже, новий раціоналізм – це раціоналізм, що спираєть-ся не на чуттєвий досвід, а на принципи розуму, і пере-хід науки до цього етапу відбувається не як послідовність, а як “епістемологічний розрив” – джерела якого в кри-тичній орієнтації наукової раціональності, її полемічності, іманентної схильності до заперечення.

Реагування на зміни, що відбуваються в соціальній дійсності, сьогодні вже не може залишатися єдиним дже-релом розвитку соціологічної теорії. Чисте теоретизування, що базується на принципах раціональної очевидності – характеризує розвиток сучасної соціологічної теорії. Як-кравим прикладом такого відходу від субстанціоналістсь-кого мислення в теоретичній соціології може стати зміна інтерпретації поняття “соціальний простір”.

Класичне визначення цього поняття, яке ми знаходимо у відомій роботі П.Сорокіна “Соціальна стратифікація і мобільність”, пов'язує соціальний простір із народонасе-ленням Землі: “соціальний простір є певним всесвітом,

що складається із народонаселення землі. Там, де немає людських особин або мешкає лише одна людина, там немає соціального простору, оскільки одна особина не може мати в світі ніякого відношення до інших” [10, с. 298]. Таке розуміння соціального простору як сукупності субстанцій (індивідів, груп), пов’язаних соціальними зв’язками, характеризує субстанціоналістський підхід у соціологічній інтерпретації соціального простору.

Обмеженість субстанціоналізму в інтерпретації соціальних явищ відбивається на розвитку соціологічної науки: зведення соціальності лише до окремих індивідів та їх взаємодій як останньої інстанції соціальності стала серйозним бар’єром на шляху розвитку наукового пізнання суспільства. Розрив із субстанціоналізмом як розрив із очевидністю став необхідним і важливим моментом розвитку пізнання соціального і виходом за межі розгляду теорії лише як інтерпретації чуттєвого різноманіття речей. Теорія, яка базується на принципах “нового раціоналізму”, розвивається через “епістемологічний розрив” із попередніми уявленнями, а тому всупереч субстанціоналістській інтерпретації соціального простору в сучасній соціології з’являється альтернативна структуралістська концепція, яка на перший план виводить не складові відносин, а самі відносини.

Наступний крок соціологічної інтерпретації соціального простору, який здійснюється через розрив і з класичною традицією субстанціоналізму, і з структуралістським реляціонізмом, реалізується під впливом розвитку конструктивістських теорій соціального (зокрема феноменологічної традиції) у межах постструктуралістської традиції, або “структуралістського конструктивізму”, як пропонує назвати цей напрям його засновник П.Бурдьє.

Поняття соціального простору з позицій конструктивістського структуралізму інтерпретується як система раціонально сконструйованих дослідником диспозицій – напруг, що виникають між заданими позиціями. Соціальний простір, за Бурдьє, — це простір зв’язків уявних і реальних, стійких та флюктуючих, які існують паралель-

но або збігаються, які можуть сходитися і розходитися. За логікою Бурдьє, можна стверджувати, що соціальний простір – це динамічне багатовимірне утворення, яке нескінченно продукує нові групові солідарності й знаходиться в постійному пошуку стану рівноваги. Такий спосіб тлумачення соціального простору підкреслює процесуальний характер, акцентує увагу не на суб'єктах, а на подіях, що відбуваються. Змістом і наповненням соціального простору стають не окремі індивіди або їх об'єднання, а практики, взаємодії нескінченної кількості індивідів, як виокремлених, так і об'єднаних у групи.

Отже, з позицій такого підходу інтерпретації поняття соціального простору відбувається розрив із субстанціоналістським тлумаченням соціального: зведення до індивідів та їх взаємодії. Зрозуміло, що соціальне не існує без індивідів, однак до центру уваги потрапляють їхні відносини і взаємодії, а не вони самі. Звідси соціальний простір отримує нові властивості, не притаманні окремим індивідам, але такі, що проявляються в надіндивідуальних утвореннях – звичаї, мораль, право, тощо – і підтримуються лише системою усталених взаємодій.

У той же час постструктуралізм розриває і з структуралістською інтерпретацією соціального простору, яка виводить на перший план соціальні зв'язки і відносини. За взаємодіями, зазначає Бурдьє, досить часто маскуються структури, які в них реалізуються. Це один із тих випадків, коли те, що безпосередньо дане, приховує за собою щось невидиме, що його визначає: "істина взаємодії ніколи цілком не полягає у взаємодії в тому вигляді, в якому вона може бути спостережена" [11, с. 187].

Щоб зрозуміти, що знаходиться між агентами, які займають різні позиції в соціальному просторі, Бурдьє говорить не про звичайного "соціального суб'єкта", а про "агента", що робить позицію у просторі незалежною від конкретного індивіда. Поняття "агент" відбиває в першу чергу таку властивість індивіда, як активність, здатність діяти, бути носієм практик певного типу і здійснювати стратегії, спрямовані на збереження або зміну своєї позиції в

соціальному просторі. Бурдье пише: “...дійсним об’єктом соціальної науки виявляються не індивіди... але це не означає, що індивіди – це просто “ілюзія”, що вони не існують: вони існують як агенти — не як біологічні індивідуальності, а як актори або суб’єкти, котрі соціально конституційовані як активні і діючі” [12, р. 107].

Тому соціальний простір – це не якась “теоретично сформована порожнеча”, в якій визначено координати позицій агентів, а втілена фізично (інкорпорована) соціальна класифікація: агенти займають певний простір, а дистанція між їхніми позиціями – це також не лише соціальний, а й фізичний простір. Розмірковуючи про співвідношення соціального та фізичного простору, Бурдье зазначає, що їх не можна розглядати у “чистому вигляді”: тільки як соціальне або тільки як фізичне: “...Соціальний розподіл, об’єктивний у фізичному просторі, функціонує одночасно як принцип бачення та розподілу, як категорія сприйняття та оцінювання, отже, як ментальна структура” [13, с. 37]. Отже, з одного боку, сукупність позицій соціального простору конститується практиками, а з другого – практики є те, що знаходиться між агентами. Простір практик, таким чином, так само об’єктивний, як і простір агентів. Соціальний простір ніби поєднує ці два простори – агентів і практик – у їх постійній і активній взаємодії.

Такий диспозиційний аналіз відкриває нові можливості для тлумачення класичної проблематики соціального порядку, напруги та нерівності, враховуючи водночас епістемологічні вимоги, що висуваються до науки: рефлексивну позицію суб’єкта пізнання та конструктивістське уявлення про природу соціальної реальності.

Введення нової інтерпретації соціального простору як системи топосів дає змогу по-новому осмислити класичні соціологічні питання про формування держави, публічну політику, мультикультуралізм, соціальні рухи тощо. Розриваючи із традиційним поглядом на суспільство, що базується на звичайному глузді і повсякденних уявленнях,

такий підхід на перший план висуває розрізнення між соціальними феноменами, відображає розстановку, склад і спосіб дії соціальних феноменів, що дає змогу досконаліше пояснити стан сучасного розвитку суспільства, уявити і осягнути його як таке, що постійно змінюється.

Такий підхід дає змогу аналізувати не лише обмежені локально, просторово і часово суспільні проблеми, однак привносить зміни фундаментального рівня – розуміння принципів конституювання соціальної реальності та способів організації суспільства, відповідаючи на класичне соціологічне питання про можливість соціального порядку. З позицій постструктуралізму такий порядок представлений як множина локальних порядків, що базуються на просторових уявленнях про соціальний світ. Звідси пізнавальний потенціал такого підходу – не в утворенні загальної пояснювальної схеми функціонування суспільства, а акцентуванні на процесуальному характері його існування: творення/відтворення подій соціального світу через трансформаційні процеси практик у їх об'єктивних та суб'єктивних умовах.

Отже, розвиток сучасної соціологічної теорії відбувається не лише як відповідь на виклики мінливої соціальної реальності, яка, постійно змінюючись, дає привід соціологам удосконалювати власний концептуальний апарат та дослідницьку методологію. Важливим елементом розвитку сучасної соціологічної науки стає також розуміння дослідників про можливість зворотного впливу: не лише реальності на пізнання, а й результатів пізнавальної наукової діяльності на досліджувану реальність. Тому елемент рефлексивності стає важливим компонентом сучасної соціологічної теорії, хоча і залишає її на рівні експертного знання про суспільство. Водночас сучасна соціологічна теорія розвивається не лише через накопичення і збагачення попереднього комплексу знань про суспільство, або рефлексивні стимули, а й через епістемологічні розриви, які стимулюються логікою розвитку самої науки як чистої творчості.

Література

1. Кьюэн Ш.-А. В каком состоянии находится социологическая теория? / Ш.-А.Кьюэн // Социологические исследования. – 2006. – № 8. – С. 13–20.
2. Танчер В. Теория в социологии: особенности и пути ее развития / В.Танчер // Социологическая теория сегодня. – К. : Ин-т социологии, 1994. – С. 3–11.
3. Куценко О. Украинская социология в ситуации определенности. Заметки о I Конгрессе Социологической Ассоциации Украины “Социология в ситуации социальных неопределенностей” / О.Куценко // Социологический журнал. – 2009. – №4. – С. 168–170.
4. Фраер Х. Революция справа / Фраер Х. – М. : Праксис, 2009. – 160 с.
5. Качанов Ю. Эпистемология социальной науки / Качанов Ю. – С.-Пб. : Алетейя, 2007. – 232 с.
6. Александер Дж. Социальная наука как чтение и перформанс: культурно-социологическое понимание эпистемологии / Дж.Александер, А.Рид // Социологические исследования. – 2011. – № 8. – С. 3–17.
7. Жеребкина И.А. Перформативность (в) современной философии: гендерная тревога как политика сопротивления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/totallogy/2001_6/gereb.htm
8. Гидденс Э. Последствия модернити / Э.Гидденс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л.Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 101–122.
9. Башляр Г. Философское отрицание / Г.Башляр // Башляр Г. Новый рационализм / Башляр Г. – М. : Прогресс, 1987. – С. 160–283.
10. Сорокин П. Социальная стратификация и мобильность / П.Сорокин // Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество / Сорокин П. – М. : Политиздат, 1992. – С. 295–424.
11. Бурдьё П. Социальное пространство и символическая власть // Бурдьё П. Начала / П.Бурдьё. – М. : Socio-Logos, 1994. – С. 181–207.
12. Bourdieu P. An invitation to reflexive sociology / Bourdieu P., Wacquant L. – Chicago : Univ. of Chicago, 1992.
13. Бурдьё П. Физическое и социальное пространства: проникновение и присвоение // Бурдьё П. Социология политики / Бурдьё П. – М. : Socio-Logos, 1994. – С.33–52.

УДК 316.334.3:321

О.Рокицька

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ПРОЦЕСІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Стаття присвячена проблемі дослідження процесів самоорганізації громадянського суспільства як складної структури, що містить різні рівні, компоненти, елементи і зв'язки між структурними складовими. Різноманіття процесів самоорганізації суспільства, наявність величезної кількості елементів і підсистем об'єкта дослідження вимагає відповідної за складністю і різноманітністю методології. Зважаючи на це, вибір оптимальної методології повинен забезпечити вихідні науково-філософські принципи та понятійний інструментарій дослідження самоорганізації суспільства. Від того, наскільки адекватно тлумачитиметься значення поняття "самоорганізація", залежить правильність вибору методології дослідження процесу самоорганізації суспільства.

Keywords: *civil society, the mechanisms of self-organization, self-organization, synergetics, system approach, the social system.*

Ключові слова: *громадянське суспільство, механізми самоорганізації, самоорганізація, синергетика, системний підхід, соціальна система.*

Ключевые слова: *гражданское общество, механизмы самоорганизации, синергетика, системный подход, социальная система.*

Актуалізація проблематики процесів самоорганізації відбулася у 60–70-х роках минулого сторіччя. Праця Л.Петрушенка, що побачила світ у 1975 р., була першою в СРСР присвяченою проблемі самоорганізації. Але ідея вивчення процесів самоорганізації загалом і самоорганізації суспільства зокрема не була підтримана радянськими

науковцями. Лише наприкінці 80 – у 90-х роках ХХ ст. до цієї проблеми знову повертаються як російські, так і українські вчені, розпочинаючи дослідження самоорганізації в соціальних системах.

Філософські словники визначають самоорганізацію як процес, у ході якого створюється, відтворюється або вдосконалюється організація складної динамічної системи. Процеси самоорганізації можуть мати місце тільки в тих системах, що відрізняються високим рівнем складності й великою кількістю елементів, зв'язки між якими мають не жорсткий, а ймовірнісний характер. Характерна особливість процесів самоорганізації – їх цілеспрямований і водночас природний, спонтанний характер: ці процеси, що мають перебіг за умов взаємодії системи з навколишнім середовищем, тією чи іншою мірою автономні, відносно незалежні від середовища [1, с. 566].

Питання самоорганізації суспільства у своїх працях розглядає український вчений В.Бех, даючи таке визначення самоорганізації: “Процес самоорганізації соціального організму є складним; він розуміється в широкому змісті як свідомість чи хоча б як слабка форма його прояву, що може бути названа квазісвідомістю; ймовірним чи випадковим, що може розумітися в математичному сенсі як максимальна складність; спонтанним, для якого характерна непередбачена зміна основних параметрів. Іншими словами, самоорганізація соціального світу – це процес вільної гри інтелектуальних сил, що не підкоряються ні жорсткій детермінації, ні певним засадам, ні середовищу” [2, с. 60].

У науковій праці “Самоорганізація: психо- і соціогенез” автори акцентують увагу на визначенні терміна “самоорганізація” У.Ешбі, який уперше дав пояснення цього терміна ще у 1947 р., та доповнюють його: “Процес, у ході якого виробляється, відтворюється або вдосконалюється організація складних динамічних систем. Самоорганізація має спонтанний характер, на підставі чого це поняття

широко використовується в синергетиці, але ця спонтанність у рамках самоорганізації тісно пов'язана з цілеспрямованістю [3, с. 3].

Отже, самоорганізацію визначають як здатність системи зберігати і підвищувати свою стійкість, як процес створення, відтворення, удосконалення організації системи, як властиве природі явище – процес руху організації від простої до складної. Соціальну самоорганізацію розуміють як квазісвідомість соціального організму, впорядкування соціальних утворень поза межами регулювання, відповідь системи на загрозу її стійкості. На нашу думку, визначення самоорганізації соціальної системи повинно виходити із розуміння цього феномена не тільки як способу існування соціальної системи, а й як процесу, що охоплює зміни і взаємодії елементів, спрямованого на збереження сталого розвитку всієї системи. Під процесом розуміється “послідовність станів природних і штучних систем, пов'язаність стадій їх зміни і розвитку, плин людської сукупної діяльності, що породжує різні – очікувані та непередбачувані результати [4].

Самоорганізація соціальної системи – це насамперед процес, одним із завдань якого є організація системи для збереження і підвищення її життєздатності. Це процес, у якому система реалізує свої можливості до самозародження, відтворення, саморозвитку (підвищення своєї складності як головного засобу підвищення стійкості). Отже, доцільно розглядати процеси самоорганізації, які сутнісно конкретизують самоорганізацію суспільства через визначення цілеспрямованості кожного з них. Процеси, у свою чергу, мають базуватися на певних закономірностях – механізмах самоорганізації.

Процеси самоорганізації мікрорівнів певною мірою визначають процеси самоорганізації макрорівня соціальної системи, що також дає привід говорити не про одиничний процес самоорганізації, а про багаторівневність, різноманітність таких процесів. Процеси самоорганізації

потрібно тлумачити як цілеспрямований вплив людини (наскільки такий вплив є можливим) на процеси самоорганізації суспільства через управління напрямом виходу системи з точки біфуркації, створення необхідної аттрактивної структури, штучне нарощення порядку або хаосу при збільшенні протилежного.

Становлення методології вивчення самоорганізаційних процесів соціальних систем починається із зародження самого людського суспільства і продовжується в сучасності. Поява нових методологічних підходів не скасовує існування класичних, оскільки вони тією чи іншою мірою є структурними частинами сучасної методології. За наявності великого різноманіття методологічних підходів виникає необхідність визначитися з пріоритетними підходами, виявити методологічні функції і характер зв'язків різних методологічних прийомів.

Серед вихідних науково-методологічних принципів дослідження самоорганізації суспільства доцільно виділити такі підходи:

- *системний та структурно-функціональний* – дає змогу розглянути самоорганізацію суспільства як взаємодію певних соціальних структур, що забезпечують системі цілісність і стійкість розвитку;
- *історико-філософський підхід* – допомагає освоєнню феномена самоорганізації суспільства як певного історичного процесу, що відбувається протягом усієї людської історії;
- *субстратно-редуктивний* – надає можливість розглядати суспільство як живу складну нелінійну систему, якій властиві певні характеристики біотичного змісту, а також розглянути самоорганізацію суспільства як процес взаємодії двох начал – ентропії та негентропії;
- *синергетичний* – розглядає соціальну систему, що самоорганізовується з позицій нелінійності, стохастичності, малої прогнозованості;

– *ментально-трансцендентальний* – дає змогу покласти в основу процесу самоорганізації суспільства певні вищі культурні цінності;

– *соціокультурний* – дає змогу поєднувати детермінанти різного характеру (матеріальні й духовні), що впливають на процеси самоорганізації суспільства.

Принцип системності є необхідною умовою дослідження будь-якої системи, у тому числі суспільства. Системний метод є методом раціонального пізнання і раціональної практичної діяльності. Його сутність у тому, що суспільство вивчається і конструюється не випадковим чином, а згідно з параметрами системи. Рефлексивно (усвідомлено) застосовуючи системний метод, маємо змогу використовувати потенції, приховані у визначеннях категорій (самоорганізація, хаос, порядок, інформація), на яких базуються ідеї й параметри системи. Завдяки системному підходу весь процес пізнання є з самого початку пізнання впорядкованим, систематичним.

Механізми самоорганізації можуть бути представлені у ряді систем – моделей. Моделі самоорганізації суспільства варто вивчати із виявлення підсистем, представлення системи як єдності підсистем, а також зв'язків між підсистемами та між елементами, тобто виявлення структур різного рівня аж до найглибшої структури (зв'язок елементів і детермінація ними зв'язків між підсистемами). Варто розібратися – ці зв'язки є тільки прямими, чи є і зворотні, та який характер останніх, якщо вони виявлені.

У пізнанні самоорганізації суспільства кінцевою метою є розуміння функцій, тобто властивостей, зовнішніх проявів самоорганізації. Воно досягається розумінням системної якості, її специфіки як такої. У науковому пізнанні це забезпечується тільки синтезом усього отриманого знання, об'єднаного в теорію. Системне дослідження дає змогу не загубити нічого важливого: воно сутнісно спрямоване самою організацією так, що відтинає випадкове із

самого початку і протягом усього дослідження. На кожному етапі виводяться тільки необхідні чи, щонайменше, важливі результати, тому що все дослідження імпліцитно спирається на категоріальний каркас самого об'єкта, а не на привхідні властивості й прояви. Природно, що суспільство у своїй самоорганізації необхідно розглянути і як підсистему більш широкої системи – природи, що також самоорганізовується.

Принцип системності вимагає вести дослідження так, щоб зрозуміти самоорганізоване суспільство як структуровану цілісність, розглянути його з погляду взаємодії цілого і частин, елементів і підсистем. Застосування даного принципу до соціальної системи дає змогу побачити її як багаторівневий, багатоякісний, складноорганізований об'єкт. Принцип системності дає можливість виділити соціальну систему як певну якість серед інших систем і визначити її специфіку, розглянути самоорганізацію соціальної системи як частину більш широкої самоорганізованої системи.

Під час дослідження самоорганізації суспільства постає питання співвідношення частини і цілого системи. Частина досліджується методом редукції й аналізу, але при цьому через аналіз частин не можна зрозуміти ціле, а ціле досліджується методом синтезу й антиредукції, що дістало вираження в “холізмі” і твердженні про ціле як більш важливе, ніж його частини. Тому процес пізнання самоорганізації суспільства може бути успішним тільки тоді, коли структурні частини суспільства й ціле суспільство будуть вивчатися не в протиставленні, а у взаємодії один з одним, аналіз обов'язково повинен супроводжуватися синтезом. Саме сполучення аналізу й синтезу передбачається системним підходом: частини повинні розглядатися в нерозривній єдності з цілим. Системний принцип вимагає розглядати самоорганізаційні процеси соціальної системи з різних сторін, оскільки вона постає складним цілим. У результаті такого дослідження здобу-

вається синтетичне знання, розкривається багатовимір-на картина буття самоорганізованого суспільства в глобальній системі загального взаємозв'язку і взаємозумовленості явищ об'єктивного світу.

У контексті аналізу системності самоорганізації суспільства вихідними точками можна вважати “порядок” і “впорядкованість”. Досліджуючи впорядкованість системи, можна простежити її зростання, збільшення складності як ознаку розвитку системи, або зростання неупорядкованості – ентропії. Відповідно, вивчення впорядкованості соціальної системи, характеру її переходів між хаосом і порядком є обов'язковою складовою системного методу. Крім системного методу, саме ці процеси детально досліджуються синергетичною методологією. У контексті системного підходу необхідно враховувати, що суспільство як система складається з неоднорідних елементів. Її складові відрізняються функціональними особливостями. Ступінь розвитку системності кожного елементу визначена числом складених елементів (чим їх більше, тим система розвинутіша), ступенем їхнього функціонального розходження й інтеграції.

Для системного підходу є характерним цілісний розгляд, встановлення взаємодії складових частин чи елементів сукупності, неможливість зведення властивостей цілого до властивостей частин. Важливо врахувати, що для соціальних систем характерна неаддитивність частин щодо цілого – сума частин завжди відрізнятиметься від цілого. Розглядаючи самоорганізаційні процеси суспільства як складної системи, варто враховувати, що “головне, що визначає систему, – це взаємозв'язок і взаємодія частин у рамках цілого. Якщо така взаємодія існує, то можна говорити про систему, хоча ступінь взаємодії її частин може бути різною [5, с. 254].

Системний підхід не існує у вигляді суворої методики з послідовною концепцією. Він являє собою систему, утворену з сукупності логічних прийомів, методичних правил

та принципів теоретичного дослідження, виконуючи таким чином евристичну функцію в загальній системі наукового пізнання. Системний підхід містить у собі принципово нову головну установку, спрямовану у своїй основі на виявлення конкретних механізмів цілісності об'єкта і повної типології його зв'язків. Тобто для адекватного аналізу самоорганізації суспільства необхідним є виявлення механізмів самоорганізації, завдяки яким система і зберігає свою здатність до життя і розвитку.

Для якісного вивчення процесів самоорганізації соціальних систем важливо враховувати принцип додатковості. Додатковість разом з діалектичним протиріччям відображає відносини найглибших сторін явищ, але на відміну від діалектики не ставить протиріччя, а знімає його, поєднує поняття, які здавалися взаємовиключними та взаємообмежуючими. Такий принцип відповідає нагальним потребам сьогодення як спосіб, здатний вирішувати глобальні суперечності.

Сучасний рівень розвитку самоорганізаційної науки дає підстави говорити про її міждисциплінарний характер. Доцільно зазначити, що для дослідження процесів соціальної самоорганізації суспільства необхідно побудувати модель суспільства, що самоорганізовується. Модель має бути копією реальності, але в спрощеному варіанті, узгодженому із завданням дослідника. Існує вербальне і математичне теоретичне моделювання. Вербальне теоретичне моделювання працює з різноманітними категоріями. Недоліки такого моделювання, найпоширенішого в соціальній філософії, – можливість заплутатись у вербальних визначеннях і, відповідно, одержати помилкові результати наприкінці дослідження. Недоліки математичного моделювання – невміння їх правильно використовувати в гуманітарних науках і важкість зазначення математичною мовою якісних характеристик системи. Моделювання вимагає визначення певного набору умов, за яких модель є правильною. Модель повинна бути адекватною, щоб відпо-

відати на питання, поставлені дослідником. Існують певні правила моделювання, на які вказують Е.Пугачова і К.Солов'єнко [6, с. 26]: модель повинна бути якомога більш простою, але не простішою за можливе; можна нехтувати будь-чим, але знати, як це вплине на вирішення; модель повинна бути грубою: невеликі зміни не повинні кардинально її змінювати; модель та розрахунки не повинні бути більш точними, ніж вихідні дані.

Для дослідження процесів самоорганізації суспільства оцінка кількості інформації й ентропії являє собою загальний метод порівняльної оцінки ступеня організованості, спрямованості, упорядкованості будь-яких матеріальних систем, у тому числі соціальних. У контексті використання математичних моделей виникає проблема точності результатів досліджень. Дослідження самоорганізації суспільства має справу з людською реальністю, де точний опис зворотних зв'язків ускладнений необхідністю обліку переробки інформації, прийняттям рішень, розгортання яких може серйозно видозмінити ситуацію, ускладнити її прогнозування. Безумовним є застосування синергетичних принципів для адекватного дослідження самоорганізації суспільства, адже синергетика почала розкривати закономірності розвитку складних відкритих систем всіх явищ реального світу, тобто її фундаментальні закони самоорганізації набули загальної методологічної ролі. По-перше, хаос, або ентропія, виступають у ролі конструктивного і деструктивного начала суспільного розвитку. По-друге, самоорганізація відбувається завдяки випадковому вибору системою аттрактора, тобто випадковість є частиною еволюційних механізмів, що унеможливує жорсткий контроль над системою. По-третє, синергетика розкриває антиентропійні тенденції розвитку соціальних систем: ця закономірність є певним узагальненням уже відомих закономірних механізмів становлення вищих форм організації складних нелінійних систем з нижчих. Синергетика дає можливість розглядати будь-

які з цих закономірностей як форми свого прояву. Особливо важливим є те, що синергетичне розуміння даного принципу спрямовано на розкриття певної закономірної тенденції в історичному становленні усіх основних форм телеологічних механізмів переходу нижчих видів організації до вищих. По-четверте, завдяки синергетиці можливо усвідомлення і дослідження самоорганізаційних механізмів взаємодії цілої соціальної системи та її частин. Адже будь-який елемент системи віддає їй частину своїх характеристик та функцій, а система наділяє свої структурні елементи своїми загальними характеристиками. З цим пов'язаний процес виникнення нових загальних характеристик системи та структурних елементів системи на кожному з нових ступенів розвитку системи.

Синергетична методологія дає можливість вивчення актуальної проблеми інформації в сучасному суспільстві – розкриває методологічні принципи взаємозв'язку та взаємовпливу інформації на всіх структурних рівнях суспільства. Синергетична парадигма містить у собі принципи онтологічного і гносеологічного плюралізму і релятивізму, тому що майбутнє системи, згідно з синергетикою, не є жорстко фіксованим. Важливу роль відіграє синергетична методологія для розкриття механізмів, які зумовлюють вибір соціальною системою певного аттрактора, шляху, яким система піде після проходження біфуркаційної точки. До речі, такі механізми мають загальнометодологічний характер, тому що виконують функції, співзвучні тим, що працюють у складних системах іншої природи. Отже, синергетична концепція, яку можна вважати сучасною інтерпретацією діалектичної теорії, є методологічною базою для адекватного вивчення соціальної самоорганізації суспільства.

Існує ряд причин, виявлених синергетичною методологією, які вказують на відсутність регулярності в самоорганізаційних процесах суспільства. Серед них можна виділити багатofакторність соціальної системи, яка визначає

необмежену кількість еволюційних комбінацій та здатність людини до нелогічних дій. Крім того, синергетика репрезентує певну залежність самоорганізації суспільства від культури та ментального поля соціуму. З огляду на зазначене, вважаємо за доцільне застосування соціокультурного та менталітетно-трансцендентного підходів.

Говорячи про об'єктивність результатів дослідження процесів самоорганізації суспільства, слід зазначити, що в даному випадку ми маємо справу із складними, унікальними системами, які розвиваються у незворотному напрямі. Такі системи кидають виклик традиційній методології і вимагають глибокого осмислення аналітичного досвіду, яким володіють гуманітарні дисципліни. Крім цього, дослідник сам є частиною досліджуваної системи, що приводить до необхідності розробити методологію, яка дає змогу виключити об'єктивну очевидність з результатів дослідження. Від розуміння цього залежить вірогідність прогнозів розвитку людського суспільства.

Таким чином, самоорганізацією суспільства як соціальної системи є процес створення, відтворення, удосконалення організації системи, головна мета якого полягає в збереженні та підвищенні життєздатності системи. Самоорганізація суспільства є результатом тісної взаємодії самоорганізаційних процесів елементів системи. Процес самоорганізації суспільства є результатом постійної взаємодії порядку й хаосу соціальної системи. Оптимізація процесів самоорганізації суспільства – це цілеспрямована на підвищення стабільного розвитку суспільства діяльність людини. Оптимізація процесів самоорганізації – це вплив людини на процеси самоорганізації суспільства через виявлення та практичне застосування можливостей скеровувати систему в біфуркаційні для неї моменти до необхідного аттрактора, створення необхідних аттрактивних структур, нарощення кількості порядку і хаосу. Оптимізація самоорганізації суспільства – це штучне створення самоорганізаційних процесів, синергія людини

і суспільства для збереження і підвищення життєздатності обох систем.

Дослідження можливостей оптимізації самоорганізації суспільства базується на виявленні можливих закономірностей процесів самоорганізації, які проявляються у механізмах цих процесів. Саме знання механізмів надає можливості впливати (оптимізувати) на самоорганізацію. Для повного й адекватного дослідження процесів системної самоорганізації суспільства доцільно застосовувати такі методологічні підходи: системний та структурно-функціональний; історико-філософський, субстратно-редуктивний, синергетичний, менталітетно-трансцендентальний, соціокультурний.

Література

1. *Философский энциклопедический словарь* / [Под ред. С.С.Аверинцева, Э.А.Араб-Оглы, Л.Ф.Ильичева и др.]. – 2-е изд. – М. : Сов. Энциклопедия, 1989. – 815 с.
2. *Бех В.П.* Социальный организм: философско-методологический анализ / В.П.Бех. – Запорожье : Тандем – У, 1998. – 186 с.
3. *Самоорганизация: психо- и социогенез* / [Под ред. В.Н.Келасьева]. – СПб. : Изд. С.-Петербург. ун-та, 1996. – 200 с.
4. *Кемеров В.* Философская энциклопедия / В. Кемеров. – М. : Панпринт, 1998. – 437 с.
5. *Рузавин Г.И.* Концепция современного естествознания : учебник для вузов / Г.И.Рузавин. – М. : Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997. – 287 с.
6. *Пугачева Е.Г.* Самоорганизация социально-экономических систем : учеб. пос. / Е.Г.Пугачева, К.Н.Соловьянко. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2003. – 172 с.
7. *Бевзенко Л.Д.* Социальная самоорганизация. Синергетическая парадигма: возможности социальных интерпретаций / Л.Д.Бевзенко. – К. : Ин-т социологии НАНУ, 2002. – 437с.

УДК: 316.422

Т.Загороднюк

ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ИНТЕРЕСОВ Т.ЗАСЛАВСКОЙ И ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ КОНЦЕПЦИИ СОЦИЕТАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

В статье исследована эволюция научных интересов Т.Заславской от частных экономических проблем советского села до создания надежной методологической и эмпирической базы исследования социальных трендов в российском обществе, что послужило основой для создания концепции его посткоммунистической социетальной трансформации.

Keywords: *theory and methodology of research of post-soviet transformation, T.Zaslavskaya.*

Ключові слова: *теорія і методологія дослідження посткомуністичної трансформації, Т.Заславська.*

Ключевые слова: *теория и методология исследования посткоммунистической трансформации, Т.Заславская.*

Среди научных трудов, посвященных решению проблем теории и методологии исследования постсоветской трансформации, одним из наиболее органичных и системных является деятельностно-структурная концепция социетальной трансформации российского общества Т.Заславской [1, 2]. Созданию этой концепции предшествовала последовательная научная работа в области экономической социологии, методологии и методов социологического исследования, теории и практики исследования социальных изменений.

Являясь известным специалистом в области экономических проблем аграрного сектора, Т.Заславская вместе с

Р.Рывкиной стояла у истоков экономической социологии в СССР. Возрождение интереса к социологии в СССР в 1960–1970-е годы нашло отражение в творческом поиске Т.Заславской: сфера ее научных интересов постепенно расширилась от частных экономических проблем села до всего комплекса социально-экономических проблем аграрного сектора общества [3, 4, 5]. Одновременно шла интенсивная работа по институционализации нового для того времени направления социологической науки – экономической социологии [6, 7].

В это время в СССР началось проведение массовых социальных исследований, были достигнуты значительные результаты не только содержательного, но и методологического характера [8]. Т.Заславская вместе с Р.Рывкиной считали важным для повышения методологической культуры социальных исследований обоснование принципов разработки программы конкретного социологического исследования [9]. Они полагали, что “детально разработанные программы исследований, содержащие теоретическую схему изучаемого явления, формулировку задач и гипотез, обоснование используемых методов сбора, обработки и анализа материала в современных условиях имеют не меньшую (если не большую) научную ценность, чем конкретные результаты того или иного исследования, описывающие определенную сферу социальной действительности” [10, с. 461]. Программа, в понимании Т.Заславской, – “это особый вид описания исследования на стадии его планирования” [10, с. 463]. Наиболее важными аспектами разработки программы социологического исследования она считает: 1) функции программы; 2) ее структуру, т.е. необходимые и достаточные элементы, а также способы их увязки друг с другом, необходимая степень детализации программы исследования на стадии ее разработки; 3) специфику программ, предназначенных для научных и прикладных исследований разного масштаба и типа, для изучения разных по содержанию социальных явлений.

Исходя из внутренних и внешних функций программы, была предложена общая схема программы конкрет-

ного социологического исследования. В настоящее время содержание этой схемы уже является классическим. Остановимся коротко на вопросе, который Т.Заславская считала важным. Речь идет об обосновании типа и метода социологического исследования “значение правильно составленной, т.е. экономичной и в то же время репрезентативной, выборки для социологии трудно переоценить” [10, с. 504]. Вопрос о типе выборки возникает по отношению к каждому типу единиц наблюдения. На примере изучения трудовой миграции было показано, что если изучение проводится на одном–двух предприятиях, то применима одноступенчатая выборка. Организация такого рода исследований не представляет особой сложности, но их научная значимость невелика. Для крупных исследований трудовой мобильности характерна многоступенчатая выборка, в процессе которой сперва отбираются единицы наблюдения более высокого уровня, а внутри них уже индивиды. С научной точки зрения, самыми “многообещающими” выборками, по мнению Т.Заславской, являются выборки, районированные не по одному, а по целому набору переменных, то есть базирующиеся на многомерных распределениях. Трудность их применения обусловлена их неустойчивостью, что затрудняет получение статистических оценок, на основе которых рассчитывается ошибка выборки. Разработанная Т.Заславской и Р.Рывкиной схема была обсуждена в 1967 г. на совместном заседании научного совета по конкретным социальным исследованиям при Президиуме АН СССР и правления ССА, в основном одобрена и рекомендована для практического использования.

Переломным моментом, который для Т.Заславской послужил стимулом в начале 1980-х годов к изучению социального контекста развития аграрного сектора СССР, стала разработка исследовательского проекта “Социальный механизм развития экономики (на примере АПК)”, научным руководителем которого она являлась. Целью проекта было обоснование программы социально-экономических преобразований в аграрном секторе. Однако

исследования показали, что перманентный кризис в функционировании АПК и то, что село оставалось самым отсталым элементом социальной структуры общества, не являются частными явлениями. Идея необходимости принципиальной перестройки советского общества и исходные представления о связанных с этим научных задачах были изложены в докладе “О совершенствовании производственных отношений социализма и задачах экономической социологии”¹ [2, с. 18–40]. Был сделан вывод о том, что действующая на тот момент система производственных отношений существенно отстала от уровня развития производительных сил; необходима существенная перестройка системы государственного управления: отказ от административных методов управления и переход к экономическим методам регулирования производства. По мнению Т.Заславской, модель производственных отношений, которая бы соответствовала уровню развития производительных сил, должна была учитывать сложность и многомерность, возможную конфликтность интересов действующих в экономике групп, закономерностей их поведения и взаимодействия, содержание их диалога с социальными институтами и органами управления экономикой. А разработка стратегии перестройки этой модели предполагает “знание социального положения, потребностей, интересов, реального и потенциального поведения тех общественных групп, которые могут существенно влиять на ход преобразований” [2, с. 33]. При этом важным является учет социально-экономического сознания социальных групп, характера их ценностных ориентаций, уровня развития и структуры потребностей, содержания и способов выражения интересов.

В данном исследовании процесс развития социалистической экономики был представлен как результат взаимо-

¹ Доклад на научном семинаре “Социальный механизм развития экономики” (Новосибирск, 1983). Впервые опубликован под грифом “Для служебного пользования”. Полный текст опубликован в кн.: *A Voice of Reform. Essays by Tatiana Zaslavskaya/ ed. M Yanovitch, M.E.Sharp.* — N.-Y., L., 1989. — P. 158–184 [11].

действия общественных групп, связанных отношениями сотрудничества, но имеющих разные интересы. Акцент был сделан на значении социального механизма развития экономики. Под социальным механизмом развития экономики Т.Заславская понимала “устойчивую систему взаимодействий общественно-экономических групп по поводу производства человеческой жизни, использования природной среды, создания и потребления материальных благ и услуг” [2, с. 34]. Движущей силой этого механизма выступает противоречие между уровнем развития производительных сил и состояния производственных отношений, которое находит конкретное выражение в интересах общественно-экономических групп. Социально-экономический механизм развития экономики имеет сложное строение: он состоит из множества взаимосвязанных, но относительно самостоятельных частных механизмов социально-экономического воспроизводства. Именно совершенствование социального механизма развития экономики Т.Заславская считала ключом к решению актуальных проблем советской экономики.

Таким образом, уже в данном докладе Т.Заславская формулирует основы своей концепции социетальной трансформации общества на примере развития экономики. И хотя они изложены в терминах “перестройки”, речь идет о взаимосвязи социально-групповой структуры общества с функционированием его социальных институтов и качеством человеческого потенциала (в более поздней терминологии), а также ею было дано определение социального механизма развития социалистической экономики. По свидетельству самой Т.Заславской, ее научные интересы со времени опубликования “Новосибирского манифеста” “переключились с проблем аграрного сектора на проблемы качественной трансформации общества в целом” [2, с.12].

Практически отсутствующая в 1980-е годы в СССР надежная эмпирическая база не позволяла Т.Заславской в полной мере исследовать процессы социальных изменений. На волне “перестройки” бурно развивалась социоло-

гическая наука. В 1988 г. было опубликовано постановление ЦК КПСС “О повышении роли марксистско-ленинской социологии в решении узловых социальных проблем советского общества”, согласно которому социология приобрела права самостоятельной науки. Несколько ранее в декабре 1987 г. было подписано Постановление Президиума ВЦСПС и Госкомтруда СССР “О создании Всесоюзного центра изучения общественного мнения по социально-экономическим вопросам”, во главе которого стала академик Т.Заславская [12]. Ознакомившись с опытом изучения общественного мнения в Венгрии, Польше и других социалистических странах, побывав в Институте демоскопии в ФРГ, который возглавляла Э.Ноэль-Нойман, она вместе с Б.Грушиным, Ю.Левадой, Л.Гудковым, Б.Дубиным и др. [13] приступила к этой трудной работе, ибо “не представляла себе, как можно управлять нестабильным, активно реформируемым обществом без надежной обратной связи, которая информировала бы реформаторов о том, как воспринимают эти реформы разные группы людей и как меняется их положение” [14, с. 15]. Она считала создание такого Центра признаком цивилизованности страны, “элементом действительно демократического управления” [15, с. 152]. Т.Заславская руководила ВЦИОМ до 1992 г., затем была избрана его почетным президентом. После ухода из ВЦИОМ команды Ю.Левады – почетным президентом Аналитического центра Ю.Левады (Левада–Центр – 2004).

Под руководством Т.Заславской в марте 1993 г. началась реализация основной исследовательской программы “Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены”, вышел в свет сначала информационный, а затем научно-аналитический одноименный журнал [16].

Были разработаны основные принципы проекта, его методология и методика. Т.Заславская понимала мониторинг как “некоторую целостную систему отслеживания происходящих в обществе перемен на основе исследования и анализа массовых представлений о них” [17, с. 12].

Научные задачи мониторинга она подразделяла на две группы. Первой из них являлось отслеживание и анализ трендов в системе социально-экономических отношений; динамики условий и уровня жизни различных общественных групп; изменения их ценностных ориентаций, потребностей, взглядов и настроений; отношения к политике государства. Более сложным типом задач она считала такие, которые были связаны с проверкой альтернативных гипотез дальнейшего развития российского общества, например, определение типа формирующейся в России экономической системы. В эмпирической проверке нуждались также гипотезы о сдвигах в социальной структуре общества: трансформации правящей элиты, формировании среднего класса, люмпенизации массовых групп населения. В проверке нуждались также гипотезы некоторых ученых о распространении кризисного типа массового сознания, о его расколотости между традиционными и либеральными ценностями, о нравственном и мировоззренческом кризисе общества и тому подобное.

Была разработана структура мониторинга, которая соответствовала системе социальных индикаторов, являющихся основой всех социологических инструментов. Эта система охватывала политическую, экономическую, социальную и социокультурную сферы жизнедеятельности общества. Она содержала индикаторы социокультурных установок и взглядов, общего социального самочувствия, политических мнений, оценок социально-экономической ситуации, прогноза ожидаемых перемен, реального и ожидаемого поведения людей. Каждая группа индикаторов была операционализирована в форме вопросов анкет. Методологически важным для анализа динамики социальных процессов являлась стабильность системы индикаторов, хотя совокупность вопросов, конкретизирующих эту систему развивалась и совершенствовалась на протяжении всего существования мониторинга. Особое внимание уделялось проектированию репрезентативной выборки, так как общий масштаб выборки ограничивался, с одной стороны, финансированием, а с другой – техни-

ческими мощностями ВЦИОМа. Основными требованиями к получаемой информации были ее оперативность, регулярность и достоверность.

Практическая реализация проекта всероссийского социологического мониторинга была задачей невероятной сложности. Под руководством Т.Заславской была создана организационная структура мониторинга. Директорами направлений были Л.Гудков, Л.Зубова, З.Куприянова, Ю.Левада, Р.Рывкина, исполнительным директором – Л.Хахулина [17, с. 8]. Были созданы региональные отделения и аналитические центры, опросная сеть в масштабах страны, подразделения по сбору и обработке информации, мощная техническая база, а также компетентный методологический контроль за реализацией проекта [18, 19, 20].

Основным результатом реализации проекта всероссийского мониторинга явилась надежная эмпирическая база для исследования процессов, отражающих политические и социокультурные условия, прямые социальные результаты и положительные или отрицательные последствия преобразования общественно-экономической и политической системы трансформирующейся России. Эта база, по замыслу ученых, должна была способствовать повышению эффективности управленческих решений, направленных на смягчение негативных последствий резких социальных изменений в российском обществе. Более двадцати лет этот проект является источником самой достоверной социологической информации для ученых России и других стран.

Динамика социально-экономического и социально-политического развития постперестроечных процессов в России требовала научного анализа и осмысления. Марксистская парадигма не объясняла новых явлений, для формирования новой методологии требовались усилия и время. В кризисной ситуации оказались фундаментальные исследования, которые требовали немалых затрат. Т.Заславская в 1993 г. становится сопредседателем Междисциплинарного академического центра социальных

наук (Интерцентра), который был создан по инициативе профессора Манчестерского университета Т.Шанина и при материальной поддержке Дж.Сороса.

Одним из основных направлений деятельности Интерцентра, начиная с 1993 г., было проведение ежегодных сессий международного симпозиума “Куда идет Россия?..”, постоянным президентом которого являлась Т.Заславская. Формированию междисциплинарного, более глубокого осмысления посткоммунистических трансформационных процессов способствовало участие в этих симпозиумах представителей различных общественных наук: историков, правоведов, социологов, экономистов политологов, культурологов, философов и др. Ответственным редактором междисциплинарных сборников научных трудов, одним из постоянных авторов этой своеобразной коллективной хрестоматии по современным проблемам и перспективам развития российского общества была Т.Заславская. На протяжении десяти лет последовательно обсуждались наиболее актуальные теоретические и практические проблемы, возникавшие на пути посткоммунистического развития России и других стран, возможные и вероятные альтернативы общественного развития [21, 22]. При участии российских, украинских, белорусских, казахских, армянских и западных ученых была сделана попытка исследования наиболее общих проблем социальной трансформации постсоветского пространства [23], а также выявить особенности трансформации российского общества в сравнении с аналогичными процессами в странах Центральной и Восточной Европы и Латинской Америки [24]. На пленарных заседаниях и секциях обсуждались общие проблемы социального развития России (социально-экономические отношения власти и бизнеса, структура и динамика социальных неравенств, проблемы социальной политики, социального управления [25]), а также место современных реформ в контексте институционального развития России на протяжении XX века [26]. В центре внимания участников симпозиума были тенденции исторического развития отношений власти, общества

и личности в России, а также динамика этих отношений в период либеральных реформ. Был сделан вывод о том, что при некотором расширении политических прав и свобод россиян наблюдалось существенное сужение социально-экономических [27]. Анализ социальных сил российского общества как макросубъекта модернизационных процессов засвидетельствовал повсеместное распространение неправовых практик, которые реализуются не только в сфере экономики, но и в политике, социальной сфере и в культуре [28]. Сложившаяся ситуация потребовала более детального изучения соотношения формальных институтов и реальных практик, оценки структуры социальных практик в трансформирующемся обществе с формальными нормами [29]. Были подведены промежуточные итоги трансформации российского общества [30]. По мнению Т.Заславской, институциональная структура общества стала принципиально иной, формально-правовая основа базовых социальных институтов России приобрела более либеральные и демократические черты, ускорился процесс адаптации россиян к новым институциональным условиям [31, с. 393–394].

На протяжении всех этих лет Т.Заславская, оперативно реагируя на социальные изменения в России, создавала свою концепцию социетальной трансформации общества. Научный интерес к проблемам трансформации советского общества отражен в многочисленных трудах Т.Заславской. Автор разграничивает их на два этапа. На первом (до 1995 г.) ее статьи, интервью, доклады на конференциях в основном были посвящены процессу перестройки в СССР и социально-экономических изменений в постсоветской России. Сама Т.Заславская объединила их общим названием “Перестройка и экономические реформы” [1, с. 3]. В период 1996–2004 гг. была создана концепция трансформационного процесса в России. Творческий поиск автора нашел отражение в фундаментальном труде “Социетальная трансформация российского общества. Деятельностно-структурная концепция” [2].

Концепция социетальной трансформации общества Т.Заславской является классическим примером движения научной мысли от частного к общему. Сфера ее исследовательского интереса расширялась и изменялась от частных экономических проблем советского села до социально-экономических проблем аграрного сектора. Затем были сформулированы положения о взаимосвязи социально-групповой структуры общества с функционированием его социальных институтов и качеством человеческого потенциала, а также ею было дано определение социального механизма развития социалистической экономики. В постперестроечный период под руководством Т.Заславской была создана надежная методологическая и эмпирическая база для исследования социальных трендов в российском обществе, что послужило основой для создания концепции его социетальной трансформации.

Литература

1. *Заславская Т.И.* Избранное : в 3 т./ Т.И. Заславская. – М. : ЗАО “Изд-во “Экономика”, 2007. – Т.2 : Трансформационный процесс в России: в поиске новой методологии. – 591 с.
2. *Заславская Т.И.* Социетальная трансформация российского общества. Деятельностно-структурная концепция / Т.И. Заславская. – М. : Дело, 2002. – 568 с.
3. *Миграция* сельского населения / под ред. Т.И. Заславской. – М. : Политиздат, 1970. – 348с.
4. *Развитие* сельских поселений / под. ред.Т.И. Заславской, И.Б. Мучника. – М.: Статистика, 1977. – 295 с.
5. *Социально-демографическое* развитие села: Региональный анализ / под ред. Т.И.Заславской, И.Б.Мучника. – М.: Статистика, 1980. – 343 с.
6. *Заславская Т.И.* О предмете экономической социологии/ Т.И.Заславская, Р.В.Рывкина // Известия СО АН СССР. Сер. Экономика и прикладная социология, 1984. – Вып. 1. – №1. – С. 9–21.
7. *Заславская Т.И.* Социология экономической жизни: Очерки теории / Т.И.Заславская, Р.В.Рывкина ; АН СССР. Сиб. отд-ние. Ин-т экономики и орг. пром. пр-ва. – Новосибирск : Наука. Сиб. отд-ние, 1991. – 446 с.

8. Ядов В.А. Методология и процедура социологических исследований / В.А.Ядов. – Тарту, 1968 – 281 с.

9. Заславская Т.И. О принципах и основных элементах программирования исследования трудовой мобильности / Т.И.Заславская, Р.В.Рывкина // Методологические проблемы социологического исследования мобильности трудовых ресурсов. – Новосибирск : Наука, 1974. – С.144–207.

10. Заславская Т.И. О принципах разработки программы конкретного социологического исследования (на примере трудовой мобильности) / Т.И.Заславская // Избранное : в 3 т. – М. : ЗАО “Изд-во “Экономика”, 2007. – Т.2 : Трансформационный процесс в России: в поиске новой методологии. – С.460–524.

11. *Social Justice and the Human Factor in Economic Development/ A Voice of Reform. Essays by Tatiana Zaslavskaya/ ed. M Yanovitch, M.E.Sharp.* – N.-Y., L., 1989. – P.158–184.

12. Грушин Б. На дальних и ближних подступах к созданию ВЦИОМа / Борис Грушин // Общественный разлом и рождение новой социологии: двадцать лет мониторинга. – М. : Новое изд-во, 2008. – С. 18–24. – (Новая история).

13. Заславская Т. ВЦИОМ / Левада-центр : 20 лет в первопроходцах. Интервью радио “Свобода” 22.07.2007 / Т.Заславская [Электронный ресурс]. – Режим доступа :

<http://www.svobodanews.ru/articleprintview/379302.html>.

14. Заславская Т. Как рождался ВЦИОМ / Татьяна Заславская // Общественный разлом и рождение новой социологии: двадцать лет мониторинга. – М. : Новое издательство, 2008. – С. 11–17. – (Новая история).

15. Заславская Т.И. Нам очень хотелось создать настоящую науку / Т.И.Заславская // Российская социология 60-х годов в воспоминаниях и документах / отв.ред. Г.С.Батыгин. – СПб. : Изд-во РГХИ, 1999. – С. 132–155.

16. Левада-Центр. Весник общественного мнения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.levada.ru/zhurnal.html>.

17. Социологический мониторинг (беседа с акад. Т.И.Заславской) / Социологические исследования. – 1994. – № 1. – С. 6–12.

18. Заславская Т.И. Социологический мониторинг экономических и социальных перемен в России / Т.И.Заславская // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 1993. – № 1. – С. 3–9.

19. Заславская Т.И. Трансформация российского общества как предмет мониторинга / Т.И.Заславская // Мониторинг об-

публичного мнения: экономические и социальные перемены. – 1993. – № 2. – С. 3–8.

20. *Заславская Т.И.* Мониторинг: итоги первого полугодия / Т.И.Заславская // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 1993. – № 6. – С. 5–8.

21. *Куда* идет Россия?... Альтернативы общественного развития / под общ. ред. Т.И.Заславской, Л.А. Арутюнян. – М. : Интерпракс, 1994. – 320 с.

22. *Куда* идет Россия?... Альтернативы общественного развития / под общ. ред. Т.И.Заславской. – М. : Аспект Пресс, 1995. – 512 с.

23. *Куда* идет Россия?... Социальная трансформация постсоветского пространства / под общ. ред. Т.И.Заславской. – М. : Аспект Пресс, 1996. – 512 с.

24. *Куда* идет Россия?... Общее и особенное в современном развитии / под общ. ред. Т.И.Заславской, Л.А. Арутюнян. – М. : ООО “Остожье”, 1997, – 386 с.

25. *Куда* идет Россия?.. Трансформация социальной сферы и социальная политика / под общ. ред. Т.И.Заславской. – М. : Дело, 1998. – 384 с.

26. *Куда* идет Россия?.. Кризис институциональной системы: век, десятилетие, год / под общ. ред. Т.И.Заславской. – М. : Логос, 1999. – 432 с.

27. *Куда* идет Россия?.. Власть, общество, личность / под общ. ред. Т.И.Заславской. – М. : Московская высшая школа социальных и экономических наук, 2000. – 451 с.

28. *Кто* и куда стремится вести Россию?.. Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / под общ. ред. Т.И.Заславской. – М. : Московская высшая школа социальных и экономических наук, 2001. – 384 с.

29. *Куда* идет Россия?.. Формальные институты и реальные практики / под общ. ред. Т.И.Заславской. – М. : Московская высшая школа социальных и экономических наук, 2002. – 384 с.

30. *Куда* пришла Россия?.. Итоги социетальной трансформации / под общ. ред. Т.И.Заславской. – М. : Московская высшая школа социальных и экономических наук, 2003. – 408 с.

31. *Заславская Т.И.* О смысле и предварительных итогах российской трансформации / Т.И.Заславская // *Куда* пришла Россия?.. Итоги социетальной трансформации / под общ. ред. Т.И.Заславской. – М. : Московская высшая школа социальных и экономических наук, 2003. – С. 390–397.

УДК 316.423.2

Г.Кучер

ПОНЯТТЯ ФІГУРАЦІЇ Н.ЕЛІАСА В СОЦІОЛОГІЧНИХ ТЕОРІЯХ

Стаття присвячена виокремленню сутнісних ознак поняття “фігурація” та окресленню можливостей застосування його в сучасному соціологічному теоретизуванні. За Н.Еліасом, поняття фігурації відбиває такі ознаки соціальних процесів, як: сплетення об’єктів; взаємозалежність між об’єктами; поступова зміна (процес перетворення) об’єктів. Використання цього поняття дає можливість теоретично поєднати структури та процеси, а отже, за допомогою аналізу фігурації можна водночас описувати як статистику, так і динаміку соціальних систем.

Keywords: *figuration, processuality, subject, interdependence, structures.*

Ключові слова: *фігурація, процесуальність, суб’єкт, взаємозалежність, структури.*

Ключевые слова: *фигурация, процессуальность, субъект, взаимозависимость, структуры.*

Умовне розділення соціології на явища та процеси, на статистику та динаміку було започатковане ще О.Контом, і продовжує існувати до сьогодні. Взаємна доповнюваність між статикою та динамікою не завадила появі спірних моментів серед соціологів, які віддавали перевагу або теоріям, у яких домінувала ідея стабільності та порядку, або теоріям соціальних змін. Поняття фігурації належить до останньої; воно використовується з такими поняттями, як соціальний розвиток, соціальні зміни, трансформації, соціальний прогрес тощо. Поняття “фігурація” підкреслює особливу рису теорії соціальних змін, а саме процесуальну властивість об’єктів та суб’єктів соціальної реальності, їхню змінюваність у результаті взаємодій,

вплив макроструктур (цивілізації) на індивідів та вплив індивідів на макроструктури.

Поняття фігурації виступає центральним у працях Н.Еліаса. У своїх роботах [1, 2] учений намагається вирізнити його серед таких понять, як “конфігурація”, “система”, “структура” тощо, наділити поняття особливим змістом. Теоретичні здобутки Н.Еліаса існують як протиположність до концепцій, які ґрунтуються на соціальній стабільності, незмінності, безконфліктності та статичному розвитку суспільства та його складових. Зіставлення ідей Н.Еліаса з ідеями як його прихильників, так і опонентів, виокремлення на цій основі сутнісних ознак поняття “фігурація” і є метою даної статті.

Загалом термін фігурація у різних науках окреслює різні межі застосування цього поняття і визначає його співвідношення з іншими поняттями залежно від тієї чи іншої сфери дослідження. Наприклад, у музиці “фігурація являє собою ритмічну формулу, яка повторює звук або групу звуків і радикально не змінює музичну логіку даної конструкції” [3]. Також терміном “фігурація” позначається ускладнення музичної тканини мелодійними та ритмічними елементами; вона розглядається як “багатоаспектне фактурне явище, яке досліджується як самодостатній феномен і в той же час – складова фактуроутворююча і формоутворююча в клавірно-фортепіанній музиці” [4].

У контексті нашого дослідження зосередимо увагу на особливостях застосування терміна “фігурація” в соціогуманітарному дискурсі. Звернення до нього знаходимо у філософів, психологів, антропологів, істориків тощо. Зокрема, термін “фігурація” можна зустріти в філософії Г.Гегеля у праці “Філософія природи” (1817 р.), коли він говорить про фігури, які існують у просторі, підкреслюючи, що часові виміри є суб’єктивними, і тому не можуть утворювати фігурації в часі. “Відмінності часу не володіють тим характером байдужості один до іншого, який і складає безпосередню визначеність простору; тому вони не можуть утворювати фігурації подібно відмінностям просто-

ру” [5]. У сучасній філософії поняття розуміється як “скупність майже не відмінних одна від іншої форм, які перебувають у відносинах взаємопроникнення” [6, с. 149]. Властивість взаємопроникнення форм у фігураціях приводить до динаміки, до змін як форм, так і фігурацій. Зауважимо, що поняття “фігурація” описує скоріше не саму по собі форму, а процеси її перетворення, справа радше “не в чіткості і стабільності форми, а у властивості подолати цю форму” [6, с. 149]. Фігурація має межі, але долає їх, якщо першопочатково володіє необмеженою (але не безмежною) свободою руху, і наявним центром, який би направляв, але не управляв, її рухом. Наприклад, коли художник малює картину, він накладає певні форми на полотно, і з кожною новою формою він змінює фігурацію картини, при цьому фантазія художника є необмеженою.

Термін фігурації застосовується і в психології, де слугує для характеристики образного мислення. Фігурація є взаємодією образу та фігури. Фігурою є та ознака об’єкта, яка виділяється з-поміж інших, фонових ознак. Наприклад, лебідь у нас асоціюється з білим кольором, – це є фігурою, а те, що в нього є пір’я, дзьоб, лапи іншого кольору, – є формою.

Термін “фігурація” вживають і історики. Зокрема, американський вчений Х.Уайт вважає, що він має стати спеціальним позначенням для опису фактів, а не подій. У цьому контексті факти конструюються істориком “у думках і/або фігуративно в уяві і існують лише в уяві, мові або дискурсі” [7, с. 11], тобто вони не реальні. У соціологічній термінології їх можна назвати конструктами другого порядку. Термін фігурація за Х.Уайтом навантажений скоріше негативно, оскільки застосовується для опису того, як за допомогою мови, неадекватно відображається реальність, описується об’єкт, додається суб’єктивність подіям: “...у самій мові немає критеріїв, які б дозволяли розрізнити “правильне” (буквальне) та “неправильне” (фігуративне) використання мови” [7, с. 13]. Подія у фігурації відображається за допомогою поетичності мови, описується як літературне письмо та наштовхує, навіть, на міфологічність мислення.

В антропології термін “фігурація” застосовується для позначення певної кількості соціальних об’єктів, які слугують складовими елементами суспільства. Наприклад, американський антрополог А.Блок дав визначення мафіозі як “фігурації політичних посередників” [8, с. 23]. Функція, яку виконує ця соціальна група, полягає в регулюванні відносин між місцевою спільнотою та представниками владних структур. До речі, А.Блок запозичив термін “фігурація” саме у Н.Еліаса, який застосовував його для позначення існуючої взаємозалежності між об’єктами, які утворюють між собою взаємні сплетення, що приводить до зміни та розвитку об’єктів.

Отже, у загальному вигляді термін “фігурація” означає надання форми певній кількості елементів, які можуть мати різну природу та бути об’єднаними принаймні за однією ознакою. Надання форми неможливо без руху елементів, які групуються, систематизуються та перебувають у процесі поступових (або різких) змін. Оскільки елементи перебувають у русі (вони можуть змінюватись та заміщуватись іншими), то й сама система, в якій вони знаходяться, також піддається деяким поступовим трансформаціям.

Як бачимо, термін “фігурація” є досить широко вживаним і застосовується у різних наукових дисциплінах. Проте складність його використання полягає в тому, що за тим самим терміном інколи стоять різні наукові поняття. Зокрема, синонімом до поняття “фігурація” в деяких гуманітарних, точних та природничих науках вважається “конфігурація”. Декілька визначень цього поняття є такі: у біології конфігурація – це просторова міра атомів та молекул; у фізиці – це формула розташування електронів; у культурі – домінуючий взірець культури, який інтегрує та формує образ життя людей; у інформатиці – сукупність параметрів програмного забезпечення. Тобто поняття конфігурації, як і фігурації, означає множину елементів, які групуються та утворюють зовнішнє зображення, образ, який можна зафіксувати.

У соціології французьким вченим Л.Тевено поняття конфігурації використовується для відображення групи

людей, які діють у науковому середовищі та відрізняються між собою множиною принципів, якими керуються у своїй роботі. Конфігурації – це об'єднання об'єктів, між якими існують взаємовідносини, які сприяють продуктивності їх наукової діяльності. Фігурація, за визначенням Л.Тевено, означає продукт, який виробляється конфігураціями; інакше кажучи, вони творять “фігурації (форми зображення) соціальної спільноти, або точніше – фігурації того, що управляє людським життям у суспільстві – від правил організації особистого життя (або володіння собою за Монтеном) і ведення домашнього господарства – до правил управління спільнотою, як самою простою, так і такою, що досягає розмірів держави або міжнародної спільноти” [9]. Л.Тевено зазначає, що термін “фігурація” дає змогу зробити акцент на способі представлення та надання форми зображенню.

На відміну від уявлення про фігурацію як форму, Н.Еліас використовує поняття фігурації не просто для відображення множини елементів, які взаємодіють у соціальному просторі, він наділяє його процесуальністю. На думку Н.Еліаса, фігурація – це соціальні процеси, в яких люди перебувають у взаємному сплетінні та взаємозалежності один від іншого.

Крім процесуальності, фігурація відрізняється від конфігурації ще й тим, що в ній об'єкти виступають суб'єктами. Це принципова відмінність використання поняття в соціології від його застосування в інших науках. Так само, як у “системі” Т.Парсонса об'єкт є одночасно суб'єктом, “оскільки соціальна система утворюється інтеракціями людських індивідів, то кожен учасник є одночасно і діячем (який володіє визначеними цілями, ідеями, установками і т.д.), і об'єктом орієнтації як для інших діячів, так і для самого себе” [10], такий же принцип використовується і в фігуративній соціології. Фігурація є об'єктом щодо інших сплетень, і є суб'єктом, якщо аналізувати її зсередини.

Поняття фігурації Н.Еліаса, як пише Дж.Рітцер, може бути використано як на мікро-, так і на макрорівні, а

також щодо всіх соціальних феноменів, які знаходяться в цьому проміжку, наприклад, для позначення соціальних груп і великих спільнот [11, с. 433]. Фігурація існує там, де можна прослідкувати ланцюг взаємовідносин між об'єктами.

При перекладі оригінальних текстів Н.Еліаса допускались неточності саме в розмежуванні понять фігурації, конфігурації, системи, групи тощо. “Частина перекладачів віддала перевагу підібрати для цього слова більш зрозумілі й знайомі російському читачеві заміни, і в результаті в тексті зустрічаються такі переклади слова “Figuration”, як “конфігурація”, “соціальне утворення”, “соціальна структура”, “соціальна група/ угруповання” [1, с. 8]. Варто зазначити, що сам Н.Еліас розрізняв ці поняття, надаючи особливого значення саме поняттю фігурації, оскільки воно “слугує для створення понятійного інструменту; за його допомогою можна послабити соціальний примус думати і говорити так, начебто “індивід” та “суспільство” є дві різні і, більше того, антагоністичні фігури” [12]. Водночас поняття системи він вважав обмеженим, оскільки воно не відображає картину взаємозалежності людей.

Варто зазначити, що вчений надавав особливого значення саме поняттю фігурації, оскільки воно “слугує для створення понятійного інструменту; за його допомогою можна послабити соціальний примус думати і говорити так, начебто “індивід” та “суспільство” є дві різні і, більше того, антагоністичні фігури” [12]. Що ж стосується інших понять, то, наприклад, поняття системи ним вважається неточним у тому значенні, що воно не відображає картину взаємозалежності людей. “Окремі люди разом утворюють фігурації різного виду і суспільства, та суттю є ніщо інше, як фігурації взаємозалежних людей. У цьому контексті ще використовується поняття “система”. Але поки ми не мислимо соціальні системи як системи, які складаються із людей, ми, користуючись цим словом, знаходимося в безповітряному просторі” [1, с. 30]. У даному випадку відмінність між системою та фігурацією полягає в тому,

що перша охоплює макрорівень, у якому процеси змін проходять у край повільно, тоді як друга застосовується і на макро- і на мікрорівнях.

За Н.Еліасом, поняття фігурації відбиває такі сутнісні та необхідні ознаки соціальних процесів, як:

- 1) сплетення об'єктів;
- 2) взаємозалежність між об'єктами (яка зумовлює баланс влади в середині конкретної взаємозалежності);
- 3) поступова зміна (процес перетворення) об'єктів.

Сплетення елементів означає існування сітки, мережі, в яку включені та яку творять об'єкти фігурації. Ними можуть бути індивіди, групи, інститути, організації або й суспільства (вони також можуть виступати суб'єктами, але в даному випадку вони є об'єктами). Сплетення елементів базується на їхній взаємозалежності в середині фігурації, але не на примусі. Фігурації – “це не зовнішні, примусові для людських відносин структури; це і є взаємовідносини” [11, с. 432]. Взаємозалежність – це форма взаємовідносин, яка ґрунтується на свободі кожного з об'єктів, межі яких пересікаються та утворюють сітку. Взаємозалежність – це зв'язок між деякою кількістю об'єктів, у якому всі сторони відчують потребу в іншій. Взаємовідносини між об'єктами засновані не лише на допомозі однієї сторони іншій; як у середині фігурацій, так і між ними існує баланс дії та протидії, тобто баланс між узгодженістю та конфліктом об'єктів. Баланс, деякою мірою, це “золота середина”, гармонія. Та в соціальному середовищі можлива лише умовна гармонія. Завжди є і будуть конфлікти та пошук мирних шляхів їх вирішення, оскільки дія одного заважає інтересам іншого, тобто коли дія одного об'єкта наштовхується на дію іншого, то ці об'єкти стають взаємозалежними. Вони можуть або взаємодіяти між собою, або конфліктувати. В останньому випадку, якщо сили рівні, їм потрібні ресурси та зв'язки з іншими об'єктами, що підкріплює їхню взаємозалежність з іншими. Процес взаємозалежності є неминучим у соціальній реальності. Розширюючи власні зв'язки, суб'єкти долучаються до досвіду інших, у результаті чого відбувається взаємообмін інформацією, знаннями.

Що ж стосується зміни об'єктів, то це складний та тривалий процес. Фігурації змінюються, тому що змінюються їх об'єкти. Н.Еліас пише, що об'єктами виступають як індивід, так і суспільство, “і той, і той мають характер процесів, і немає найменшої потреби, вибудовуючи теорію щодо людей, нехтувати цим їхнім процесним характером” [2, с. 15]. Об'єкти, які входять до складу фігурацій, розвиваються, еволюціонують, перебувають у процесі структурних змін.

Якщо процеси мають тривалий характер (мається на увазі триваліший, ніж життя одного покоління), то об'єкти можуть замінювати інші об'єкти, але при цьому фігурація не зникає, вона підтримується за рахунок інших об'єктів, які діють у межах писаних та неписаних правил існуючої фігурації, хоча й привносять власний досвід. Є й інші обставини, які впливають на зміну у фігураціях та створення нових – це природні зміни, наприклад, екологічні фігурації, які мають політичне підґрунтя (партія “зелених” в Україні). Отже, зміни стосуються не лише якогось окремого індивіда, вони стосуються фігурацій, до яких включений взаємозалежний об'єкт. “Фігурації володіють відносною незалежністю від визначених окремо взятих індивідів, але не від індивідів взагалі” [1, с. 40].

Поняття фігурації вміщує в собі два різних за своєю суттю аспекти. З одного боку, фігурації мають властивості структури, для якої характерним є слідування певному існуючому порядку, з другого – це процесуальні зміни, які можуть “йти” від індивіда, впливати на структуру, яка, своєю чергою, впливає на індивідів; таким чином зміни відбуваються в середині фігурацій, змінюючи існуючий порядок.

На думку Н.Еліаса, соціальний порядок створюється в результаті сплетень людських намірів та дій, які “рухають” історію. “Плани та дії, емоційні та раціональні поклики людей постійно переплітаються, а сплетення бувають дружніми та ворожими. Це основна тканина, яка складається з багатьох одиничних планів та дій, породжує зміни, які не планувались і не створювались жодним

окремим індивідом. Із цієї взаємозалежності виникає своєрідний порядок, до того ж порядок більш сильний, ніж воля і розум індивідів, які його складають” [13, с. 261]. Виходячи з цього, автор обстоює домінуюче значення індивіда над соціальною системою.

Така точка зору докорінно відрізняється від уявлень структурних функціоналістів, зокрема Т.Парсонса, який вважав, що суспільство (соціальна система) важливіше, ніж індивід, що саме воно творить існуючий порядок, а не навпаки. На його думку, суспільство тяжіє до гомеостазису, а соціальний порядок – це необхідна складова соціальної системи. Н.Еліас критикував таке розуміння суспільства, він вважав, що твердження стосовно того, що соціальна система – це суспільство в рівновазі, у спокої, не відповідає дійсності. Власне, тому він і не використовує поняття “соціальна система”, оскільки воно означає, що “всі частини суспільства звичайно перебувають у гармонії одна з одною. Всі індивіди звичайно в той самий спосіб соціалізації підлягають тим самим правилам. Звичайно, всі добре інтегровані, у своїх діях сповідують ті самі цінності, легко виконують відведені їм ролі; а конфліктів між ними звичайно не трапляється – вони, як і будь-які зміни в системі, свідчать про перебої в ній” [2, с. 28].

Фігурації у Н.Еліаса не є хаосом взаємодій, що рухається в невідомому напрямі. Навпаки, це організовані утворення, які мають внутрішні структури, а також підтримують зовнішні структури, будучи взаємозалежними з іншими фігураціями. У цьому схожість, але не однаковість з соціальною системою. Структури, які існують у соціальній системі, наприклад у Дюркгейма, ґрунтуються на принципі взаємодії та залежності, які виникають між об’єктами та базуються на тому соціальному порядку, який існує в суспільстві. Об’єкти визнають цей порядок, оскільки знаходяться в постійній взаємозалежності між собою. У Н.Еліаса структури не є сталими, вони творяться внаслідок постійних взаємодій між індивідами, утворюючи нові й нові мережі, сплетення об’єктів. Структури,

які існують у фігураціях та між ними одночасно творять та змінюють порядок, водночас підпорядковуються йому.

Ще однією відмінністю між поняттями соціальної системи та фігурацією є те, що у функціоналізмі система розглядається як домінування цілого над частинами. В таких теоріях, як функціоналізм, структурний функціоналізм та неофункціоналізм розглядається система (суспільство, організація тощо) як цілісність, як головна порівняно з другорядним – з частинами, які її утворюють. Поняття фігурації ж підкреслює важливість як суспільства, де цілісність означає взаємозалежність елементів, які утворюють сплетення, так і його складових елементів – індивідів з їхніми соціальними зв'язками. Для того, аби підкреслити рівнозначність (але не однаковість) між суспільством та індивідом, їхню важливість, Н.Еліасом, власне, і було введено це поняття. Він вважає, що коли дослідники розглядають окремо індивідів і окремо суспільство, надаючи то першому, то другому більшого значення, більшої цінності, це не слугує на користь пояснення об'єкта, якими є або фігурація, або індивід, який перебуває у взаємозалежності від інших.

Еліас вважає, що перевага використання поняття “фігурація” над поняттям “системи” полягає ще й у тому, що перше має однакове значення в усіх теоріях. Натомість друге набуває того значення, яке надає йому певна теорія. Наприклад, поняття системи у структурному функціоналізмі відрізняється від поняття системи у конфліктологічній теорії. У першому випадку в системі відсутній конфлікт як системоутворюючий компонент. У другому навпаки, конфлікт визнається способом розвитку системи, частиною творення соціального порядку. Застосування поняття фігурації дає можливість уникнути таких розходжень. “Поняття фігурації нейтральне. Воно може стосуватись як гармонійних та мирних відносин людей, так і недружніх та напружених відносин між ними” [1, с. 176].

Порівняння фігурації зі “статичними” поняттями (система, структура, порядок) варто доповнити порівнянням з поняттям “динамічним”.

“Фігурація” насамперед використовується в соціологічних теоріях, які роблять акцент на важливості ролі соціального суб’єкта. У фігуративній теорії відображається взаємодія між структурою суспільства та структурою поведінки людей, так само як у теорії структурації Е.Гіденса. Тому не дивно, що подібність між фігуративною теорією та теорією структурації є дуже значущою. У теорії структурації відображається взаємодія між структурами та соціальними діями. Можна констатувати подібність між поняттями фігурації та структурації, оскільки обидва ці поняття описують діючого, активного суб’єкта. Їх спільне застосування створює можливості для поєднання у спільній теоретичній базі об’єктивістського та суб’єктивістського підходів у соціології.

Отже, за допомогою аналізу поняття “фігурація” Н.Еліаса можна виділити такі сутнісні ознаки: по-перше, у фігурації об’єкти виступають суб’єктами (що є схожим з “системою”); по-друге, поняття фігурації наділене процесуальністю; по-третє, в фігурації відображається картина взаємозалежності людей, тому що в ній суб’єктами є індивіди; по-четверте, фігурація є сплетенням об’єктів; по-п’яте, порядок, який існує як у середині фігурацій, так і між ними, забезпечується за принципом взаємозалежності складових фігурації. Сукупність виділених ознак свідчить про доцільність використання поняття фігурації як альтернативи поняттю системи в соціологічних теоріях, які підкреслюють процесуальність та змінюваність як суспільств, так і їх складових; а також як конструкту, який може забезпечити поєднання в соціологічному теоретизуванні мікро- і макрорівнів аналізу.

Література

1. Элиас Н. Придворное общество: Исследования по социологии короля и придворной аристократии, с Введением: Социология и история / Н.Элиас [пер. с нем. А.П.Кухтенкова, К.А.Левинсона, А.М.Перлова, Е.А.Прудниковой, А.К.Судакова]. – М. : Языки славянской культуры, 2002. – 368 с.

2. *Еліас Н.* Процес цивілізації. Соціогенетичні і психогенетичні дослідження / Н.Еліас [пер. з нім. О.Логвиненко]. – К. : Видавничий дім “Альтернативи”, 2003. – 672 с.

3. *Герцман Е.* Музыкальная энциклопедия [Електронний ресурс] / Е.Герцман. – Режим доступу : http://enc-dic.com/enc_music/Figuracija-7444.html

4. *Черная М.* Фигурационное письмо в западноевропейской и русской клавирной (фортепианной) музыке: от истоков до середины XX века [Електронний ресурс] / М.Черная. – Режим доступу : <http://www.dissercat.com/content/figuratsionnoe-pismo-v-zapadnoevropeiskoi-i-russkoi-klavirnoi-fortepiannoi-muzyke-ot-istokov>

5. *Гегель Г.В.Ф.* Философия природы [Електронний ресурс] / Г.В.Ф.Гегель. – Режим доступу : <http://di-mat.ru/node/36>

6. *Подорога Ю.* Понятие “длительности” и философия А.Бергсона / Новая философская энциклопедия [Електронний ресурс] / Ю.Подорога. – Режим доступу : http://iph.ras.ru/elib/Opyt_chuv_7.html

7. *Уайт Х.* Метаистория: Историческое воображение в Европе XIX века / Х.Уайт. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2002. – 528 с.

8. *Волков В.В.* Мафия в зеркале социологии / В.В.Волков // Экономическая социология. – 2004. – Т. 5. – №3. – С.16–34.

9. *Тевено Л.* Креативные конфигурации в социальных науках и фигурации социальной общности / Л.Тевено; [пер. с фр. О. Ковенева]. // НЛО. – 2006. – №77 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazines.russ.ru/nlo/2006/77/>

10. *Парсонс Т.* Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения / [Електронний ресурс] / Т.Парсонс. – Режим доступу : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/pars/pop_ob.php

11. *Ритцер Дж.* Современные социологические теории. – 5-е изд. / Дж.Ритцер. – СПб. : Питер, 2002. – 688 с.

12. *Элиас Н.* Понятие фигурации / Н.Элиас ; [пер. книги “Что такое социология?” дается по изданию: Elias N. Was ist Soziologie? Munchen: Juventa Verlag, 1970] // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2000. – Т. III. – № 3. – С. 139–145.

13. *Штомпка П.* Социология социальных изменений / П.Штомпка ; [пер. с англ., под ред. В.А.Ядова]. – М. : Аспект Пресс, 1996. – 223 с.

14. *Гидденс Э.* Устройство общества: Очерк теории структуризации. – 2-е изд. / Э.Гидденс. – М. : Акад. Проект, 2005. – 528 с.

УДК 316.42

*І.Мартинюк,
доктор соціологічних наук;
Н.Соболева,
доктор соціологічних наук*

СОЦІОЛОГІЯ ДОВІРИ В УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ

У статті аналізується роль різних видів довіри (довіри до людей взагалі, до “ближнього кола” – друзів, знайомих, сусідів, жителів свого району, міста та до суспільних інститутів) у становленні та функціонуванні соціального капіталу як найважливішого ресурсу суспільного розвитку. Показано, що довіра може виникати при злитті воедино ряду чинників: інтересів даного індивіда, його установок, попереднього індивідуального чи соціального досвіду попередніх поколінь, адаптивних можливостей, рівня інтелектуального розвитку тощо. Наголошено, що найважливішим індикатором зрілості соціального капіталу є спільність цінностей і норм і взаємна довіра суб’єктів соціальної взаємодії, що формується в процесі відкритого соціального діалогу.

***Keywords:** human capital, social capital, personal trust, institutional trust.*

***Ключові слова:** людський капітал, соціальний капітал, особистісна довіра, інституціональна довіра.*

***Ключевые слова:** человеческий капитал, социальный капитал, личностное доверие, институциональное доверие.*

Довіра як іманентна складова соціального капіталу

Хоча з початку соціальних реформ, спрямованих на побудову в Україні сучасної високорозвиненої держави, минуло вже понад 20 років, результати та перспективи

модернізації українського суспільства, як і раніше, залишаються переважно невизначеними. Модернізація як магістральний напрям суспільного розвитку асоціюється в суспільній свідомості насамперед з економічним прогресом, становленням ринкових відносин у нашому суспільстві. Економічні показники традиційно фіксуються і піддаються порівнянню “мовою цифр”, а для аналізу економічного розвитку того чи іншого суспільства використовується спеціально розроблений математичний апарат і система відповідних кількісних показників. Аналіз соціокультурних та соціально-психологічних детермінант суспільного розвитку тривалий час вважався прерогативою гуманітарних наук і здійснювався за допомогою переважно якісних характеристик. Однак наразі стан речей дещо змінився. По-перше, відбулася переоцінка значущості людського чинника як найістотнішого ресурсу модернізації. Перефразовуючи класика, можна сказати, що прогрес, як і розруха, бере початок у головах, тобто вирішальною умовою успіху реформ є готовність до них широких верств населення. По-друге, з'явилися засоби кількісної оцінки такої соціально-психологічної готовності.

Сьогодні в соціології розроблені різні методики, що дають змогу здійснювати кількісне порівняння соціокультурних і ментальних характеристик населення різних країн. За допомогою цих методик можливо емпірично дослідити і зіставляти різні країни за такими складними параметрами, як рівень індивідуалізму, прагнення уникати невизначеності, схильність до інновацій і т.д. Одним із пріоритетних напрямів такого кількісного крос-культурного аналізу є вивчення довіри – найважливішого елементу національного соціального капіталу.

“Соціальний капітал” як теоретичний конструкт почав активно використовуватися в соціології порівняно недавно. Поняття “капітал” (capital – у буквальному перекладі – головний) стало застосовуватися для універсального позначення всіх людських ресурсів. Його впровадження в науковий дискурс стало одним із проявів експансії соціоло-

гічного підходу в сферу економічних аналітичних досліджень. Економісти, нарешті, стали визнавати, що “культура має значення”, і освоювати аналіз культурних детермінант економічного розвитку на додаток до традиційних показників економічних ресурсів (праця, земля, фінансовий капітал, підприємницькі здібності).

Початок цьому процесу поклали наукові праці першовідкривачів людського капіталу – американських економістів Теодора Шульца і Гері Беккера. Під людським капіталом вони запропонували розуміти наявні в індивідуума знання, виробничі навички і мотивації, що підвищують продуктивність праці і приносять йому дохід. Слід мати на увазі, що первинна версія теорії людського капіталу ґрунтувалася на концепції цілком раціональної і самостійної поведінки індивіда. Сучасні ж суспільствознавці висловлюють серйозні сумніви як щодо повної раціональності, так і автономності індивідуальної поведінки. Ідеї Беккера дали поштовх розробці нових концепцій, що відображають такі аспекти “людських ресурсів”, які не залежать (або не повністю залежать) від волі й свідомості окремої людини.

Важливий внесок у сучасну теорію капітальних ресурсів зробив американський економіст-соціолог Джеймс Коулман, який розробив концепцію соціального капіталу. Соціальний капітал, у його розумінні, можна визначити як норми взаємин індивідів, що підвищують продуктивність праці і дохід. Коулман підкреслював, що “на відміну від інших форм капіталу (маючи на увазі капітал як сукупність речових ресурсів) соціальний капітал властивий структурі зв’язків між акторами і серед них. Це не залежить ні від самих акторів, ні від засобів виробництва”[1].

Коулман і його послідовники, зокрема американський соціолог Френсіс Фукуяма, вважають найважливішим компонентом соціального капіталу відносини довіри. Вони показали, як у результаті тісних неформальних соціальних зв’язків люди можуть успішно займатися високоприбутковою економічною діяльністю, що вимагає повної

довіри до партнерів. Повсякденні приклади прояву довіри як капіталу можна бачити буквально на кожному кроці: успішно працюють тільки такі трудові колективи, де зібрані не просто хороші фахівці, а люди, які довіряють один одному. Дж.Коулман пояснив відмінність між формами капіталу так: “Якщо фізичний капітал повністю помітний, будучи втіленим в очевидних матеріальних формах, то людський капітал – менш помітний. Він проявляється у навичках і знаннях, набутих індивідом. Соціальний же капітал ще менш помітний, оскільки існує тільки у взаємовідносинах індивідів” [1, с. 128]. За Коулманом, якщо запаси фізичного, фізіологічного і почасти людського капіталу визначають величину трансформаційних витрат, то запаси соціального і почасти людського капіталу визначають величину трансакційних витрат (чим більший капітал, тим нижчі питомі витрати).

Під впливом переосмислення теорії капіталу відбувається якісне переосмислення методики розрахунку національного багатства як накопиченого капіталу. Раніше його розраховували як суму суто матеріальних капіталів. Коли в нього стали включати і втілений у людях “нематеріальний капітал” (intangible capital), то виявилось, що майже в усіх країнах світу саме він становить переважну частку національного багатства. Згідно з оцінками економістів Світового банку, на початку XXI ст. у розвинених країнах частка природного капіталу в національному багатстві становить лише 2%, частка фізичного капіталу – менше 20%, проте частка ресурсів, втілених у людях, сягає 80%. У Росії виявилось все навпаки: основу національного багатства становив природний капітал (44%), тоді як на “нематеріальний капітал” – людські ресурси припадала дуже невелика частка (16%). В Україні з людським потенціалом справа була набагато кращою, але експлуатація природного капіталу була вищою середнього показника по бідних країнах, а рівень розвитку фізичного капіталу – вкрай низьким.

Таблиця 1

**Структура національного багатства
різних груп країн світу, 2000 р.**

<i>Структура національного багатства, %</i>			
<i>Група країн</i>	<i>Природний капітал</i>	<i>Фізичний капітал</i>	<i>Людський</i>
Бідні	26	16	59
Середні	13	19	68
Багаті	2	17	80
Росія	44	40	16

Джерело: Where Is the Wealth of Nations? World Bank, Washington, D.C., 2006 (<http://siteresources.worldbank.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All.pdf>). Р. 4, 162.

Результати сучасних досліджень фахівців Світового банку дають підстави зробити висновок, що для середньо-розвинених країн частка людського капіталу в структурі національного багатства (НБ) перевищує 60%; частка виробленого людиною капіталу розташовується в межах 15–30%; природний капітал, який багато в чому залежить від забезпеченості ресурсами, коливається в діапазоні 2–39% (табл. 1). Найбільш забезпеченими національним багатством є країни США, Швейцарія, Канада, Японія і Норвегія, що займають у світовому рейтингу перші п'ять місць з розрахунку НБ на душу населення.

У межах роботи з визначення індикаторів стійкого розвитку (sustainable development) фахівцями Світового банку була розроблена методика “Expanding the measure of wealth” [2]. Метод був розроблений з метою аналізу структури національного багатства, ролі окремих його елементів у економічно розвинутих країнах. Відповідно до концепції, запропонованої фахівцями Світового банку, національне багатство становлять: природний капітал; вироблений капітал (активи); людський капітал (людські ресурси); соціальний капітал. Однак автори цієї методики, розробле-

Таблиця 2

**Динаміка національного багатства України
та його структура у 2000–2005 рр.**

<i>Структура НБ, %</i>						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Людський капітал	55,7	52,5	51,7	51,2	49,7	46,7
Природний капітал	32,1	34,6	34,5	34,0	33,7	34,9
Основний капітал, фінансовий капітал, резервні активи	12,2	12,9	13,8	14,8	16,6	18,4

Джерела: Шумська С.С. Национальное богатство: методологические подходы и оценки по Украине / С.С. Шумская // Экономическая теория. – 2006. – № 4. – С. 75; Капіталізація економіки України : наук. доп. / за ред. В.М.Гейця, А.А.Гриценка ; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2007. – С. 190; Шумська С.С. Національний капітал України: оцінки й тенденції / С.С. Шумська // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 4. – С. 23–37.

ної для проведення порівнянь між країнами, були змушені значно спростити вихідну модель. Так, зосередившись переважно на економічному потенціалі, вони не проводили оцінку власне соціального капіталу, під яким розуміли сукупність мереж, взаємовідносин, норм та інститутів, що впливають на продуктивність економіки, а відводили ключове місце в національному багатстві країн світу людським ресурсам.

Людський капітал являє собою нематеріальну складову багатства і, крім сукупності професійних знань, умінь і навичок, включає характеристики стану здоров'я, рівень працездатності, фізичні дані працівника, а також відображає культурне надбання, володіння яким додає успіхів у комунікації з іншими людьми та допомагає створювати успішні з ними відносини (цей останній компонент і є соціальним капіталом). Ця своєрідна сума накопиченої частки (результат освіти, виховання, трудових навичок) та інвестицій, спрямованих на підвищення культурно-

освітнього рівня та кваліфікації, які в майбутньому принесуть реальну віддачу, виступає як дієвий ресурс.

Формування такої структури елементів національного багатства, в якій ключова роль належить нематеріальним складовим, є відображенням нових глобальних тенденцій у процесі економічного розвитку, а саме – змін типу відтворення, форм накопичення, критеріїв ефективності розвитку економіки, що в цілому характеризує “нову якість економічного зростання”. Це означає, що сучасні розвинені країни вже не ставлять за мету зростання матеріально-речових елементів багатства, а орієнтуються на збільшення величини і якості людського капіталу, який сьогодні стає головним фактором сталого розвитку суспільства та економіки.

Оцінка національного багатства України, на відміну від розвинутих країн світу (США, Велика Британія), була здійснена лише за часів незалежності. Якщо оцінювати національне багатство як капіталізований дохід, то вже за перші роки шоккових реформ в Україні відбувся катастрофічний переверт у його сумарному обсязі та структурі. Стрибокподібний перехід до світових цін і стандартів конкурентоспроможності різко знецінив та скоротив у кілька разів продукцію й капітал в основній сфері діяльності – у переробній промисловості. Проте найбільшою втратою для нашого суспільства стали знецінення і, значною мірою, руйнація людського капіталу – основної форми багатства для більшості населення. Оцінка людського капіталу України має важливе значення як вузлова проблема суспільного поступу (*табл. 2*). За період 2000–2005 р. у структурі НБ найбільшу частку становив людський капітал (близько 47%). Протягом цих років ця частка скоротилася приблизно на 8%. Частка людського капіталу в структурі світового НБ становить понад 66%, а у країнах “сімки” і ЄС – понад 75% [3].

Таким чином, структура національного багатства України відповідає структурі НБ країн перехідної економіки, так само як і структура НБ у її найближчих сусідів –

Росії та Білорусі. Ще у 2000 р. вона була вельми неблагополучною і, на жаль, продовжує залишатися такою ж незбалансованою по сьогодні. Для України, у структурі національного багатства якої частка людського капіталу протягом 2000–2005 рр. постійно знижувалася (з 56% у 2000 р. до 47% у 2005 р.), а частка матеріального капіталу є значно нижчою, ніж у розвинутих країнах, актуальними є два напрями, які можуть забезпечити ефективний перебіг процесів модернізації – нарощування людського потенціалу та забезпечення достатнього обсягу фізичного капіталу (через оновлення основного капіталу, підвищення ефективності існуючих та включення нових активів у ринковий оборот), що в цілому уможливить створення основи для переходу до ефективної модернізаційної моделі розвитку України.

Величину “невідчутного капіталу” автори книги “У чому полягає багатство народів?” розраховували на підставі двох показників: рівня шкільної освіти як індикатора людського капіталу та індексу “пріоритетності права” (rule of law) як індикатора соціального капіталу. Низький показник людського капіталу України пов’язаний насамперед з низькою оцінкою саме соціального капіталу, оскільки рівень і якість освіти в нашій країні все ще досить високі. А ось величезні проблеми в галузі права та відповідних форм комунікації в Україні загальновідомі. За оцінками зарубіжних і вітчизняних авторитетних експертів, Україні гостро не вистачає саме соціального капіталу, який є найважливішим для сучасних національних моделей модернізації суспільства.

Показники довіри належать до найбільш “чутливих” і неоднозначних. Вона має безліч взаємопов’язаних вимірів, таких як довіра до людей взагалі, незнайомих або, навпаки, знайомих людей у тих чи інших ситуаціях, конкретних публічних персон та постатей, інститутів та ін. Показники довіри схильні до різких і часто важко зрозумілих коливань залежно не тільки від формулювання запитань у анкетах, а й від суб’єктивного сприйняття життя

в поточний момент, а також від інших, не вивчених до кінця обставин [4]. Водночас існують і стійкі закономірності. Так, найвищі показники довіри стабільно демонструють скандинавські країни, що відрізняються мінімальною дохідною і майновою нерівністю, розвинутою і доступною соціальною сферою, високим ступенем соціальної захищеності населення і низьким рівнем корупції.

Необхідно враховувати складність феномена міжособистісної довіри і неоднозначність його зв'язку з економічними успіхами країни. Хоча в середньому найбільш розвинуті країни демонструють вищий рівень довіри, ніж країни з перехідною економікою, які розвиваються, однак широта коливань серед них величезна. Протягом багатьох років у аутсайдерах – Франція, чого ніяк не можна сказати про позиції цієї країни у світовому економічному співтоваристві. Водночас декілька країн, що розвиваються, насамперед Китай, за рівнем міжособистісної довіри підбираються до вершини світового рейтингу. Коливання показників довіри слабко корелюють з економічною динамікою: важкозрозумілі спади її рівня часто-густо припадають на періоди стабільного економічного зростання.

Зазвичай виділяють три ключових аспекти, що дають змогу характеризувати “атмосферу довіри” в суспільстві з різних сторін: 1) довіра до людей взагалі – як принцип життєсприйняття і життєствалення, іманентно властивий особистості (надалі будемо називати її особистісною довірою), 2) довіра до “ближнього кола” – друзів, знайомих, сусідів, жителів свого району, міста (цей тип довіри, заснований на досвіді безпосереднього спілкування та самоідентифікації з різними “ми” соціального мікросередовища, позначимо як персоніфіковану довіру) та 3) довіра до органів влади, офіційних осіб, установ, політичних партій і рухів, громадських об'єднань, соціальних програм, заходів тощо (інституційна довіра). Значення відповідних індикаторів можуть бути близькі, а можуть істотно розходитися. Одразу зазначимо, що показники персоніфікованої довіри в Україні практично протягом усього періо-

ду її новітньої історії відзначаються стабільно високими показниками. Довірливі стосунки в колі традиційного безпосереднього спілкування слугували й слугують для більшості населення тим “рятівним кругом”, що дає змогу протистояти розбурханим хвилям аномії, спричиненої радикальними суспільними перетвореннями останніх двох десятиліть. Однак з погляду модернізаційних процесів, що апріорі пов’язані з інноваціями, цей різновид довіри не є надто значущим (його можна порівняти з баластом на судні, який надає йому стійкості, й тому необхідний, але ніяк не сприяє швидкісним якостям), тому ми елімінуємо його з подальшого аналізу.

Відтак основою соціального капіталу і найважливішим його елементом є довіра до людей (особистісна довіра) і довіра до інститутів і організацій (інституційна довіра). Для того, щоб з’ясувати, яким є насправді потенціал нашого соціального капіталу, необхідно порівняти рівень довіри в Україні з ситуацією в інших країнах світу, скориставшись методами компаративістики. Порівняльний аналіз довіри заснований на вивченні двох його основних аспектів. Перший – узагальнена міжособистісна довіра, довіра до “людей взагалі”. Високий рівень міжособистісної довіри (до “людей взагалі”), а саме цей вид довіри визначає ментальну складову в характеристиці соціального капіталу тієї чи іншої нації, знижує трансакційні витрати в процесі взаємодії і розширює коло потенційних учасників формальних і неформальних угод. Другий аспект – інституційна довіра, тобто довіра до тих організацій (уряду, бізнесу, ЗМІ, профспілок і т.д.), які відіграють ключову роль у генеруванні та виконанні громадських “правил гри”. Чим вища інституційна довіра, тим стійкішою є суспільна система. Співвідношення рівнів інституційної та міжособистісної довіри можна вважати своєрідним “термометром” здоров’я суспільства.

Якщо скористатися типологією О.М.Олійника [5], то можливі чотири варіанти такого співвідношення:

1) високий рівень особистісної та інституційної довіри – суспільство має значний соціальний капітал, а влада, у свою чергу, сприяє його збереженню та відтворенню;

2) високий рівень особистісної довіри за низького рівня довіри інституційної – суспільство існує автономно від влади;

3) високий рівень інституційної довіри за низького рівня довіри особистісної – соціум не може функціонувати самостійно, він практично повністю залежить від влади;

4) низький рівень особистісної та інституційної довіри – соціальні взаємодії в суспільстві паралізовані, влада не може контролювати ситуацію, координовані дії ускладнені через взаємну недовіру.

Цілком очевидно, що найкращий варіант – мати високий рівень обох типів довіри. Зрозуміло, що четвертий варіант є катастрофічним. Менш зрозуміло, що краще, коли порівнювати другий і третій варіанти. Різні типи довіри частково субституціональні один щодо одного і можуть розглядатися як досить самостійні фактори формування соціального капіталу. В силу неповного збігу функцій особистісної та інституціональної довіри слабкість одного з цих інститутів лише частково може компенсуватися силою іншого. Звідси випливає, що дуже низький рівень будь-якого виду довіри буде руйнівним для суспільства.

При зіставленні другого і третього варіантів можна помітити подібність їх опису до опису відомої дихотомії цивілізацій Заходу і Сходу. Дійсно, щодо східних товариств (країн неєвропейських цивілізацій) постійно підкреслюється їх гіперетатизм і слабкість позадержавних організацій, що виходять за рамки сім'ї та сільської громади (“держава сильніша за суспільство”). Цю відому “формулу” для опису доіндустріальних товариств “східного деспотизму” запропонував відомий американський фахівець з економічної історії східних товариств К.-А.Вітфогель. У західних суспільствах (країнах західноєвро-

пейської цивілізації) конструюванням і затвердженням соціальних інститутів поряд з державою завжди активно займалися різні самодіяльні спільноти (народні збори, ремісничі цехи, купецькі гільдії, церковні організації, профспілки та ін.). Тому логічно припустити, що переважання інституційної довіри над особистісною буде більш типовим для сучасних країн Сходу, а переважання особистісної довіри над інституційною – для країн Заходу. Ця точка зору є досить поширеною в середовищі фахівців, які займаються крос-культурними дослідженнями.

Міжнародний проект “Всесвітній огляд цінностей” (World Values Survey – WVS), у рамках якого у 1990–2000-х роках проводився моніторинг показників міжособистісної довіри в кількох десятках країн (<http://www.worldvaluessurvey.com>), зібрав велику базу даних. Дані цього проекту часто використовуються в крос-культурних дослідженнях для оцінки та порівняння соціального капіталу різних націй.

Трохи пізніше розпочалися широкомасштабні міжнародні дослідження проблем інституційної довіри. Міжнародне американське PR-агентство “Edelman PR Worldwide” у 2009 р. провело вже десяте щорічне соціологічне дослідження за програмою “Trust Barometer” (<http://www.edelman.co.uk/trustbarometer>). Основною метою цього дослідження було визначення рівня довіри до різних суспільних інститутів і організацій: держава, бізнес, ЗМІ, недержавні організації, релігійні установи і т.п. у представників елітних соціальних груп у різних країнах світу.

Ці масштабні проекти стимулювали ряд більш локальних компаративістських досліджень довіри, спрямованих на порівняння характеристик особистісної та інституційної довіри в різних країнах. Одним з них став проект “Порівняльні дослідження довіри в різних країнах у період глобалізації”, ініційований японськими соціологами з Університету Чуо (Токіо), в якому брала участь і Росія.

Дослідження рівня міжособистісної довіри

Найбільш важливою характеристикою довіри як соціального капіталу є узагальнена міжособистісна довіра до людей взагалі – не родичів, не друзів, не знайомих – тобто довіра до людей, про яких немає конкретної інформації. Якщо довіряють тільки добре знайомим людям (персоналізована довіра), то це різко звужує коло потенційних учасників соціальних взаємодій і, отже, підвищує трансакційні витрати.

На відміну від багатьох розвинених країн, де люди майже рівною мірою готові довіряти сусідам, незнайомцям і людям взагалі, в Україні в процесі реформ виникли великі перепади довіри такого типу; при цьому показники довіри “до ближнього кола” залишаються перманентно високими.

У 2009 р. ВЦВГД (Росія) провів загальноросійське опитування за репрезентативною вибіркою (за віком, статтю, освітою). Рівень особистісної довіри в дослідженні фіксувався за допомогою запитання: “Чи вважаєте Ви, що можна довіряти більшості людей, або, що маючи справу з людьми, треба завжди бути дуже обережним?” Це майже збігається з формулюванням, використаним у проекті WVS. Згідно з даними проведеного російськими соціологами дослідження думку, що “більшості людей можна довіряти”, поділяють 28,1% опитаних росіян. Переважна більшість респондентів (66,8%) вважають, що, маючи справу з людьми, “треба бути дуже обережними”. Дані моніторингових досліджень Інституту соціології НАН України дають підстави зробити деякі зіставлення щодо рівня особистісної довіри в Україні та інших країнах. Слід мати на увазі, що запитання про довіру “людям взагалі” в опитувальнику формулювалася дещо інакше. Респондентам пропонувалося відповісти, чи згодні вони з думкою, що “нікому не довіряти – найбезпечніше”. Відповіді українських респондентів на це запитання в різні роки розподілилися так (табл. 3).

Таблиця 3

“Нікому не довіряти – найбезпечніше”(%)

	1992	2005	2006	2008	2010
Згоден	46,7	50,2	47,5	51,5	49,6
Не згоден	40,5	34,6	36,8	34,7	36,0
Не знаю	12,3	14,9	15,7	13,4	14,1
Не відповіли	0,6	0,3	0,0	0,3	0,3

Якщо вважати, що позиція незгоди з даною думкою корелює з альтернативою “більшості людей можна довіряти” в російському опитуванні, то можна констатувати, що рівень міжособистісної довіри в означений період в українців вищий (34,7–36,0% проти 28,1%), ніж у росіян. Відповідно, твердо погоджуються з думкою, що “нікому не довіряти – найбезпечніше” 51,5–49,6% українців проти 66,8% росіян, які у 2009 р. вважали, що “маючи справу з людьми, треба бути дуже обережними”.

На перший погляд, ці дані свідчать про досить низький рівень загальної довіри в Україні і ще нижчий – у сучасній Росії, а це в принципі веде до обмеження розвитку довірливих зв'язків у суспільстві й зростання національного ізоляціонізму. Проте якщо звернутися до результатів досліджень по інших країнах, використовуючи базу “Всесвітнього огляду цінностей”, то дані, зібрані у процесі п'яти хвиль опитувань 1990–2000-х рр. за проектом WVS, свідчать про вражаючу диференціацію країн за цим показником.

Найвищий рівень довіри зафіксовано у Скандинавії, де відповідь “більшості людей можна довіряти” стійко обстоюють близько 60% опитаних. Але в англосаксонських країнах (США, Велика Британія, Канада, Австралія) цю відповідь обирають вже майже вдвічі рідше, у межах 30–40% респондентів. У латиноамериканських країнах рівень довіри коливається зазвичай у діапазоні 15–25%. “Найнедовірливішими” виявилися такі країни, як Туреч-

чина (менше 5%) і Бразилія, де позитивно відповідають на це запитання зазвичай не більше 10% громадян. Загалом помітна тенденція: рівень міжособистісної довіри вищий у розвинутих країнах і нижчий у країнах наздоганяючого розвитку. Однак пряма інтерпретація показників міжособистісної довіри в тій чи іншій країні виключно в руслі цієї тенденції не завжди виправдана. Наприклад, у високотехнологічній Японії рівень цього типу довіри коливається в межах 37–43%, а у такій високорозвиненій країні, як Франція, він сягає не більш як 20–22% (у 2005–2008 рр. цей показник становив менше 19%).

Таким чином, порівняльний аналіз свідчить, що рівень міжособистісної довіри в Україні набагато нижчий, ніж у скандинавських країнах “соціалізованого капіталізму”, але цілком порівнянний з показниками міжособистісної довіри в англосаксонських країнах “конкурентного капіталізму”, і він помітно вищий, ніж у Росії та багатьох інших країнах наздоганяючого розвитку – Індії, країнах Латинської Америки і Західної Азії.

Тобто за рівнем загалом міжособистісної довіри сучасна Україна може порівнюватися з Японією і Німеччиною (якщо орієнтуватися на розвинуті країни) і з Південною Кореєю (якщо орієнтуватися на країни, що розвиваються). Іншими словами, Україна знаходиться десь на межі між країнами, що розвиваються, і розвинутими країнами, що вселяє обережний оптимізм: якщо французам вдалося створити у ХХ ст. ефективну національну модель економіки за ще низького рівня загальної міжособистісної довіри, то, можливо, й в Україні за певних умов є шанси на успіх.

Отже, порівняльний аналіз показників міжособистісної довіри не дає підстав стверджувати про якісно низький соціальний капітал в Україні. Досить коректним буде висновок, що за показником особистісної довіри Україна є середньою за загальносвітовими стандартами країна, що має непогані перспективи використання потенціалу цього типу соціального капіталу. Для підтвердження цього

висновку зазначимо, що загальносвітовий середній показник генералізованої міжособистісної довіри, розрахований за даними опитувань WVS по 83 країнах, становить 29,5% [6].

Рівень інституційної довіри

Якщо міжособистісна довіра – це фундамент будь-якого суспільства, то інституційна довіра – підмурівок складно-організованих суспільств, де існують спеціальні організації, які генерують і підтримують “правила гри” (систему норм). У сучасній соціології прийнято виділяти п’ять основних соціальних мегаінститутів: інститут сім’ї та шлюбу; політичні інститути; економічні інститути; інститут освіти; інститут релігії, хоча, на наш погляд, цілком доречно долучити до них такі впливові інститути, як інститут права, ЗМІ, громадської думки. Аналіз феномена інституційної довіри вимагає, таким чином, аналізу довіри до формальних і неформальних інститутів суспільства – політичних, економічних, освіти, релігії, сімейно-шлюбних відносин. Визнання і дотримання певних “правил гри” проектується на довіру до тих організацій, які створюють і реалізують ці правила. Оскільки головним “конструктором” інститутів у сучасному світі виступає держава, то найбільш показовим аспектом інституційної довіри слід вважати довіру до офіційної влади, уряду та Президента.

Проблема довіри громадян до державних та політичних інститутів є найбільш популярною в дослідженнях в українській соціології політики. Середній індекс довіри до державних та політичних інститутів (виміряний за п’ятибальною, семибальною чи десятибальною шкалою) дає можливість дослідникам отримати певною мірою інтегральний показник, за яким можна кількісно порівнювати як дані різних досліджень щодо якогось політичного інституту, виміряних за аналогічною шкалою, так і дані щодо різних політичних інститутів у рамках одного дослі-

дження. Свого часу віддали данину цьому напряму й автори. Однак зішлемося на більш узагальнені дані О.Вишняка, який проаналізував динаміку рівня довіри громадян України до державних інститутів, за даними Інституту соціології НАН України (1994–2010 рр.) [7].

На думку О.Вишняка, саме показник частки тих, хто довіряє певним державним і політичним інститутам, є найбільш чутливим до змін політичної ситуації, а тому саме цей частково агрегований показник є найбільш ефективним у моніторингових дослідженнях у політичній соціології. Моніторингові дослідження Інституту соціології НАН України, IFES та соціологічної служби “Соціс”, фірми “Юкрейніан соціолоджі сервіс” та Фонду “Демократичні ініціативи” дають можливість виявити такі тенденції змін рівня довіри до державних та політичних інститутів за роки незалежності України.

1. Найбільш динамічно змінювався за роки незалежності України рівень довіри громадян до Президента країни. У дослідженнях, які були проведені після чергових виборів Президента, а саме у 1995, 2000, 2005, 2010 рр., пікових значень щоразу набував рівень довіри до обраного нового чи переобраного на другий термін Президента України. Цей рівень довіри до Президента на той час завжди перевищував довіру до всіх інших державних та політичних інститутів. Тому можна говорити, що після виборів Президента останній отримує кредит довіри громадян, який далеко не виправдовує в подальшій діяльності. А тому в міжвиборчий період частка громадян, яка довіряє Президентіві, більш чи менш стрімко зменшується. Тільки в 2005 р. після помаранчевої революції частка громадян, які довіряли Президенту, становила більше половини всіх опитаних громадян України. В інших випадках після чергових виборів рівень довіри хоча і зростає, але значно менше, ніж у 2005 р.

2. Довіра громадян до Уряду (Кабінету Міністрів) України виявилася дуже залежною від коливань (змін) довіри до Президента країни. При цьому виявилось, що ця

залежність була характерною не тільки для періоду президентсько-парламентської форми правління в Україні (1995–2006 р.), а й після конституційної реформи 2005–2006 рр., коли юридично уряд формувався парламентом. Найвищих значень рівень довіри до уряду сягав саме після президентських виборів, а не парламентських. За даними моніторингу ІС НАНУ, у 1995 р. він набував 16% довіри, у 2000 р. – 14%, у 2005 р. – 37%, у 2010 р. – 20% довіри і був нижчим за рівень довіри до Президента країни. Зміна урядів в Україні за період 1994–2010 рр. відбувалася дуже часто, але ці зміни не приводили до суттєвого зростання рівня довіри до уряду. А тому є підстави вважати, що тенденції змін рівня довіри громадян країни до урядів значною мірою залежать від динаміки змін довіри до президентів країни.

3. Складнішою є динаміка рівня довіри громадян до Верховної Ради за роки незалежності. До 2005 р. рівень довіри до парламенту залишався стабільно низьким (за даними ІС НАНУ, на рівні 7–10%). Верховна Рада України тричі переобиралась у 1994, 1998, 2002 рр., змінювались президенти та уряди, але довіра до неї суттєво не зростала. Тільки у 2005 р. після помаранчевої революції був сплеск зростання довіри до Верховної Ради, але він був меншим, ніж до Президента та уряду і був відгомонам змін у інших гілках влади. Низький же рівень довіри до Верховної Ради, навіть після її переобрання у 2005 р., був зумовлений тим, що її повноваження були обмежені, а отже, вона не могла суттєво впливати на рішення виконавчої влади. Після 2006 р. довіра до Верховної Ради дещо підвищилась, але все одно залишається нижчою за довіру до Президента та уряду.

4. Ще нижчою є довіра до такого недержавного політичного інституту, як політичні партії порівняно з вищими державним інститутами. У 1995–2001 рр. рівень довіри до політичних партій в Україні не перевищував 4%. Суттєве зростання довіри до політичних партій позпочалося в Україні з 2002 р. і триває деякою мірою і тепер,

однак рівень довіри до політичних партій в Україні залишається низьким.

5. Зовсім іншого характеру набули зміни рівня довіри громадян України до Конституційного Суду – цього важливого державного, але не політичного за своєю суттю інституту. Тривалий час (з 2000 по 2003 р.), за даними IFES та соціологічної служби “Соціс”, рівень довіри громадян до Конституційного Суду був вищим, ніж довіра до Президента та Уряду, що робило його арбітром в умовах політичних протистоянь. Але політизовані рішення Конституційного Суду в 2004 р. (щодо третього терміну для Л.Кучми) та неспроможність прийняти правове рішення щодо розпуску Верховної Ради у 2007 р. призвело до того, що рівень довіри до цієї судової інстанції опустився нижче, ніж довіра до вищих державних політичних інституцій, що унеможливило його подальшу роль арбітра принаймні у масовій свідомості громадян.

6. Аналіз динаміки довіри громадян до державних та політичних інститутів свідчить, що вони дуже мало або зовсім не пов’язані з динамікою соціально-економічної ситуації в Україні та її оцінками у масовій свідомості. Адже соціально-економічна ситуація в Україні та відповідно й її оцінки в моніторингових дослідженнях погіршувались у 1991–1998 рр., покращувались у 1999–2008 рр. та знову погіршувались з вересня 2008 р. А тенденції зміни рівня довіри до Президента України, уряду, Верховної Ради, партій та вищих судових органів змінювались зовсім інакше. Відсутність такого зв’язку фіксували як вітчизняні [8], так і зарубіжні дослідники [9].

Коректна інтерпретація даних щодо інституціональної довіри для характеристики соціального капіталу нації потребує дуже ґрунтового аналізу результатів масових опитувань і поміркованого порівняння даних, які були отримані в різних країнах за різними методиками. Оскільки рівень довіри громадян тієї чи іншої країни до інститутів влади відіграє дуже важливу роль у формуванні соціального капіталу нації, важливо й цікаво зробити деякі

зіставлення результатів українських досліджень довіри з аналогічними російськими. Нагадаємо, що під час загальноросійського опитування в лютому 2009 р. в рамках проекту “Порівняльні дослідження довіри...” до анкети було включено запитання про довіру росіян до різних організацій.

За результатами дослідження ВЦВГД (2009 р.), у Росії найбільший кредит довіри має бізнес: йому довіряють 39% респондентів, тоді як недержавним організаціям (НДО) довіряють лише 27% респондентів, а уряду – 32% росіян. Результатом цього дослідження була констатація низького рівня інституційної довіри в Росії: генералізований середній показник довіри російських респондентів до національних державних, громадських, комерційних організацій, ЗМІ та релігійних установ становив 32%, тоді як у ЄС – 41%, у США – 48%. Але якщо порівнювати, наприклад, окремий показник довіри до бізнесу в Росії з показниками інших країн, то він виявляється не таким вже й високим, а відносно низьким (щоправда, ще нижча довіра до бізнесу фіксується у Франції та Німеччині, що не заважає цим країнам займати гідне місце в колі високорозвинутих держав).

Відставання Росії за середнім показником довіри зумовлено переважно низькою довірою до НДО в структурі загальної інституційної довіри – найнижчим серед країн (хоча в “соціалістичній” Швеції він лише трохи вищий). Якщо ж порівняти Росію з країнами Західної Європи за показниками довіри до уряду і ЗМІ, то Росія виявиться країною, найбільш подібною до Італії. А в таких розвинутих країнах, як Франція, Німеччина і Велика Британія ці показники навіть нижчі, ніж у Росії. Якщо порівняти показники довіри в групі розвинутих країн з показниками довіри в групі країн, що розвиваються, то з’ясується, що інституційна довіра в країнах, що розвиваються, часто помітно вища, ніж у розвинутих. Для прикладу можна зіставити, скажімо, “інституційно довірливі” Китай і Мексику з “інституційно недовірливими” Німеччиною і Великою Британією.

Як свідчать дані цього опитування, рівень довіри практично до всіх соціальних організацій у сучасній Росії доволі низький: середній індекс усіх відповідей коливається між варіантами “в чомусь довіряю” і “не дуже довіряю”. Ці результати слід інтерпретувати як свідчення високого рівня відчуженості росіян від влади: по всіх організаціях, крім федерального уряду, медіана відповідей ближча до варіанта “не дуже довіряю”. Найменше російські респонденти довіряють некомерційним організаціям. Найвища довіра до федеральної влади – їй повністю або частково довіряють трохи більше половини росіян (51,7%). Помітно нижча – до місцевої влади (43,9%), міліції (42,0%) і Думи (36,2%). Закономірність очевидна: менше довіряють тим, з ким найчастіше стикаються. Чим вище на соціальній драбині розміщується та чи інша владна організація, тим більшою мірою вона зберігає сакральний ореол. Мабуть, усі надії, які не виправдовують місцеві органи виконавчої влади, населення Росії покладає на федеральні органи влади.

Демократичним інститутам у Росії довіряють найменше: Думі – менше, ніж міліції, а некомерційним організаціям (23,7%) – значно менше, ніж Думі. З результатів цього опитування випливає, що некомерційні організації користуються у росіян найнижчим рівнем довіри. Довіра до ЗМІ (“четвертої влади”) виявилася приблизно такою ж, як і довіра до центрального уряду. Російським ЗМІ довіряють трохи менше, ніж уряду. Найближчими до Росії країнами, показники довіри яких найбільш подібні до російських, є Італія, Південна Корея і Франція.

Динаміка рівня довіри та ставлення до нової влади в Україні

Звернемо увагу насамперед на довіру громадян України до інститутів влади, яка відіграє дуже важливу роль у формуванні соціального капіталу нації. Щоб оцінити, якою мірою сучасні українці довіряють різним соціальним

Таблиця 4
Індекс довіри (середній бал: шкала 1–5 балів)

	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010
Сім'ї та родичам	4,5	4,6	4,5	4,6	4,5	4,4	4,5	4,5	4,6	4,6
Співвітчизникам	3,1	3,2	3,2	3,1	–	3,2	3,4	3,4	3,4	3,4
Сусідам	3,3	3,3	3,2	3,2	–	–	3,3	3,3	3,4	3,4
Колегам	3,3	3,3	3,3	3,2	3,5	3,3	3,5	3,4	3,5	3,5
Церкві та духовенству	3,1	3,0	3,0	3,1	3,3	3,3	3,5	3,4	3,5	3,5
Астрологам	2,5	2,4	2,4	2,4	2,4	2,3	2,4	2,4	2,4	2,4
Засобам масової інформації (телебачення, радіо, газети)	2,7	2,7	2,9	2,9	2,9	2,9	3,0	2,9	2,9	2,9
Податковій інспекції	–	–	–	–	–	2,3	2,4	2,5	2,5	2,4
Міліції	2,3	2,2	2,2	2,3	2,3	2,3	2,4	2,4	2,4	2,3
Прокуратурі	–	–	–	–	2,3	2,4	2,4	2,4	2,4	2,3
Судам	–	–	–	–	2,3	2,4	2,4	2,4	2,4	2,3
Президенту	2,3	2,6	2,1	2,7	2,2	2,3	3,4	2,7	2,5	2,9
Верховній Раді	2,3	2,1	2,1	2,1	2,1	2,2	2,9	2,5	2,3	2,4
Уряду	2,3	2,3	2,1	2,4	2,2	2,3	3,1	2,5	2,4	2,6
Місцевим органам влади	–	–	–	–	2,3	2,5	2,7	2,5	2,5	2,5
Армії	3,2	3,1	3,0	3,1	3,1	3,1	3,1	3,0	3,0	3,0
Профспілкам	–	–	–	–	2,5	2,6	2,7	2,6	2,6	2,5
Політичним партіям	–	2,0	2,1	2,1	2,1	2,2	2,5	2,4	2,2	2,2
Комуністичній партії	2,3	2,1	2,4	2,2	–	–	2,3	2,2	2,2	2,2
Керівникам державних підприємств	2,5	2,3	2,3	2,4	–	–	2,6	2,7	2,6	2,6
Приватним підприємцям	2,4	2,4	2,4	2,5	–	–	2,6	2,6	2,7	2,6
Банкам	–	–	–	–	2,1	2,3	2,5	2,6	2,6	2,1
Страховим компаніям	–	–	–	–	1,9	2,1	2,2	2,2	2,3	2,0
Благодійним фондам, громадським асоціаціям і об'єднанням	–	–	–	–	–	2,4	2,4	2,4	2,6	2,5

інститутам, при обробці бази даних моніторингових опитувань Інституту соціології НАН України були обчислені середні значення (індекси), що характеризують рівень довіри до ключових соціальних інститутів та інших суб'єктів довіри (табл. 4).

У 2011 р. відбулося, хоча й невелике (в межах сотих), але відчутне подальше погіршення й без того традиційно невисоких середніх оцінок довіри майже до всіх інститутів. Серед державних та суспільних інститутів найбільше респонденти довіряють церкві, ЗМІ та армії України. Їхній рейтинг залишається досить високим та практично незмінним протягом останніх десяти років, а авторитет церкви навіть зріс. Серед решти інститутів лише профспілки та місцеві органи влади і досі підтримують сталий середній рівень довіри, їхній рейтинг є скоріше позитивним.

Результати опитувань, які в режимі моніторингу здійснює Центр соціальних і маркетингових досліджень "СОЦІС", свідчать, що найбільше серед державних і громадських інститутів респонденти довіряють церкві (понад 75% населення), ЗМІ (56% українців довіряють ЗМІ, не довіряють – 38,5 %) і армії. Якщо брати до розрахунку ставлення до інститутів державної влади, то найвищий ступінь довіри – у Президента. Але динаміка змін у ступені довіри до Президента має стійку тенденцію до зниження. До кінця серпня 2011 р. ступінь довіри до Президента була на рівні приблизно 38%, але його індекс довіри порівняно з іншими інститутами влади залишався найвищим: індекси довіри до Кабінету Міністрів, місцевих органів влади та Верховної Ради – значно нижчий. Хоча слід зазначити, що у Кабміні в принципі непоганий показник – близько 27% позитивних оцінок. Аналізуючи довіру до інститутів влади, потрібно мати на увазі ще такий показник, як довіра до опозиції. Їй довіряють у поточному році 18,2%, не довіряють – 72,7%.

Але найнижчі індекси довіри – у податкової, міліції, прокуратури та судів. Кору́пція – “болюча тема” для ук-

раїнського суспільства, і, за результатами різноманітних опитувань громадської думки, цілком очевидно, що люди мало вірять у те, що можлива об'єктивна боротьба з нею. Саме ці чотири інститути найбільш схильні до корупції. І передусім українські респонденти зазначають, що в цьому винна саме держава, саме влада, яка, по суті, нічого не робить, щоб боротися з корупцією. Динаміка змін у цій сфері характеризується тільки посиленням цих моментів.

Ще менше українці схильні довіряти провідним політикам. З огляду на переважно негативні настрої населення щодо чинних політиків та загалом щодо функціонування усіх основних державних інститутів стає зрозумілим, чому більшість населення не вірить у ефективну боротьбу нової влади із корупцією – на думку переважної більшості респондентів (69%), позитивних наслідків це не матиме. Емоційне ставлення пересічних громадян до гучних судових справ щодо опозиційних політиків можна в цілому визначити як помірковано нейтральне. Привертає до себе увагу те, що відчутна частина респондентів дистанціювалися від цих подій, виявили байдужість. Це доволі тривожний сигнал, який вказує на відсторонення пересічних громадян від соціально-політичних подій у нашому суспільстві, на замкнення в своєму найближчому соціальному оточенні. Критично низький рівень довіри більшості наших громадян до різних державних інституцій, включно до судів, дається взнаки у ставленні респондентів щодо справедливості винесення вироку зазначеним політикам. Майже половина респондентів схиляється до тієї думки, що справа Тимошенко, незважаючи на різноманітність її аспектів, насправді є прикладом політичної репресії проти опозиції. При цьому лише 29% опитаних вважає цю справу свідченням того, що нинішня влада діє за принципом “закон один для всіх”. Як свідчать отримані дані, громадська думка в цілому доволі песимістично описує майбутні наслідки даного судового процесу. Респонденти очікують насамперед погіршення міжнародного іміджу України, подальшого падіння довіри населен-

ня до вітчизняної судової системи та можливих громадських протестів.

Опитування фіксують загострення дефіциту окремих, раніше досить надійно гарантованих державою соціальних благ. Йдеться про можливість проведення повноцінної відпустки, що стає особливо актуальним під час періоду літніх місяців, пенсійних виплат, отримання безкоштовної освіти і юридичної допомоги в захисті своїх прав і інтересів; надання необхідної медичної допомоги.

Як і в попередніх опитуваннях, дані 2010–2011 рр. підтвердили цілковите збереження перших трьох позицій соціальних страхів – стрімкого зростання цін, страху населення України перед втратою роботи і невплатами зарплат, пенсій, інших соціальних виплат. При цьому за останні роки соціологічних спостережень відчутно скоротилась частка респондентів, які виявляли страх перед екологічними катастрофами. Вірогідно припустити, що відстань у часі поступово витискує з пам'яті трагічні події 1986 “чорнобильського” року, й навіть фатальне нагадування – цьогорічна аварія на японській атомній електростанції – не актуалізувало відповідні страхи в масовій свідомості більшості пересічних українців.

Абсолютна більшість українців стабільно негативно оцінює економічну ситуацію в країні, власне матеріальне становище та зміни, які відбулися в цій царині упродовж останнього часу. Низька оцінка економічної ситуації відбивається на оцінках різних процесів у соціально-економічному житті країни. Загалом більшість населення характеризує зміни, що відбулися за останні роки, як негативні, або ж вказує на відсутність позитивних зрушень. Найбільше негативних оцінок вже традиційно “набирають” зниження рівня життя населення, відсутність гарантій зайнятості та погіршення економіки. Також до “незмінної п'ятірки” знову входять незадоволення свавіллям чиновників та корупцією.

Навіть такий, донедавна порівняно позитивний для влади показник – із виплатою пенсій – останнім часом вкрай

погіршився і кількість незадоволених нині перевищує кількість задоволених майже удвічі. Дещо збільшилася і частка незадоволених змінами у сфері демократії, тож нині вони становлять понад третину опитаних. Низькі оцінки змін у економіці та соціальній сфері призводять до негативних оцінок довіри. Можна відмітити, що за останній рік відбулося, хоча і в межах сотих, але помітне подальше погіршення середніх оцінок довіри до усіх інститутів.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що рівень довіри (особистісної та інституціональної) як найважливішого елементу соціального капіталу в Україні, є скоріше середнім, ніж низьким. Оскільки довіра – провідний, але далеко не єдиний елемент соціального капіталу, то цілком вірогідно, що причиною труднощів модернізації України є й деякі інші елементи соціального капіталу, не пов'язані з конструктом довіри. Але можливе й інше пояснення: соціальний капітал України досить великий, однак це потенційний капітал, а не реально використовуваний. У цьому випадку практичною проблемою стає не стільки створення соціального капіталу, скільки активізація вже наявного ресурсу.

У сучасних умовах вирішальними факторами економічного успіху тієї чи іншої країни стають характеристики національного людського потенціалу. При їх оцінці донедавна основний акцент робився на рівні освіти, кваліфікації, професійної компетентності працівників, тобто на накопиченому населенням країни людському капіталі. Дійсно, без насичення економіки якісними трудовими ресурсами, підтримки національної конкурентоспроможності сьогодні неможливо побудувати сучасну розвинену державу. Однак внесок цього чинника в економічне зростання відбувається не тільки за рахунок більш високої продуктивності кваліфікованих і освічених працівників. Не менш важливі такі соціальні характеристики населення, що безпосередньо не пов'язані з утворенням і професійною підготовкою, як солідарність, почуття націо-

нальної гідності і відсутність комплексу неповноцінності, соціальний оптимізм, упевненість у собі і в майбутньому, готовність до співпраці, толерантність, відповідальність, здатність прийняти виклики сучасності, готовність до змін та ін.

Протягом останніх десятиліть не тільки найбільш розвинені економіки, а й переважна більшість країн і регіонів світу докладали значні зусилля з нарощування національного людського капіталу. Рівень охоплення населення освітою зріс у цілому по всіх країнах світу, в тому числі й по найбідніших. При цьому найбільш стрімке його зростання спостерігалось в країнах, що розвиваються. У результаті існуючий розрив у освітньому рівні між розвинутими і країнами, що розвиваються, істотно скоротився.

Однак ця обставина не привела до зменшення відставання населення середніх та бідних країн у показниках економічного розвитку та добробуту населення. Спеціальне дослідження Світового банку (ще десятирічної давнини), яке охопило країни, що розвиваються, засвідчило, що різке зростання освітнього потенціалу населення цих країн практично ніяк не відбилося на темпах економічного зростання [10].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що хороший початковий запас і високі темпи збільшення запасу накопичених населенням знань і навичок як важлива складова людського капіталу, яким володіє та або інша країна, самі по собі ще не гарантують підвищення ефективності економічних процесів, швидкого економічного зростання та гідного рівня життя людей. Переконливе підтвердження цьому дає, на жаль, і Україна.

Які ж причини такої низької віддачі? Що заважає людям реалізувати свої можливості, повноцінно використовувати національний людський капітал? В економічних дослідженнях у зв'язку з цим часто посилаються на сильну зношеність обладнання, низький технічний рівень виробництва, відсутність внутрішнього попиту економіки на

інновації. Весь цей комплекс конкретних матеріальних обставин, звичайно ж, виступає серйозним гальмом зростання продуктивності праці. Однак не менш відчутним бар'єром є нематеріальні чинники, що визначають рівень розвитку самого людського потенціалу та характеризують загальну духовну і моральну атмосферу в країні, якість соціальних відносин.

На думку багатьох дослідників, саме недостатність соціального капіталу – цієї складно обчислюваної, “невідчутної” частини нематеріального багатства нації – в остаточному підсумку породжує цілу низку конкретних перешкод, що не дають змоги зберегти, розвинути і реалізувати переваги, які притаманні людському потенціалу нашої країни.

Термін “соціальний капітал” акцентує увагу на можливості отримання ефективної віддачі від високої якості соціальних відносин, що досягається в суспільствах, об'єднаних національною ідеєю, орієнтованих на розширення можливостей розвитку, пом'якшення соціальної несправедливості та інтеграцію вразливих і маргінальних верств у суспільне життя. “Соціальний капітал, який дуже важко не тільки виміряти, а й визначити, являє собою сплав особистісних та інституційних відносин між людьми, що визначає, чому різним спільнотам різною мірою вдається перетворити ресурси, що знаходяться в їх розпорядженні, на сталий добробут”[11].

Є численні емпіричні та теоретичні дослідження, що підтверджують наявність порівняльних конкурентних переваг у спільнот з вагомим запасом соціального капіталу. Так, швейцарський дослідник Ф.Борншір, зіставивши дані по 24 розвинених і 9 нових індустріальних країнах, дійшов висновку про наявність зв'язку між рівнем довіри і толерантності в суспільстві та успіхами економічного розвитку [12].

Найбільш широко відомий і переконливий приклад – різкий ривок конкурентоспроможності “східноазіатських тигрів” (Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру, Гонконгу),

який неможливо повністю пояснити мобілізацією ресурсів капіталу і праці. Найважливіше, на думку експертів, полягає в тому, що уряди цих країн інвестували також у соціальний капітал, докладаючи максимум зусиль для формування сприятливого інвестиційного клімату, полегшення і вирівнювання доступу до освіти та інформації, зниження соціальної нерівності, співробітництва держави і корпорацій.

Багато дослідників наголошують, що атмосфера довіри, створювана соціальним капіталом, підвищує ефективність ринкових механізмів. У суспільствах з високим рівнем довіри значно нижчою є частка витрат бізнесу на забезпечення безпеки угод, перевірку надійності та платоспроможності контрагентів. Підприємці не бояться розширювати коло ділових партнерів, упевнені в стабільності “правил гри”. Це сприяє розвитку здорового конкурентного середовища, розширює “горизонти бізнесу”, сприяє довгостроковим інвестиціям та інноваційним проектам.

Водночас корисні ефекти соціального капіталу виходять далеко за межі ринкового сектору. Втілений у громадських організаціях та в переплетеннях неформальних зв'язків, цей ресурс сприяє зміцненню позицій сім'ї, полегшенню праці в домашньому господарстві, поліпшенню мікроклімату в школах, зниженню рівня злочинності. Часто відзначається і його внесок у поліпшення здоров'я населення. Іншими словами, соціальний капітал з цілого ряду напрямів сприяє збереженню та підвищенню якості людського потенціалу нації. При цьому відносини, які формують соціальний капітал, містять не конкурентні джерела, а навпаки, джерела співпраці, єднання.

Отже, довіра є іманентною складовою процесу модернізації як окремих інституцій, так і суспільства загалом, важливим елементом соціального капіталу, а відтак і національного багатства. Але важить не сама по собі довіра як така, і навіть не гармонійне співвідношення різних видів довіри. Істотним параметром інституційного середовища є норма довіри, що серед соціально-психологіч-

них позицій є різновидом установки-ставлення індивіда до світу й до себе. Основними формально-динамічними характеристиками цього ставлення слід вважати вибірковість і парціальність. Довіра може виникати при злитті воедино ряду чинників: інтересів даного індивіда, його установок, попереднього індивідуального чи соціального досвіду попередніх поколінь, адаптивних можливостей, рівня інтелектуального розвитку та ін. Довіра виникає, коли індивід упевнений у адекватності цих процесів і явищ своїх ціннісних установок, в основі яких лежать певні соціальні норми. З соціологічного погляду проблему довіри можна розглядати як процес формування різних соціальних груп з властивим їм груповим сприйняттям чесності, сумлінності, відповідальності, розумінням справедливості, адекватності процесів і явищ сформованим уявленням про правильність того, що відбувається, відповідністю прагнень і уявлень щодо результатів докладених зусиль.

Довіра як інституціональна норма припускає, що поведінка учасників обміну регламентується не лише формальною складовою укладеного контракту, а й імпліцитно регулюється громадськими нормами. В умовах глибоких інституційних змін цей інститут не може повною мірою виконувати свою регулюючу функцію, і його функціонування вимагає спеціально організованих зусиль, оскільки негативний досвід може закріплюватися у свідомості, викликаючи заперечення і стійку недовіру. Тому для успіху реформ надзвичайно важливо, щоб нові явища, що справляють позитивний вплив на соціально-економічний розвиток, адекватно сприймалися, причому як окремими індивідами, так і соціальними групами. Тут доречно використати ще одне запозичене з економічного словника поняття – *кредиту довіри*, котрий, як правило, отримують соціальні інститути з початком кожної нової фази (етапу, відтинку) їхнього функціонування. Можна припустити, що в його підґрунті лежить родова властивість людини сподіватись, тобто очікувати, що невизначена ситуація

обернеться на її користь. Не випадково “спалахами” довіри, що зафіксовано соціологічними дослідженнями, традиційно супроводжується кожне обрання нового президента. Інша справа, що цей кредит виявляється короткотерміновим, якщо не підживлюється відповідними діями об’єкта довіри.

Ступінь довіри населення до чинних у суспільстві формальних інститутів може розглядатися як узагальнена, інтегральна характеристика ефективності та якості інституційного середовища. На макрорівні ступінь довіри виражається в такому понятті, як соціально-економічна і соціокультурна стабільність. У сучасних дослідженнях довіра аналізується і як елемент внутрішнього інституційного середовища спільноти, будучи найважливішою складовою теорії ефективного управління групами та організаціями. Довіра в групі, колективі, суспільстві сприяє успішній спільній роботі, дає змогу на основі взаємодопомоги вирішувати складні завдання, виробляти конструктивні рішення.

Суттєвим обмеженням для можливостей формування довіри населення до формальних інститутів і проведених реформ є те, що інститути є продуктом історичного розвитку суспільних правил. Тому на формування інституційного середовища суспільства впливає траєкторія попереднього розвитку, що об’єднує минуле, сьогодення і майбутнє норм суспільного життя, даючи змогу зрозуміти характер зв’язків між суспільством, економікою та окремим індивідом. Сучасний стан інституційного середовища українського суспільства з цього погляду багато в чому визначається:

– збереженням дії деяких інститутів адміністративно-розподільчої системи, які не отримали відповідної заміни та перешкоджають розвитку цивілізованого суспільного ринку (податковий прес, переважно політичні пріоритети розвитку “обраних і особливо важливих галузей”, диктат природних монополій і т. п.);

– негативними наслідками трансформованих і знову сформованих інститутів (інфляція, неплатежі, вивезення капіталу, “відтік мізків”, висока зовнішня заборгованість тощо);

– недосконалістю формальної складової, яка визначає слабкість правового поля, інвестиційний вакуум, постійний перерозподіл власності, зростання злочинності і криміналізація суспільства.

Урахування траєкторії попереднього розвитку для вирішення завдань зміни інституційного середовища означає, що її проектування повинно брати до уваги досвід минулого. У суспільстві завжди функціонують ті чи інші інститути, які регламентують взаємодії індивідів. Інституційне середовище вибудовується на основі сукупності формальних і неформальних обмежень. Зміни у формальних інститутах зустрічають перешкоди у вигляді існуючих неформальних норм та інституційного середовища як вектора розвитку системи.

Ініційовані інституціональні перетворення є за детального розгляду результатом взаємодії індивідів, об’єднаних у групи спеціальних інтересів, але ефективність дії таких груп повинна розглядатися з поправкою на інертність еволюційних інституційних змін неформальних інститутів. За низької щільності формальних норм і правил, закріплених державою, їх замінюють неформальні, санкціоновані суспільством. Формування довіри як інституційної норми здійснюється в межах “інституціонального коридору”, всередині якого забезпечується з певною точністю прогнозований результат. Таким чином, довіра як інститут є вбудованим індикатором усіх внутрішньоорганізаційних процесів у системі. Довіра у складі інституціонального середовища може надавати як підтримуючий, так і обмежуючий вплив на соціально-економічну діяльність. Можливість такого впливу пов’язана з щільністю інституційного середовища, показником якої може слугувати суб’єктивне відчуття індивідами достатності урегульованості тієї сфери, де вони здійснюють свою діяльність.

В умовах освоєння нової соціально-економічної концепції розвитку країни і подолання світової кризи врахування рівня довіри до формованих інституційних норм і правил, представлених громадськими та економічними інститутами, які задають зразки колективної та індивідуальної діяльності, має принципове значення як при виробленні державної політики, так і проектуванні стратегії розвитку українського соціуму.

Шляхи формування соціального капіталу

Доводиться констатувати, що сьогодні накопичений у рамках ізольованих верств і груп соціальний капітал не працює на інтеграцію українського суспільства, а тому скоріше гальмує і спотворює відтворювальні процеси, ніж є їх каталізатором. Соціальний капітал нації не зростає, як це відбувається у розвинутих країнах з налагодженою системою двосторонніх зв'язків, не зміцнює соціально-економічні позиції членів суспільства і не дає їм важелів впливу на суспільне життя.

Тому найважливішим і найактуальнішим для України сьогодні є те, якою мірою і яким чином можна регулювати і направляти процеси формування цього конче необхідного ресурсу. Але однозначної відповіді на це питання не існує. Накопичення соціального капіталу, як правило, відбувається не в результаті цілеспрямованих “вкладень у довіру”, а являє собою сукупний ефект різноманітних соціальних взаємодій. Значною мірою він є соціокультурною спадщиною попередніх поколінь.

Спочатку більшість дослідників допускали тільки стихійні механізми розвитку соціального капіталу. За версією Ф.Фукуями, джерела соціального капіталу закладені в біологічній природі людини, потужної внутрішньої людської потреби відновлення соціального порядку. Щоб запустити процес генерування соціального капіталу, потрібно лише створити умови для розвитку приватної ініціативи, тоді як розширення сфери впливу держави при-

зводить до ослаблення ініціативи знизу і системи горизонтальних зв'язків у суспільстві і тим самим руйнує соціальний капітал.

Проте досвід реформ у колишніх соціалістичних країнах переконливо засвідчив, що принаймні у формуванні об'єднуючого соціального капіталу, дефіцит якого відчувається в Україні, важлива роль належить саме державі, її здатності проводити ефективну соціально-економічну політику, що враховує інтереси різних верств і груп, пом'якшувати соціальні конфлікти.

Активна роль держави не означає повернення до радянських практик патерналізму. Нетривкість соціального капіталу, "вигодуваного" на традиціях патерналізму, повною мірою проявилася під час низки економічних криз, що обрушили довіру населення до інститутів влади.

Питання про те, яким чином відбувається становлення ефективної системи інститутів, що підтримують соціальний капітал суспільства і чи можна сприяти цьому процесу, сьогодні залишається одним з найактуальніших завдань, що стоять перед українським суспільством. Якщо влада стане сприймати інтереси людей і виходити з них при формуванні державної політики, соціальний капітал зміцнюватиметься, накопичуватиметься і слугуватиме суспільству. Інакше довіра буде остаточно втрачена або локалізується в закритих мережах, зокрема корупційних.

Найважливішим індикатором зрілості соціального капіталу є спільність цінностей і норм і взаємна довіра, що формуються в процесі відкритого соціального діалогу. Тому життєздатні ефективні інститути, які "живлять" соціальний капітал, асоціюються не тільки зі здатністю суспільства і держави забезпечити мінімально прийнятний рівень соціальної захищеності населення, а й з демократичними цінностями і механізмами. Саме вони дають змогу сприймати і враховувати думки, уподобання, інтереси різних верств і груп населення при прийнятті соціально відповідальних рішень і забезпечують можливість контролю за діяльністю владних структур.

Література

1. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж.Коулман // *Общественные науки и современность*. – 2001. – № 3. – С.124.
2. Kunte A. and others. Es-timating National Wealth: Methodology and Results / A.Kunte and others // *The World Bank*, 1998.
3. Бобух І.М. Оцінка національного багатства у контексті міжнародного досвіду / І.М.Бобух // *Економічна теорія*. – 2011. – № 2. – С. 24–39.
4. Рукавишников В.О. Межличностное доверие: измерение и межстрановые сравнения / В.О.Рукавишников // *Социологические исследования*. – 2008. – № 2.
5. Олейник А.Н. “Жизнь по понятиям”: институциональный анализ повседневной жизни “российского простого человека” / А.Н.Олейник // *Политические исследования*. – 2001. – № 2. – С. 44.
6. Paldam M. Generalized trust. The macro perspective. 2007. http://mit.econ.au.dk/vip_htm/MPaldam/papers/GT-long.pdf.
7. Вишняк О. Довіра до політичних інститутів: поняття, показники та методики досліджень / О.Вишняк // *Українське суспільство 1992–2010. Соціологічний моніторинг*. – К. : Ін-т соціології НАНУ, 2010. – С. 24–39.
8. Вишняк О. Соціокультурна динаміка політичних регіонів України / О.Вишняк // *Соціологічний моніторинг: 1996–2006*. – К. : Ін-т соціології НАНУ, 2006. – С. 181.
9. Zagorski I. Support for Government, Evaluation of Current Situation and Legitimacy of Democratic Transformation Polish Public Opinion, Portland, USA. – 2001. – October. – P. 23.
10. Pritchett L. Where has all the education gone? / L.Pritchett // *World Bank Economic Review*. – 2001. – Vol. 15. # 3.
11. Dixon J.A.Expanding the measure of wealth / J.A.Dixon, K.Hamilton // *Finance & Development*. December 1996, p. 15.
12. Bornschier V. Trust and tolerance: Enabling social capital formation for modern economic growth and societal change. Paper prepared for the Organizing Knowledge Economies and Societies conference, Asia Pacific Researchers in Organization Studies, University of Technology. – Sydney, December, 2000.

УДК 316.621

М.Кухта

ОБҐРУНТУВАННЯ ТИПОЛОГІЗАЦІЇ ЖИТТЄВИХ СТРАТЕГІЙ МОЛОДІ УКРАЇНИ

У статті авторка виокремлює типи життєвих стратегій молоді. Життєві стратегії складаються із елементів планування та реалізації запланованого, що у свою чергу ґрунтуються на оцінці власних можливостей, перспектив та використанні наявних можливостей заради досягнення бажаних цілей. За критерії типологізації обрані поняття ресурсів та активності молоді – як два основоположні компоненти життєвих стратегій. При цьому особливої уваги заслуговує середовище проживання молодих людей. Міський або ж сільський простір здатні водночас як впливати на розподіл ресурсів, так і стимулювати до активності у їх використанні. Ширше коло можливостей у містах і водночас дещо вища мотивованість сільської молоді до змін у своєму житті постають важливими об'єктами наукового аналізу та порівняння, виявлення відмінностей у типах життєвих стратегій молоді міста і села.

Keywords: *life strategies, resources, activities, rural youth, urban youth.*

Ключові слова: *життєві стратегії, ресурси, активність, сільська молодь, міська молодь.*

Ключевые слова: *жизненные стратегии, ресурсы, активность, сельская молодежь, городская молодежь.*

Молодь є особливою категорією населення у зв'язку з тим впливом, який вона справляє на розвиток суспільства. Домінуючі в неї стилі та способи життя дають змогу прогнозувати напрями майбутнього розвитку суспільства, а також суттєво віддзеркалюють суспільні проблеми сьогодення. Молодь є значною частиною економічно та соціально активного населення, з одного боку, з другого – вона

доволі вразлива саме у цих аспектах, оскільки має обмежений запас ресурсів та життєвого досвіду розв'язання проблем.

Необхідність постійно визначатися із напрямками свого подальшого розвитку та життєздійснення, а також фінансові й суспільні рамки, що обмежують варіанти цих виборів для юнацтва, стають актуальними для вивчення саме крізь призму домінуючих суспільних тенденцій. Усе це виливається у конкретні способи, напрями життєдіяльності, конкретні життєві стратегії. Відтак ми звертаємося до розгляду різних типів життєвих стратегій української молоді.

Власне, життєві стратегії визначаються як ідеальні утворення, спрямовані на довготривалу перспективу, що конструюються на основі соціальних, культурних та індивідуальних уявлень щодо бажаних цілей, цінностей, напрямів життя. Життєві стратегії вибудовуються спочатку як замисли життя, його ідеальні плани, які потребують подальшої реалізації на практиці. Включаючи у свою структуру життєве планування, стратегії не ототожнюються із ним повністю – будучи значно ширшим по суті поняттям. Життєві стратегії у часовому вимірі спрямовані не лише на прийдешнє, а поєднують минуле, теперішнє та майбутнє, утворюючи єдиний життєвий потік та komponуючи безпосередньо послідовність реалізації задумок та бажань у поведінці.

Це визначення може застосовуватися безвідносно до конкретних вікових груп, проте особливістю життєвих стратегій саме молодих людей виступає аспект підвищеної необхідності у плануванні та самовизначенні щодо майбутнього, організації життя та перші кроки у реалізації планованого.

Отже, одним із ключових компонентів життєвих стратегій виступає життєве планування. При цьому планування конструюється на основі організаційної (структурування інформації щодо власних потреб, можливостей, засобів; цілепокладання), реалізаційної (досягнення цілей

за допомогою наявних засобів, способів) та рефлексивної складових (аналіз досягненого і закладення основ для подальшого цілепокладання).

Власне основний матеріал для дослідження даватиме реалізаційна складова життєвих стратегій молоді, оскільки саме вона постає найбільш відкритою для вивчення у ракурсі соціології. Отож до її розгляду ми звертаємося детальніше.

Реалізаційну складову визначають два основних параметри: наявність можливостей (ресурсів) та власна активність молоді у процесі реалізації задуманого. Ресурси виступають як певний інструментальний набір, котрим актуально володіє або у перспективі володітиме людина і котрий покликаний забезпечити досягнення мети.

Оскільки у процесі життєдіяльності перед молоддю постають різні варіанти життєздійснення, серед яких вона повинна обрати найоптимальніші для себе, постає потреба у оцінці власних можливостей. У цьому аспекті можливості прив'язуються до життєвих шансів. Якщо можливості виступають радше зовнішнім аспектом стосовно людини, певним набором, що надається суспільством усім рівною мірою та безособово, то життєві шанси визначаються як дещо вужчий набір, при якому спрямування йтиме у бік конкретної особистості відповідно до деяких, притаманних суто їй параметрів.

Зокрема, деякі автори вважають, що нерівномірний розподіл життєвих шансів у суспільстві структурується на основі класової належності. Наприклад, відомий британський соціолог Гордон Маршалл визначає життєві шанси як поняття, використовуване Вебером при аналізі класу та статусу у поєднанні із класовою ситуацією – володіння власністю та контроль за товарами і послугами на ринку є засобом розподілу влади у суспільстві. Таким чином “шанс” є досягненням індивідуальних цілей шляхом соціальної дії. Життєві шанси визначаються усіма формами благ, котрими володіє суспільство у цілому і котрими воно може наділяти окремих людей залежно від їх особливостей. Шанси стосуються отримання освіти,

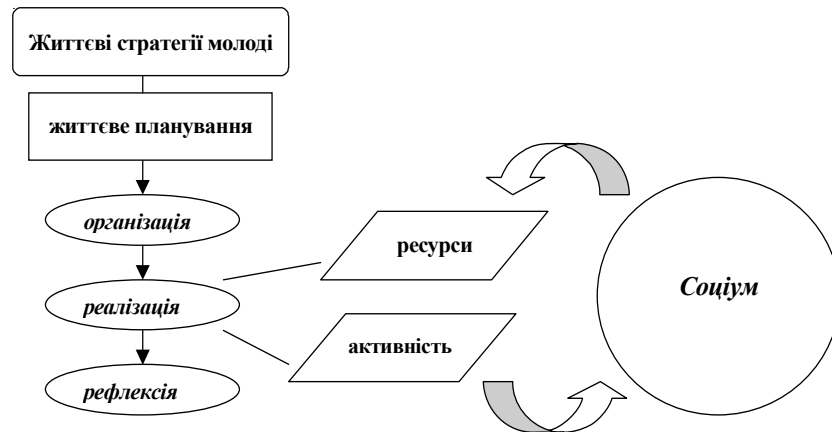
охорони здоров'я, матеріальних винагород, статусної мобільності [4]. Вираження життєвих шансів вузько через класову позицію обґрунтовується тим, що саме клас є суттєвим чинником визначення статусу індивіда та обрання професії – які формалізовано визначають особливості та відмінності людей у суспільстві.

При цьому класова належність виявлятиме значний вплив на те, що відбувається у житті, хоча і не детермінуватиме його повністю. Зокрема, класовий поділ впливатиме на місцепроживання, стиль життя, вибір сексуальних партнерів, проте він не здатний прив'язати людей до визначених соціальних позицій навечно [5].

У кожному суспільстві відповідно до класових позицій складається певний баланс можливостей вибору та соціальних зв'язків, що утримуватимуть людину у межах певного класу. У цьому сенсі життєві шанси будуть виявом двох елементів: опцій та лігатур. Опції є можливостями, специфічною комбінацією прав та їх забезпечення. Основною ж характеристикою лігатур, зв'язків – є співвіднесення із конкретними соціальними відношеннями та владними рішеннями. Завдяки своїй соціальній позиції та ролі індивід поміщається у певні лігатури, що є соціально-структурованими. Поняття опцій пов'язується з правом на здійснення вибору, тобто певним потенціалом.

Відповідно, суспільство надає людині певний набір варіантів до здійснення життя, забезпечуючи певну підтримку на одному із цих обраних шляхів. І хоча право вибору та вибір залишаються індивідуальними, утримання людей у межах виокремлених суспільством для них варіантів забезпечується за допомогою системи прив'язок – зв'язків людини із різними значущими для неї групами та цінностями [4].

Отже, суспільство дає можливості кожному індивідові використати свій життєвий шанс, проявити індивідуальність в умовах конкуренції. Певна ж класова належність сім'ї, її матеріальний та мотиваційний потенціали можуть обмежувати можливості вибору освіти та кар'єри, визначаючи певні межі життєздійснення, горизонт можливостей.



Окрім того, у рамках ресурсів для реалізації стратегій подібно до життєвих шансів важливу роль відіграють ще й конкретні можливості для існування. У цьому контексті науковцями вводиться поняття “засоби до існування” (Есплінг, Андерсон, Вестермарк). Воно визначається ними через систему активів та заходів, необхідних для існування [9]. Проте засоби до існування не можна повністю ототожнювати ні з потенціалом (що може бути актуалізованим індивідом у віддаленішому майбутньому), ні з життєвими шансами (наявним у конкретний час, проте обмеженим соціально набором можливостей) — на відміну від останніх засоби визначаються як конкретно наявні, усвідомлювані та керовані індивідом засоби та ресурси, готові безпосередньо до реалізації.

Засоби до існування також слід відокремити від активів та можливостей – проте вони здатні підвищити ці можливості. Для прикладу, освіта та міграція можуть підвищити індивідуальні шанси, проте вони не є самі по собі засобами до існування. Відтак при народженні людина може отримати певні ресурси і протягом життя обирати варіанти засобів до існування за допомогою освіти і міграції.

Формування засобів існування та життєвих шансів відбуватиметься на основі синтезу всіх форм власних ресурсів людини – людського капіталу, соціального капіталу, природного капіталу, фізичного капіталу та фінансового капіталу.

При цьому людський капітал містить можливості для праці, рівень освіти, кваліфікацію та стан здоров'я; соціальний капітал виявляється у належності до соціальних мереж, членстві у групах, доступі до організацій і установ, соціальній позиції індивіда; природний капітал ресурсів виявляється у природних ресурсах, безпосередньо доступних людині для користування; фінансовим капіталом є заощадження індивіда, а фізичним – інфраструктури (транспорт, будівлі та обладнання), котрими може скористатися людина.

Окрім того, деякими авторами вводяться додатково ще й такі форми капіталу, як символічний капітал та культурний капітал. Символічний капітал співвідноситься із престижем та статусом, а культурний розглядається крізь призму індивідуальних культурних здобутків індивіда [9].

Тобто два останніх види капіталів не можуть бути отриманими людиною при народженні чи на початкових етапах соціалізації, а є власними інвестиціями людини у своє життя, піднімаючи таким чином власні шанси та можливості у соціальній сфері.

Для того щоб розглянуті поняття не залишалися у рамках суто формального визначення, ми спробували перенести їх на полотно суспільної реальності. Зокрема, в Україні вимальовується така картина: половина опитаних молодих людей вважає, що однією із найбільших проблем є доступність освіти – респонденти заявили, що частині молоді вища освіта недоступна, особливо це відчутно у сільських школах, до цього додається скрутне матеріальне становище великої кількості сімей та вкрай низький громадський і державний контроль над розподілом ресурсів. Окрім того, за оцінками молоді, найбільші проблеми молодіжної політики залишаються поза увагою

держави. Головними тут є працевлаштування і забезпечення житлом, адже саме серед молоді найвищий рівень вимушеного безробіття через відсутність досвіду роботи та бажаних “зв’язків”. Серед опитаних власний бізнес має також лише невелика частка молодих людей. Перешкодою для започаткування і ведення власної справи виступають нестача стартового капіталу (58 %) та хабарництво чиновників (38 %), висока ставка податку (37 %). Крім того, щорічно збільшується кількість молодих сімей, які перебувають на квартирному обліку [8].

Із цього можна зробити висновок, що у кожному суспільстві існує певний “горизонт можливостей”, у межах якого молодь має змогу діяти. Цей горизонт можливостей прямо пов’язаний із суб’єктивною оцінкою здатності до змін і програмуванням життя. Відтак горизонт можливостей української молоді постає у звуженому, обмеженому вигляді. Загалом у сукупності життєві шанси і кошти до існування визначатимуть цей горизонт можливостей та становитимуть ресурси молоді, на основі яких вона отримує здатність реалізувати життєві стратегії.

Проте здатність до реалізації ще не є запорукою до втілення у життя конкретних варіантів життєздійснення. Тут на перший план виступає життєва активність молодих людей. Активність насамперед простежується у тому, що люди самостійно ініціюють, змінюють та припиняють реалізацію певних подій у своєму житті, незважаючи на суспільні обставини. Проявляючи цілеспрямованість, людина здатна розширити горизонт можливостей або ж використати наявні у неї ресурси максимально ефективно. Проте ця цілеспрямована активність теж зумовлюється деякими чинниками.

У зв’язку з цим з допомогою терміна “пасіонарність”, що являє собою біоенергетичний імпульс, котрий визначає здатність до цілеспрямованого наднапруження та прагнення до зміни оточення, А.Соколов та І.Щербакова здійснюють поділ людей на три типи:

➤ пасіонарії – особи, імпульс яких перевершує величину інстинкту самозбереження; їм властива більша ініціативність та активність, вони заряджають своєю енергією інших, спрямовуючи їх за собою;

➤ гармонійні особи, у котрих врівноважується пасіонарний імпульс та інстинкт самозбереження. Це спокійні, врівноважені, проте не надактивні люди, які забезпечують стабільність суспільства;

➤ субпасіонарії – пасивні особи, пасіонарний імпульс яких слабший від дії інстинкту самозбереження [7].

Тут, з одного боку, спостерігається зв'язок між активністю та наявністю ресурсів, з другого – у частини молодих людей їх активність чи пасивність буде якістю, прив'язаною до їхнього власного енергетичного потенціалу – пасіонарності. Наявність ресурсів може мотивувати молодь до активізації зусиль, проте за низького біоенергетичного потенціалу вони не виступатимуть чинником різкого підвищення активності. Проте у будь-якому разі відсутність ресурсів позначиться на активності представників усіх груп, у тому числі пасіонаріїв – усі зусилля яких спрямовуватимуться на розширення заданого горизонту можливостей.

Відтак життєві стратегії справляють вплив на спрямованість та зміст соціальної активності, визначаючи мотивацію поведінки молоді. При цьому соціальна активність може тлумачитися у широкому сенсі як суспільна активність, що включає усі види активності молодих людей як соціальних істот у всіх сферах життєдіяльності. У вузькому сенсі це буде активність у соціальній сфері та сфері соціально-побутових відносин.

Структура соціальної активності включатиме такі характеристики:

➤ високий ступінь інтенсивності здійснення діяльності;

➤ динамічність;

➤ здатність здійснювати зміни.

Основною її характеристикою є активна життєва позиція молодих людей – стійка позиція, спрямована на зміну та перетворення суспільних умов життя відповідно до переконань та поглядів. При цьому активність виступає особливим механізмом адаптації молоді, котрий визначається домінуванням бажання нового досвіду.

Активність молоді у ракурсі життєвих стратегій переважно зумовлена необхідністю самовизначення та професійного вибору. І цей аспект значною мірою перебуває у залежності від місця, середовища та можливостей молоді [2].

Звертаючись до питання про критерії типологізації життєвих стратегій, можна виявити дуже багато показників, які насправді дадуть можливості здійснити поділ за типами. За основу поділу ми взяли критерій активності у двох його вимірах: ставлення до суспільства та власного життя. Із цієї позиції, на наш погляд, можна виокремити такі типи життєвих стратегій.

Активність щодо суспільства та власного життя (тобто суспільство розглядається як один із засобів, котрі можуть бути використані у досягненні значущих цілей) – громадська, політична, економічна активність, очікування активної участі суспільства у власному житті у відповідь.

Активність щодо суспільства, власного життя – очікувань на активну участь суспільства у власному житті немає.

Активність щодо власного життя, проте суспільна активність обмежується лише окремими параметрами – взаємодія із соціальними структурами у рамках необхідного.

Пасивність щодо власного життя та суспільства, проте очікування від нього активної участі у власному житті – очікування державної допомоги та підтримки, котра супроводжується водночас громадською пасивністю.

Пасивність щодо суспільства та власного життя, відсутність очікувань суспільної активності у відповідь, слідування за ходом подій.

Загальну ж типологію життєвих стратегій ми вибудуємо на основі критеріїв ресурсів та активності:

- наявність ресурсів – соціальна пасивність;
- наявність ресурсів – соціальна активність;
- обмеженість ресурсів – соціальна пасивність;
- обмеженість ресурсів – соціальна активність.

Щодо активності та пасивності як залежності від наявності чи відсутності можливостей до реалізації бажаного, то цей розподіл у міських і сільських жителів матиме відмінності. Аналізуючи особливості міської та сільської сфер для проживання, можна виокремити суттєву відмінність в умовах отримання якісної освіти, високооплачуваної роботи та сфері дозвілля. Окрім того, саме місто характеризується наявністю вищої конкуренції серед людей, великою кількістю соціальних контактів, зв'язків, що у екстраполюванні на українські умови є чинником додаткових можливостей, відкриття нових горизонтів, порівняння свого життя із життям інших – і таким чином підвищення активності.

Проте деякі автори, як-то Алмонд та Верба, загалом вважають, що у збалансованій культурі активність, раціональність, залученість до загальнонаціональної політики повинні урівноважуватися пасивністю, прихильністю до традиційності та зобов'язанням щодо локальних цінностей [7]. Тобто, незважаючи на місце проживання, наявні й потенційні можливості, залишиться неактивною у соціальному сенсі частина молодих людей. Так формуються своєрідні групи активності та пасивності – це молодь, яка є активною або пасивною внаслідок індивідуальних особливостей, енергетичного потенціалу, та молодь, яка є активною/пасивною через наявність чи відсутність необхідних ресурсів і можливостей. Відтак, постає питання виокремлення різних типів життєвих стратегій та їх представленість у суспільстві.

Ресурси та можливості прямо залежать від місця проживання, або мобільних можливостей людини – оскільки саме у відповідному просторі та середовищі людина може

їх актуалізувати. При цьому найбільш суттєвою постає відмінність можливостей для діяльності у селі та місті. Ключові категорії життєздійснення такі, як отримання освіти, місця роботи, створення сім'ї та організація дозвілля постають із широким набором варіантів у містах та суттєво обмеженим колом можливостей у селах.

Відтак реалізація капіталу та шансів на основі активності співвідноситься із конкретними соціопросторовими умовами, зокрема місцем проживання чи можливістю до зміни такого. Отримання освіти чи хороших робочих місць залежить від того, чи є у просторі проживання людини заклади, що можуть це забезпечити. Особлива відмінність простежується у параметрах поділу середовища проживання на "міські–сільські жителі". Ключовим відправним пунктом тут буде закінчення школи, після якої більшість сільських жителів їдуть до міст для продовження навчання, де зосередженні вищі навчальні заклади. Тобто навіть за наявності фінансових можливостей людина змушена підлаштовувати своє життя до конкретних просторових умов.

Інший окреслений нами параметр активності у плані "місто–село" теж, імовірно, матиме свої відмінності. Порівняння життєвих стратегій юнацтва у містах та селах потребує огляду умов та особливостей існування у цих середовищах.

Відмінність у можливостях самовизначення, що існує між молоддю міста і села відображається в уявленнях юнаків та дівчат щодо того, як вони розраховують упоратися із труднощами, що виникають у них у процесі реалізації їх життєвих стратегій. Інфраструктура, ринок праці, інформаційне забезпечення, матеріальні умови життя – все це суттєво відрізняється у поселеннях різного рівня урбанізації, тому вірогідність реалізації молоддю своїх можливостей, що надаються суспільством та здійснення своїх професійних планів визначається також рівнем урбанізації населення [3].

Село як тип поселення, незважаючи на високий рівень урбанізації українського суспільства, все ж зберігає свої функції організації соціуму. Сільська молодь є не просто складовою соціально-демографічної структури суспільства. Від збереження її інтелектуального, освітнього та трудового потенціалу багато у чому залежить відтворення соціальних традицій у суспільстві, а відповідно, і стійкість його реалізації. Слід відмітити, що в сучасних умовах, попри те, що значні зміни в суспільному укладі відкрили нові можливості для економічної активності, сільській молоді стає дедалі важче реалізуватись у традиційних сферах життя: продовжувати освіту, отримати професію та знайти роботу [6].

За нестачі кваліфікованих кадрів у сільському господарстві значна частина молоді залишається непрацевлаштованою. Перша із причин – відсутність професійної підготовки та низька кваліфікація – робить сільську молодь неконкурентоспроможною. Професійні плани сільської молоді не відповідають професійно-кваліфікаційним пропорціям у складі сільськогосподарського виробництва. Друга причина – низька зарплата та затримки її виплати. Низька зарплата у складних умовах життя робить робочі місця у сільському господарстві непривабливими для молоді. Третя причина – дефіцит робочих місць за низької оплати та важкі умови праці. Для молоді із збільшенням тривалості періоду безробіття зростають і труднощі при пошуку місця застосування праці через втрату навичок, погіршення морально-психологічного стану [6]. Для української молоді наслідки безробіття повертаються серйозними проблемами: безробіття на початку трудового життя може ослабити мотивацію до праці надалі, затягується вік вступу у шлюб та дітонародження, створюються передумови для поширення алкоголізації, злочинності, суїцидальних тенденцій та інших негативних явищ. За цих умов, імовірно, активна частина сільських жителів намагатиметься виїхати на проживання до міст, де кращі мож-

ливості для реалізації своєї активності, відтак молодь перейде у категорію міських жителів. Саме із цим пов'язане коло основних причин міграції молоді із села в місто. До них належать:

- безробіття;
- обмеження в отриманні бажаної професійної освіти та кар'єрного просування;
- слаборозвинене житлобудування;
- дорожньо-транспортні проблеми;
- низький рівень культурного, медичного та торговельного обслуговування [6].

Загалом же на сьогодні у селі спостерігається великий відтік молоді та притік із міст людей старшого покоління, що призводить до дестабілізації демографічного балансу. У багатьох сільських районах також вичерпаний внутрішній потенціал демографічного відтворення, відбувається процес старіння населення та скорочення чисельності сільського населення. Окрім того, спостерігається інтенсивне скорочення сільського населення та простежується тенденція активної міграції молоді із села. На сьогодні відсутня професійно-кадрова наслідуваність у сільській місцевості.

Таким чином, нерівність життєвого старту фіксується невключеністю молоді села як повноправного суб'єкта в основні сфери соціальної структури суспільства, віддаленістю від соціальних благ та ресурсів, що визначає її низький соціальний статус. Також низький соціально-професійний статус молоді села порівняно із міською молоддю.

У свою чергу місто приваблює відкритістю, здатністю подолати власну обмеженість, включати у свою сферу нових людей, змінювати соціальні, організаційні відносини. Місто постійно ускладнює соціокультурні відмінності, а динамізм, висока інформатизованість виступає важливою його рисою. Окрім того, міське соціальне середовище терпить до плюралістичних форм поведінки людей, ціннісних відмінностей. Удосконалюючи соціальні, культурні

аспекти життя, місто виступає тим соціокультурним феноменом, що надає високі можливості до самореалізації. Водночас на відміну від села місто руйнує традиційні цінності, породжуючи проблеми комунікації [3].

Отже, міська молодь порівняно із сільською володіє значно вищими можливостями. Міська молодь спрямована на інноваційну діяльність у сфері освіти та зайнятості, розвиваючи свою соціальну суб'єктивність за рахунок сили інерції соціального середовища, що надає уже готові умови соціального просування. Сільська ж молодь характеризується більшою мірою традиційною поведінкою у сфері освіти та зайнятості. Вона розвиває свою соціальну суб'єктивність, підпорядковуючись інерції такого соціального середовища, котре надає умови, неадекватні вимогам сучасної освіти та ринку праці [6].

Проте як міську, так і сільську молодь об'єднує багато спільних рис, зокрема, чинники, що стосуються молоді України загалом – єдиний культурний та освітній простір, політика держави щодо молоді, спільність проблем, що постають на конкретному етапі життя. Спільними для міської та сільської молоді також є проблеми планування життя в умовах нестабільності та економічного обмеження, підвищення стандартів та запитів до життя, необхідність побудови життя, розраховуючи на власні сили, а не допомогу держави.

Тож щодо життєвих стратегій спільні та відмінні риси у проблемах сільської та міської молоді не дають змоги стверджувати, що життєві стратегії за типами різні у молоді міста і села – проте ставлять питання про кількісне співвідношення представників із різними типами стратегій у різних місцях проживання.

Доречним буде доповнити типологію життєвих стратегій результатами досліджень по Україні. Згідно із результатами опитування Центру Разумкова у травні 2011 р. 48% українців віднесли себе до нижчого класу, до середнього – 44% і до вищого – 0,5%. Це при тому, що у 2008 р.

ці показники становили відповідно 31% , 51% та 2% [1]. Виходить, що частка суб'єктивно відзначеного середнього класу виявляє тенденцію до зменшення. Це може свідчити про пасивно-песимістичне ставлення до власного життя; проте водночас соціологи вважають, що система реформ, наслідком якої стане скорочення сектору тіньової економіки, призведе до скорочення простору для індивідуально-конформістських моделей адаптації населення, відтак українці будуть змушені шукати інших форм захисту власних інтересів, що проявиться у структуруванні суспільства і кристалізації соціальних груп із чіткими економічними інтересами, тобто підвищення активності. У цьому контексті В.Васютинський зазначив, що “український соціум ...пережив грандіозні зміни, коли мільйони людей переселилися із села у місто. Цей процес триває. Міське життя потребує кожного разу чіткої усвідомленої індивідуальної позиції з дуже багатьох питань, тобто коли людина може собі у якихось ситуаціях щось дозволити, а чогось не дозволити...” [1].

Загалом українське суспільство характеризується низьким рівнем соціальної активності. Тобто якщо її можна окреслити на трьох рівнях: активність щодо власного життя, активність у вузькому соціальному колі та активність громадську, то українці обмежуються переважно двома видами активності. Відтак, якщо ресурсний потенціал формується згори, від рівня державного, визначаючи розподіл соціальних благ та фінансування між селами та містами, українці мало впливають на ці процеси. Звідси – низький рівень соціального оптимізму та замикання кола – зниження соціальної активності.

У цьому сенсі актуальним для дослідження залишатиметься простір міст та сіл як сукупність умов, що створюють ресурсні можливості й порівняння рівнів активності молоді міст та сіл із подальшим визначенням тенденцій побудови суспільного життя.

Література

1. *Ермолаев А.* Украинский характер (Характерные социально-психологические особенности населения Украины). Аналитический доклад / А.Ермолаев, А.Левцун, С.Денисенко // Центр социальных исследований “София”. – К., 2011.
2. *Лунина Ю.В.* Жизненные стратегии молодежи: основные направления социальной піддержки / Ю.В.Лунина // Вестник ОГУ. – 2008. – №80. – С. 34–38.
3. *Матяш С.* Человек в городе: социологические очерки / С.Матяш. – К. : Изд-во полит. лит. Украины, 1990.
4. *Оксамитная С.* Социальный класс как фактор дифференциации жизненных шансов / С. Оксамитная, С. Бродская // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. – № 4. – С. 24–42.
5. *Рубцова Е.П.* “Жизненные стратегии” молодежи: проблемы определения в социологическом дискурсе / Е. П. Рубцова // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер.: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. – 2010. – Вып. 1 (57). – С. 88–92.
6. *Силласте Г.Г.* Сельская школа и село. Россия в начале XXI века : монография / Г.Г.Силласте. – М. : Центр образоват. лит., 2003. – 502 с.
7. *Соколов А.В.* Ценностные ориентации постсоветского гуманитарного студенчества / А.В.Соколова, И.О.Щербакова ; [Электронный ресурс]. –
Режим доступа : http://read.newlibrary.ru/read/sokolov_a_v_sherbakova_i_o_cennostnye_orientacii_post_sovetskogo_gumanitarnogo_studenchestva.html
8. *Соціальні проблеми молоді в Україні.* Аналітична записка. – К., 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/april08/27.htm>
9. *Linda Helgesson.* Getting ready for life. Life Strategies of Town Youth in Mozambique and Tanzania// Linda Helgesson [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.umu.se/soc_econ_geography/

УДК 316.422.66

Л.Бевзенко,
доктор соціологічних наук

РЕСУРСИ ДОСЯГНЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО УСПІХУ – ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ З ПОГЛЯДУ ВИПУСКНИКІВ ШКІЛ ТА ВЧИТЕЛІВ

У статті зроблено спробу в ситуації модернізаційних прагнень України оцінити дистанцію між нашою країною та країнами Заходу в термінах системи ресурсів досягнення соціального успіху. Систему ресурсів побудовано з використанням ідеї П.Бурдьє про наявність різних капіталів, які людина може конвертувати у соціальний успіх. Емпіричну базу дослідження становлять випускники українських шкіл 2012 р. та вчителі старших класів.

Keywords: *the processes of modernization, social and cultural context, social, cultural, economic, human capital.*

Ключові слова: *модернізаційні процеси, соціокультурний контекст, соціальний, культурний, економічний, людський капітали.*

Ключевые слова: *модернизационные процессы, социокультурный контекст, социальный, культурный, экономический, человеческий капиталы.*

Ця стаття є продовженням низки робіт авторки, присвячених проблемі ресурсів досягнення соціального успіху в нашій країні [1]. Якщо в попередніх статтях ця проблема вивчалася на основі загальнодержавних опитувань, то в цій роботі ми звужимо коло тих, на кого спрямована дослідницька увага. На цей раз генеральну сукупність становитимуть, з одного боку, випускники українських шкіл 2012 р., а з другого (окремий масив респондентів) – українські вчителі старших класів [2].

Загальну мету статті можна коротко визначити так: у ситуації модернізаційних намагань України оцінити ди-

станцію між нашою країною та країнами Заходу в термінах системи ресурсів досягнення соціального успіху. Звичайно, йтиметься не про той фактичний стан справ, що є в нашій країні та, відповідно, у країнах Заходу, а про те уявлення, що мають з цього приводу наші респонденти (причому цілком конкретні дві групи – випускники шкіл 2012 р. та викладачі старших класів). Та картина, що її пов'язують наші респонденти з західними країнами, може бути реальним регулятором наших соціокультурних трансформацій у разі не лише декларативного, а й практичного намагання суспільства рухатися в модернізаційному напрямі. З іншого боку, ті важелі досягнення соціального успіху, які нашим респондентам вважаються за реальні за конкретних умов нашої країни, будуть реальними в тих практиках досягнення успіху, які будемо спостерігати та спостерігаємо в нашому повсякденні. Це особливо цікаво в контексті тих нових даних, що будуть наведені нижче і які отримано на аудиторії випускників шкіл – тих, для кого питання вибудови стратегії свого подальшого життя, стратегії досягнення соціального успіху є одним з першочергових.

Тут одразу маю зауважити, що йдеться саме про соціальний успіх. Усі дослідники проблеми життєвого успіху обов'язково стають перед необхідністю виокремлення суб'єктивного переживання та об'єктивного втілення успішності життя. Дискусіям і роздумам з цього приводу було приділено значну увагу, зокрема, і вітчизняними соціологами [3]. Успіх має свою суб'єктивну сторону – і тут він ближче до переживання щастя. Суб'єктивно успішна людина може іншим видаватися далеко не успішною, а іноді й зовсім невдахою. Але оцінка іншого – це та оцінка, що спирається саме на об'єктивні, загальні для даного соціокультурного простору критерії.

Звичайно, об'єктивно успішна людина в традиційному суспільстві, в радянському суспільстві або в сучасному західному суспільстві – це далеко не одне й те саме. Один з головних критеріїв розрізнення – акцент на колективному та індивідуальному успіхові. Чим більше ми будемо

просуватися до модерних уявлень про символи успішного життя, тим більше вони будуть пов'язуватися саме з власними досягненнями, а не з досягненнями сім'ї, батьків, дітей, компанії, країни.

Далі будемо розрізняти два суттєвих моменти – символи успішного життя, суспільно прийняті ознаки успішності – з одного боку, з другого – знову ж таки суспільно прийняті шляхи до успіху. В першому випадку йдеться, так би мовити, про статистику дослідження феномену успішності, про символічну картинку, за якою можна сказати – чи назвуть цю людину успішною за наших конкретних соціокультурних умов, чи ні. Інший бік справи – питання про способи досягнення цих символічних ознак. Це складає динамічний зріз проблеми – яким чином, завдяки яким життєвим стратегіям у наших реаліях можна стати об'єктивно успішним.

Тут підкреслюю один суттєвий момент, важливість якого часто актуалізується в дискусіях між соціологами та соціальними філософами. У нашому випадку йдеться не про те, що має бути чи що нам хотілося б бачити, що ми вважали б за потрібне, а про те, що має місце в реальності й підтверджується соціологічними спостереженнями. Тут ми змушені констатувати – привілеї філософів говорити про бажане і доцільне не поширюються на соціологів, коли їм треба сказати про дійсний стан справ. Але як для філософа, так і для соціального технолога така інформація може бути тими вихідними даними, з яких вони можуть побачити, наскільки те бажане, про яке вони говорять і якого прагнуть, є близьким або далеким від реального.

Почнемо з першої з названих двох сторін вивчення феномену вітчизняного соціального успіху. В даному разі ми не ставимо питання, яким бачиться нашим дітям успіх як такий. Нас цікавило – як соціальний успіх уписаний в їхні життєві плани, наскільки соціальна успішність є організуючою ціллю для їхнього дорослого життя, чого наші діти, сьогоднішні випускники шкіл, прагнуть у своєму подальшому житті? Поглянемо на результати, що представлені у першому стовпчику *таблиці 1*. Тут респонден-

Розділ 1

там було запропоновано висловитися щодо планів на майбутнє доросле життя.

Таблиця 1

Напевне, Ви вже маєте щодо Вашого дорослого життя деякі плани. Що в цих планах найголовніше? Загальний розподіл відповідей (стовпчик 1) та розподіл за статтю (стовпчики 2 та 3) та місцем проживання (стовпчики 4 та 5), N = 1013, 2012 р. (%) *

<i>Варіанти відповідей</i>	<i>Для всього масиву</i>	<i>Дітчата</i>	<i>Хлопці</i>	<i>Місто Велике > 250 тис.</i>	<i>Місто мале</i>	<i>Село</i>
Зробити успішну кар'єру в суспільно-політичній або бізнесовій сфері	31,7	25,2	37,8	31,4	34,6	27,6
Створити власний бізнес	19,1	13,4	24,9	18,8	21,0	16,6
Отримати хорошу освіту	39,7	43,5	35,9	36,3	41,8	42,5
Мати цікаву роботу, займатися улюбленою справою	43,4	47,3	39,9	45,1	40,1	45,9
Створити сім'ю	58,8	66,4	50,8	57,2	59,2	60,5
Вийхати жити та працювати за кордон	12	10,7	13,3	12,9	15,5	7,0
Виховати гарних дітей	26,5	28,8	25,1	25,3	28,5	27,9
Досягти високого рівня матеріального забезпечення (мати гарну квартиру(будинок, автомобіль тощо)	21,6	20,4	22,2	25,5	19,4	17,6
Якогомога повніше реалізувати свої здібності і таланти	7,6	5,9	9,1	9,3	6,5	5,7
Бути успішним - не важливо, в якій сфері	12,2	11,3	13,3	12,4	11,7	12,6
Приносити користь людям	8,2	9,5	7,0	8,3	7,8	9,0
Багато подорожувати, побачити світ	12,7	13,9	11,0	12,6	14,2	10,6
інше (що саме)	0,8	0,4	1,3	0,8	0,7	1,0
Важко відповісти	1,1	0,8	1,5	1,3	0,7	1,3

* Кожен респондент мав можливість обрати не більше трьох відповідей.

Уважний погляд на загальні результати по всьому масиву опитаних (перший стовпчик даних) дає підстави сказати: у наших дітей є велике бажання бути успішними в суб'єктивному розумінні цього слова. Про це свідчать ті великі відсотки, що їх набрали відповіді *“Мати цікаву роботу, займатися улюбленою справою”* – 43,4%, *“Створити сім'ю”* – 58,8%. Це ті варіанти, які у загальному переліку набрали найбільшу кількість відповідей. По-іншому тут можна сказати – діти хочуть бути щасливими.

Але проаналізуємо зовнішній бік успіху – наскільки він приваблює наших випускників. Виявилось, майже 32% з них прагнуть *“Зробити успішну кар'єру в суспільно-політичній або бізнесовій сфері”*, а 19,1 – *“Мати власний бізнес”*. Про бажання бути успішним – *не важливо, у якій сфері*, сказали 12,2% опитаних. Звичайно, ці цифри не можна сумувати, оскільки відповідей могло бути три, але з упевненістю можна сказати – третина або і більше наших дітей, вступаючи у доросле життя, налаштована на досягнення соціального успіху. Найчастіше він їм бачиться як успіх у політичній або бізнесовій сфері.

Стовпчики 2–6 у цій же таблиці дають уявлення про те, наскільки різняться ці прагнення у дівчат та хлопців, у дітей з великих міст (понад 250 тис. населення), дітей з малих міст та селищ міського типу, та, відповідно, у випускників сільських шкіл.

Як видно, більші амбіції щодо соціального успіху мають хлопці порівняно з дівчатами. Робити кар'єру в політиці та бізнесі прагнуть 37,8% хлопців та лише 25,2% дівчат. Так само, на власний бізнес налаштовані 24,9% хлопців та лише 13,4% дівчат. Іншими словами, гендерної рівності тут ми ще не досягли. Водночас дівчата значно частіше прагнуть сімейного щастя – про прагнення створити сім'ю заявили 66,4% дівчат та 50,8% хлопців.

Поселенський критерій розрізнення форматів бажаного успіху вказує на те, що найбільш амбітними в цьому сенсі є діти з невеликих міст. Вони попереду інших як у бажанні зробити кар'єру в політиці та бізнесі (велике місто – 31,4%,

малі міста – 34,6%, село – 27,6%), так і у прагненні створити свій бізнес – у тому ж порядку відсотки виглядають так – 18,8%, 21%, 16,6%. Цікаво, що при цьому випускники з великих міст більш орієнтовані на досягнення матеріальних атрибутів успішного життя, що закодовано у варіанті відповіді “*Досягти високого рівня матеріально-го забезпечення (мати гарну квартиру (будинок), автомобіль тощо)*” – тут відсотки такі: 25,5%, 19,4%, 17,6%.

Тож маємо констатувати ще достатньо відчутну присутність впливу норм традиційної культури, коли як гендер, так і поселення проживання є суттєвим фактором стимуляції або пригнічення намірів. Традиційна культура диктує дівчатам інші уявлення про успіх, аніж хлопцям, сільським жителям, аніж жителям міст. Але це лише поверховий зріз проблеми – найбільший вплив норм традиційної культури лежить у зверненні до тих засобів, які в цій культурі найлегше приводять до соціального успіху.

Для виявлення цього звернімося до головного предмета нашого розгляду й пошуку відповіді на запитання – яким же чином нашим дітям бачиться цей шлях до успіху? Які ресурси вони вважають тут за дієві? І при цьому, що їм бачиться щодо цього дієвим у модернізованих країнах.

На початку нагадаю про принципи побудови дослідницького інструментарію. Вихідною теоретичною концепцією тут для нас виступало уявлення П.Бурдье про те, що, окрім економічного, ми володіємо цілою низкою різних капіталів, які задіяні в практиках успіху [4]. Маючи ці капітали, ми, з одного боку, прагнемо обміняти їх на успіх та його символи, а з другого – здійснити проміжний обмін одних капіталів на інші, які є ходовими в питанні обміну на успіх. (Скажімо, такий людський капітал, як краса, можна обміняти на більш високу соціальну позицію, беручи участь у конкурсі краси або вийшовши заміж за мільйонера).

У таблиці 2 подано, з одного боку, список цих капіталів, а з другого – ті їх емпіричні індикатори, якими ми користувалися в процесі опитування. Звичайно, про виключну повноту наповнення цієї таблиці говорити не

Таблиця 2**Складові робочого інструментарію**

<i>Види капіталу</i>	<i>Ресурси як компоненти відповідного капіталу</i>
Людський	Високий інтелект, здібності
	Приваблива зовнішність
	Гарне здоров'я
	Готовність йти на ризик
Особистісний	Уміння іноді йти в обхід закону
	Чесність, принциповість
	Егоїзм, індивідуалізм
	Прагнення і уміння робити людям добро
Соціальний	Походження з родини з високим соціальним становищем
	Впливові родичі
	Впливові друзі
Культурний	Знання іноземних мов
	Гарна освіта
	Вихованість, гарні манери
	Уміння переконувати, красномовність
	Політична обізнаність
	Уміння розпоряджатися грошима
Економічний	Матеріальний достаток
	Заможні батьки

можна. Але головні складові відповідних капіталів ми намагалися сюди включити.

Для нас такий підхід є добре працюючим саме з огляду на завдання оцінки нашого поступу в модернізаційному напрямі. Ресурси досягнення успіху – це та характеристика, що суттєво розрізняє різні культурні контексти. Сама собою символічна фігура успішної людини, бажаний кінцевий результат може не виглядати настільки відмінною, як шлях отримання символів успішності. Як правило, традиційна культура більше спирається на соціальний капітал – ресурси, пов'язані з родиною, сім'єю, походженням, друзями та ін. Водночас як індивідуалізоване модерне суспільство робить культурною нормою опо-

ру на ресурси особистісного, людського, а найбільше – культурного капіталу.

У *таблицях 3–4* представлено те бачення дієвості цього списку ресурсів для нашої країни і, відповідно, для країн Заходу, як це бачиться випускникам шкіл 2012 р. Оскільки ці ресурси в таблицях подано в проранжованому за ступенем вагомості вигляді, відмінності проступають дуже рельєфно. Додають такої рельєфності дані *таблиць 5–6*, де наведено аналогічні результати, але вже з погляду вчителів старших класів.

Мати точку зору вчителів поряд з думкою учнів є дуже важливим, якщо маємо намір отримати ті конструкції успішності, які циркулюють у так би мовити освітньому соціальному полі, на якому присутні як учні, так і вчителі. Учні, даючи відповідь на наші питання, відбивають у них той сумарний біографічний досвід, який вони мають на цей час – ту конструкцію соціальної реальності, що склалася завдяки інформації і враженням, що надходять до них з різних каналів – ЗМІ, спілкування з однолітками, вчителями, батьками, спостереження за мікроісторіями знайомих, родичів, відомих людей, біографіями тих, кого у нас прийнято вважати успішними, кому присвячують свої сторінки глянцевої журналістики. У відповідях вчителів відбивається їх часто багаторічний подвійний досвід – власний життєвий шлях, а також оцінка життєвого шляху своїх попередніх учнів, випускників попередніх років, долю яких вчителі мають можливість відстежувати, часто непогано знаючи ті обставини, в яких діти зростали та досягали успішності. Йдеться передусім про певні біографічні моменти – рівень впливовості батьків, родинні статки, соціальний статус сім'ї, рівень інтелекту дитини, її рівень освіти. Тобто вчителі тут можуть виступати доволі компетентними експертами з запропонованої проблеми.

Що ж можна сказати, аналізуючи результати цих двох пар таблиць? Яким є найбільш ефективний шлях до соціального успіху з погляду школярів та їхніх вчителів? Які ресурси тут виглядають найбільш потрібними і які, відповідно, затребувані найменше, а може, і взагалі є обтяжливими?

РЕСУРСИ У ПОРЯДКУ ВАГОМОСТІ – ШКОЛЯРИ 2011 р.
Що з переліченого нижче, на Ваш погляд, є найважливішим
для досягнення людиною високого соціального становища
у нашій країні та в країнах Заходу (%), N=1013*

Таблиця 3

<i>Порядок вагомості ресурсів досягнення соціального успіху у НАШІЙ КРАЇНІ</i>		
	<i>Варіанти відповідей</i>	<i>%</i>
1	Впливові родичі	43,6
2	Високий інтелект, здібності	41,9
3	Уміння іноді йти в обхід закону	36,6
4	Заможні батьки	35,7
5	Гарна освіта	35,6
6	Гарне здоров'я	32,3
7	Готовність йти на ризик	29,8
8	Приваблива зовнішність	28,9
9	Уміння переконувати, красномовність	28,8
10	Походження з родини з високим соціальним статусом	28,1
11	Впливові друзі	27,5
12	Знання іноземних мов	26,2
13	Егоїзм, індивідуалізм	23,2
14	Уміння правильно розпоряджатися грошима	21,8
15	Чесність, принциповість	19,1
16	Готовність допомагати людям	18,8
17	Політична грамотність	16,3
18	Прагнення і уміння робити людям добро	15,3
19	Вихованість, гарні манери	14,9

Таблиця 4

<i>Порядок вагомості ресурсів досягнення соціального успіху у КРАЇНАХ ЗАХОДУ</i>		
	<i>Варіанти відповідей</i>	<i>%</i>
1	Високий інтелект, здібності	61,2
2	Гарна освіта	58,8
3	Знання іноземних мов	42,6
4	Чесність, принциповість	33,1
5	Політична грамотність	31,4
6	Гарне здоров'я	30,4
7	Уміння правильно розпоряджатися грошима	27,9
8	Готовність допомагати людям	26,8
9	Вихованість, гарні манери	24,4
10	Готовність йти на ризик	20,8
11	Уміння переконувати, красномовність	20,3
12	Походження з родини з високим соціальним статусом	19,7
13	Прагнення і уміння робити людям добро	17,6
14	Заможні батьки	14,7
15	Приваблива зовнішність	14,2
16	Впливові родичі	11,5
17	Егоїзм, індивідуалізм	9,8
18	Впливові друзі	9,5
19	Уміння іноді йти в обхід закону	8,8

* Респонденти мали можливість обирати до п'яти відповідей

РЕСУРСИ У ПОРЯДКУ ВАГОМОСТІ – ВЧИТЕЛІ 2011 р.

Що з переліченого нижче, на Ваш погляд, є найважливішим для досягнення людиною високого соціального становища у нашій країні та в країнах заходу (%), N=1066*

Таблиця 5

Таблиця 6

Порядок вагомості ресурсів досягнення соціального успіху у НАШІЙ КРАЇНІ			Порядок вагомості ресурсів досягнення соціального успіху у КРАЇНАХ ЗАХОДУ		
	Варіанти відповідей	%		Варіанти відповідей	%
1	Впливові родичі	54,9	1	Високий інтелект, здібності	80,1
2	Походження з родини з високим соціальним статусом	54,5	2	Гарна освіта	69,0
3	Заможні батьки	50,9	3	Знання іноземних мов	35,2
4	Високий інтелект, здібності	37,0	4	Гарне здоров'я	33,8
5	Уміння іноді йти в обхід закону	34,9	5	Уміння правильно розпоряджатися грошима	33,0
6	Впливові друзі	32,3	6	Готовність йти на ризик	27,8
7	Гарна освіта	30,9	7	Уміння переконувати, красномовність	26,4
8	Гарне здоров'я	27,5	8	Походження з родини з високим соціальним статусом	25,3
9	Знання іноземних мов	24,7	9	Політична грамотність	23,3
10	Готовність йти на ризик	22,4	10	Чесність, принциповість	21,7
11	Уміння правильно розпоряджатися грошима	17,5	11	Вихованість, гарні манери	13,9
12	Уміння переконувати, красномовність	17,1	12	Готовність допомагати людям	11,4
13	Приваблива зовнішність	12,7	13	Заможні батьки	10,8
14	Егоїзм, індивідуалізм	11,4	14	Егоїзм, індивідуалізм	9,6
15	Чесність, принциповість	10,8	15	Приваблива зовнішність	7,2
16	Готовність допомагати людям	10,5	16	Впливові родичі	6,5
17	Політична грамотність	9,8	17	Прагнення і уміння робити людям добро	5,3
18	Прагнення і уміння робити людям добро	6,4	18	Впливові друзі	4,5
19	Вихованість, гарні манери	5,9	19	Уміння іноді йти в обхід закону	3,7

* Респонденти мали можливість обирати до п'яти відповідей

Для отримання відповіді на ці питання, проаналізуємо п'ять перших рядків у лівих таблицях обох пар – це ті ресурси в порядку вагомості, що їх називають дієвими учні та вчителі у нашій країні. Як виявляється, з п'ятірки чотири позиції повністю збігаються – як невеликий досвід 16–17-річних юнаків і дівчат, так і значно більший життєвий досвід їхніх вчителів свідчить про те, що домогтися соціального успіху в нашій країні можна в тому разі, якщо ти маєш *впливових родичів, заможних батьків, вмєєш іноді йти в обхід закону*, і при цьому ти людина з *високим інтелектом і обдарована природою*. І хоча учні на п'яте місце поставили гарну освіту, вчителі її розмістили лише на сьомому місці.

Доповняють цю загальну картину ті п'ять позицій, що знаходяться внизу таблиці – те, що виглядає нашим респондентам дуже мало потрібним на шляху до підвищення свого соціального статусу в наших реальних соціокультурних умовах. Як видно з цих даних, тут думки учнів та їхніх наставників збігаються ще більше – буквально всі п'ять позицій і навіть порядок їх називання. Відрізняються лише відсотки. Найменш потрібним на шляху успішності наші респонденти вважають такі речі, як *чесність, принциповість, готовність допомагати людям, політична грамотність, прагнення і уміння робити людям добро, вихованість, гарні манери*.

Гадаю, результати є доволі красномовними. У термінах капіталів це можна інтерпретувати так – найбільш дієвим капіталом у нас є капітал соціальний – у вигляді впливових родичів та капітал економічний – у вигляді заможності батьків. Це ті стартові позиції, з яких треба вирушати на подолання соціальних вершин. Серед особистісних рис, особистісного капіталу, що набуваються в процесі соціалізації та становлення особистості, найбільш затребуваною є така риса, як уміння іноді йти в обхід закону. А от серед можливостей, що даються нам від природи і становлять людський капітал, найважливішим виявляється інтелект. Незатребуваними або мало затребуваними вигля-

дають усі ті складові особистісного капіталу, що притаманні людині відкритій, добрій, здатній співчувати. Сюди ж варто віднести найменш затребуваний ресурс, що входить до складу культурного капіталу, – гарні манери, вихованість.

Поглянемо на ці результати під кутом зору, що задається заявленою вище метою: оцінити через отримані результати ефективність модернізаційних намагань нашої країни і зробити це не в термінах модернізації технічної чи політичної, а в термінах соціокультурних процесів, які в кінцевому випадку проектуються на повсякденні практики і лише в них проступає їхнє реальне обличчя. З якою культурною реальністю ми маємо справу, бачачи перед собою такий узагальнений образ людини, що торує шлях до успіху в нашій країні?

Щоб дати відповідь на це запитання, ми маємо так само опрацювати і праві складові наведених вище пар таблиць. Наведені результати дають змогу сказати, що ж править нашим учням та їхнім вчителям за еталон, до якого маємо наближатися, якщо насправді рухаємося в бік культурної модернізації? Зробивши ті ж таки процедури по аналізу перших і останніх п'яти позицій у кожній з таблиць, побачимо не менш цікавий результат. І при оцінці західних реалій маємо майже ту саму картину дивної однотайності, що спостерігалася у відповідях учнів та вчителів щодо наших соціокультурних умов. Це досить неочікувано з огляду на доволі різний досвід, що мають ці дві аудиторії в згаданому плані. У перших п'яти позиціях ці дві аудиторії не мають розбіжностей у виборі трьох, причому тих, що і займають три найперші позиції. Це *високий інтелект, здібності, гарна освіта, знання іноземних мов*. У термінах капіталів це звучить так – вагомим є людський капітал у вигляді інтелекту та здібностей, та культурний – у вигляді освіти за знання мов. Серед останніх п'яти позицій відповіді збігаються у чотирьох випадках – це *приваблива зовнішність, впливові родичі, впливові друзі, уміння іноді йти в обхід закону*. Перекладаючи

це на мову капіталів, можна сказати – соціальний капітал є найменш затребуваним ресурсом в умовах західних країн (як це бачиться нашим респондентам). З особистісного капіталу – саме та риса, що найбільш потрібна у нас – вміння обходити закон – у західних реаліях виглядає найменш потрібною для успішного просування соціальними сходами.

Цікаво окремо зупинитися на тому, що і вчителі, і учні вважають, буцімто приваблива зовнішність у реаліях західного світу важить дуже небагато на шляху до успіху, тоді як у нас учні поставили її на восьму позицію. Який смисл ми можемо в цей результат вкласти, розкодовуючи отримані дані? Думаю, це дуже показовий результат і вказує на фактично ще дуже сильний фільтр на шляху до успіху, який у нас діє і пов'язаний з зовнішністю у широкому розумінні слова – людина зовні не дуже приваблива, не дуже молода або, що ще гірше – не надто здорова чи взагалі неповносправна, має у нас малі шанси досягти соціальних висот. Це, знову ж таки, той фільтр, що виставляла традиційна культура, дискримінуючи людей ще й за цією ознакою.

У підсумку можемо констатувати – відстань між нашою країною та країнами модернізованого західного світу в проекції на ті соціокультурні реалії, що просвічують у реальних практиках успіху і на які налаштоване наше молоде покоління, є ще дуже великою. Якщо спробувати окреслити провідні соціокультурні орієнтації, то радше це традиційні культурні установки (з тими акцентами на соціальний капітал, що його робить традиція) з незначним додатком модерних установок, які проявляються в збільшенні затребуваності інтелекту та здібностей як ресурсу соціального успіху. І, нарешті, певні впливи кримінальної субкультури, що використовує вміння обходити закон як основний ресурс підвищення соціального статусу, є типовими при аналізі шляху до успіху. Думається, що саме від цих фактичностей ми маємо відштовхуватися в пошуках соціальних технологій, здатних забезпечити модернізаційну успішність нашої країни.

Література

1. *Бевзенко Л.Д.* Ресурси реалізації соціальних інтересів громадян: вітчизняні та західні реалії в уявленнях українців / Л.Бевзенко // Українське суспільство – моніторинг соціальних змін. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2009. – С. 228–239; *Бевзенко Л.Д.* Модернізаційні процеси в Україні – деякі соціологічні констатації /Л.Бевзенко // Українське суспільство. 20 років незалежності. Соціологічний моніторинг. Т.1: Аналітичні матеріали / за ред. д.е.н. Ворони В.М., д.с.н. Шульги М.А. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2001. – С. 55–68; *Бевзенко Л.Д.* Соціальний інтерес та життєвий успіх / Л.Бевзенко // Соціальні інтереси в контексті соціокультурної модернізації. – К. : Ін-т соціології НАНУ, 2011. – С. 289–306.

2. *Загальнонаціональне* дослідження випускників середніх шкіл та вчителів старших класів. Інститут соціології НАНУ та Інститут педагогіки НАПНУ. Опитано 1013 випускників та 1066 вчителів старших класів. Вибірка репрезентативна за статтю та місцем проживання. Похибка вибірки у межах 3,2%. Вересень – жовтень 2011 р.

3. Див., наприклад: *Ануфрієва Р.* Психологія життєвого успіха. Опыт социально-психологического анализа преодоления критических ситуаций / Ануфрієва Р., Головаха Е., Сохань Л. и др. – К. : Ін-т соціології НАН України, 1995; *Жизненный успех: беседа за круглым столом* [Бевзенко Л., Головаха Е., Злобіна Е., Шульга Н.] // Лидия Сохань. Искусство жизнотворчества. Предназначение. Жизнотворчество. Судьба. Социологические очерки, социально-психологические эссе, интервью, глоссарий. – К. : Издательский Дом Дмитрия Бурого, 2009. – С. 287–317 ; *Злобіна О.* Уявлення про успіх як регулятор поведінкових стратегій особистості / О.Злобіна // Наукові студії із соціальної та політичної психології: Зб. ст. – 2004. – Вип. 8 (11). – С. 85–97.

4. *Бурдые П.* Формы капитала / П. Бурдые // Экономическая социология. – 2002. – Т.3. – № 5. – С. 60–75; *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 4. – С. 20–32.

УДК 316.7

Ю.Андрієвська

ПРИВАТНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОЇ РЕАЛЬНОСТІ: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ ТА ГЕНЕЗА

Стаття присвячена обґрунтуванню потреби в комплексному вивченні приватності як соціального феномену, що є парним до публічності, але залишається практично недослідженим. Авторка характеризує сучасний стан розробленості теми приватності. У статті визначені пріоритетні напрями соціологічного дослідження феномену на різних рівнях соціальної реальності, а також здійснена спроба окреслити ключові категорії, необхідні для концептуалізації приватності: суб'єкт, дія, взаємодія, інформація. Запропоновано класифікацію умов, за яких ситуації взаємодій маркуються як приватні, а також окреслено складові процесу соціального конструювання приватності.

Keywords: *privacy, subject, interaction, information, the social construction.*

Ключові слова: *приватність, суб'єкт, взаємодія, інформація, соціальне конструювання.*

Ключевые слова: *приватность, субъект, взаимодействие, информация, социальное конструирование.*

Феномен приватності мало представлений у соціологічному теоретизуванні, хоча є парним до феномену публічності. Континуум “приватність-публічність” дає можливість маркувати частини соціального простору з погляду їх “закритості – відкритості”, належності до спільного або індивідуального контекстів. Причому межі між публічним і приватним рухливі, ті чи інші практики можуть переходити з однієї зони реальності до іншої. Проте зазначений континуум досліджений нерівномірно, публічність як характеристика відкритої частини просто-

ру, осмислена в соціологічній науці краще за приватність. Цей феномен вивчали такі автори, як: Ю.Габермас, Р.Сеннет, Х.Арендт, Н.Еліас, Дж.Вейнтрауб, Дж.Джекобс, Г.Тард, Ф.Ар'ес, І.Гофман, Д.Дьюї, У.Ліпман, Д.Роулс, С.Бенхабіб, Г.Маркузе, Ж.Еллюль, Н.Фрезер, О.Негре, О.Клюге, М.Спенсер, М.Фуко, М.Хоркхаймер, Э.Ноелл-Нойман, Ж.Бодріяр, П.Бурдьє, Н.Луман, Ж.Ф.Ліотар та ін. Публічність детально проаналізована крізь призму різних соціальних сфер та відносин: політичної, економічної, правової, владно-управлінської, гендерної, особистісної, віртуальної та інших. Більшість дослідників публічності базували свої дослідження на установці про “опублічнення приватності”, і лише одиниці, як наприклад, Р.Сеннет та Ф.Ар'ес, відзначають появу зворотного процесу “приватизації публічності”, коли деякі прояви життя відходять у тінь приватного життя, а часом взагалі саму публічність можна описати поняттями приватності [1].

Феномен приватності позначає закриті зони соціальної реальності, що ускладнює його дослідження. Насамперед увагу науковців привертає трансформація простору приватності. Проблеми окреслення та визначення феномену приватності тим чи іншим чином у своїх роботах торкаються такі дослідники, як Р. Сеннет, А.Етціоні, Е.Гіденс, У.Бек, З.Бауман, А.Шюц, Ф.Ар'ес, Л.Іонін. У вітчизняній соціології Л.Сохань розкриває тему приватного життя та його стилів з позиції особистості [2]. Л.Малес акцентує увагу на приватності в сучасному українському суспільстві, де іде складний і суперечливий процес становлення нових меж приватності, спричинений розпадом радянської системи, що відкидала та ігнорувала все приватне [3]. Е.Ходус розглядає взаємодію та співіснування приватного й публічного, а також актуальні соціальні процеси, які можна загалом класифікувати як “поринання у приватність” та їх вплив на публічне суспільство [4]. З соціально-філософських позицій значення приватності для людини аналізує Л.Слободняк. З аналогічних позицій російська дослідниця Г.Галанова займається процесами естетизації

та наділення цінністю приватного життя. Російські дослідниці Ю. Шкудунова та С. Барсукова розглядають діалектику приватних та публічних відносин у політичному ракурсі. Проте більшість дослідників радше торкається теми приватності, оскільки у своїх працях досліджує інші питання, а поняття “приватність” слугує лише сходиною для авторських умовиводів [5], або розкривається під специфічним і вузькоспеціалізованим кутом зору [6]. Лише окремі компоненти соціального простору, що належать до зони приватності, висвітлені достатньо широко як у соціології, так і в інших гуманітарних науках, наприклад сексуальне життя. Інші компоненти, такі як приватна власність та приватні інтереси, стали об’єктами правової та економічної науки.

Нерівномірність дослідження приватності порівняно з публічністю, епізодична й часткова висвітленість характеристик цього феномену, потребують його цілісного осмислення як необхідного кроку на шляху створення адекватної наукової картини соціальної реальності. Цьому також сприяє накопичений теоретичний матеріал у різних соціогуманітарних науках, який має бути узагальнений у ході комплексного дослідження феномену приватності та визначення його ролі в процесі конструювання соціальної реальності.

Подальший дискурс понять “приватність – публічність” неможливий без осмислення сутності феномену приватності, з’ясування його функціональної ролі (як явної, так і латентної) у структуруванні соціальної реальності, а також історичної генези простору приватного.

Поняття “приватність” застосовується у праві, економіці, філософії, соціології, що підкреслює різноманітність проявів та втілень цього феномену. Саму цю різноманітність, а часом і протилежність (на перший погляд) проявів можна вважати сутнісною ознакою явища. Зовсім різні ситуації, взаємодії та обставини в межах різних наук типізуються як “приватні”. Є певна точка відліку, починаючи з якої зі спільного для теоретичного і буденного

словників світу значень виділяється наукове поняття та об'єктивує суб'єктивні відчуття акторів соціальної дії, впорядковуючи соціальний простір та ієрархізуючи його в системі координат: твоє–моє, приватне–публічне, відоме–таємне, особисте–громадське та ін. Тому існує потреба у вивченні причин та процесів зародження, розвитку та зникнення феномену приватності у різних ситуаціях соціальних взаємодій. Тобто необхідним є дослідження того спільного, що об'єднує всі соціальні взаємодії, що можуть бути класифіковані як приватне право, приватні інтереси, приватне життя, приватний простір і т.д. Крім того, варто поміж іншим розглянути і розбіжності, що закладені у природі різних форм феномену приватності, виділяючи відтінки цього явища та ситуативний (одноразовий) або родовий (властивий усім втіленням конкретного типу) колорит.

Попередньо можна окреслити низку ключових категорій, у яких має відбуватися концептуалізація феномену приватності. Це насамперед категорія *суб'єкта* як її носія та творця. Суб'єктами приватності можуть виступати як окремі індивіди, так і групи: як малі (сім'я), так і великі.

Невід'ємними від категорії суб'єкта є категорії *дії* (*акта, взаємодії*). Дія маркується як приватна, якщо вона здійснюється обмеженим колом осіб за їх спільною домовленістю (чи без такої) у момент власне своєї реалізації.

Наступною важливою категорією, дотичною до категорій суб'єкта та дії (взаємодії), є *інформація* про дію у формі ідеї, замислу чи відомостей про сам процес дії, її учасників і т.д. Тобто, врешті-решт, приватність зводиться до оперування інформацією.

Можна зробити висновок про те, що *приватність – це та властивість, якої за волею соціальних акторів набуває інформація, що стосується їхніх інтересів.*

Складність дослідження феномену приватності полягає в особливості його соціального конструювання: у його тимчасовості, відносності, ситуативності та суб'єктивності.

У певний період деякі соціальні відносини позначаються як приватні, а в інший – включаються до публічного дискурсу (табу на публічне обговорення сексуальності змінилось активною експлуатацією цієї теми). Крім того, феномен приватності відносний стосовно позиції того, хто оцінює ситуацію, тому що окремі соціальні актори можуть вважати деякі аспекти свого життя приватними, але, наприклад, державні органи можуть втручатися в ці аспекти життя, тому що вони уповноважені застосовувати до них юридичні санкції: наприклад, обшук будинку, вивчення доходів громадян та повноти сплати податків. Індивідуальні суб'єкти претендують на приватність, але ця уявна, а іноді й реальна юридична приватність може порушуватися з метою захисту інтересів суб'єктів вищого рівня, наприклад держави як цілісного соціального організму.

З метою визначення потенційно цікавих для соціології напрямів дослідження феномену приватності доцільно звернутися до схеми рівнів соціального аналізу, запропонованої Дж. Рітцером [7], згідно з якою наукові розвідки набувають визначеного і структурованого вигляду у чотирьох площинах, у кожній з яких можливе застосування логіки розгляду явища приватності за принципом – сутність, функція, генеза.

На мікросуб'єктивному рівні дослідження має бути спрямоване на те, як приватність конструюється суб'єктом, як вона відображається в його переживаннях та в його особистій поведінці. Зміст приватності на цьому рівні визначається внутрішніми установками, суб'єктивним сприйняттям певної частини реальності (як власної, так і інших людей) як недоторканої. Функціональний аналіз має бути спрямований на з'ясування того, чому і навіщо індивід конструює приватність (за звичкою, за власною ініціативою, через психологічну потребу й т.д.), а також яку роль вона відіграє в його особистому житті. Генеза приватності передбачає дослідження того, як змінюються межі та форми вияву приватності з віком індивіда, зі зміною його соціального статусу (щось він свідомо починає

приховувати від оточуючих, а щось, навпаки, демонструвати публічно). Лише на рівні суб'єкта можна дослідити причини трансформації форм феномену, відстежити зміни установок і шаблонів створення ситуації приватності.

Крім того, на цьому рівні можна дослідити особистісно-біографічні та соціальні параметри, що визначають межі приватності різних соціальних суб'єктів, наприклад, у площині публічні особи – пересічні люди. Предметом дослідження мають стати механізми конструювання приватності, які запускають процеси “оприватнення”, або навпаки, ігнорування суб'єктами меж приватності. Хоча за формою приватність є суто суб'єктивним явищем, у соціологічному контексті можна говорити про певні спільні для членів різних груп показники (наприклад, ставлення до розповсюдження інформації інтимного характеру).

Важливим теоретичним питанням є осмислення того, *чи може існувати приватність відірвано від суб'єктів, що її конструюють, і стосовно ідеалізованих категорій?* Публічне обговорення узагальненого соціального досвіду у формі знань, навіть про суто інтимні сторони життя (наприклад, лекція про сексуальні девіації), не стосується феномену приватності. Тому що приватність – це завжди те, що індивідуалізоване, прив'язане до свого суб'єкта, яким може бути як окрема особистість, так і група. Коли індивідуальні досвіди приватності типізуються, накопичуються, то власне їх приватна належність анулюється, тому що знання та інформація стають спільними та відносно доступними для інших у даному соціальному колі.

В цьому ракурсі має бути розглянуте співвідношення приватності та *анонімності*. З одного боку, зі зростанням анонімності вихідної інформації та знеособленням її, приватність як феномен зникає, тому що перестає існувати прив'язка до суб'єкта. Але якщо заглибитися у природу поняття анонімності, яке так само, як і приватність, по-

в'язане з таємницею, то можна знайти ряд їх спільних ознак: приховування деякої інформації, уникання проникнення в особисті дані, приховування суспільно-осуджуваних вчинків, прагнення до визволення з-під гніту авторитетів та суспільної думки.

До мікрооб'єктивного рівня аналізу мають бути віднесені ті ситуації дії, взаємодії та моделі поведінки, в яких формується феномен приватності, який сприймається, типізується учасниками і стає підставою для відтворення подібних шаблонів поведінки в особистій практиці.

Суб'єктові, виключеному з соціальної взаємодії, немає потреби конструювати свою приватність, тому що за таких умов ніхто і не зазіхає на його особисте. Можна припустити, що *приватність виникає лише в ситуації соціальної взаємодії*, або коли така ситуація мається на увазі [8]. Тільки в ході взаємодії двох і більше суб'єктів, якщо вони присутні тут-і-зараз або припускають уявно таку присутність у процесі комунікації, обміну інформацією та іншими ресурсами, кожен з учасників бере участь у конструюванні приватності та визначенні її меж. Приватність конструюється учасниками взаємодії як багаторівневий феномен, адже на макрорівні існує їх спільна відстроненість від інших, а в той же час, у цій хмаринці приватності, що їх охоплює, кожний з учасників формує свою власну приватність, оберігаючи деяку інформацію від інших, розмежовуючи – те, що Я кажу Іншому і те, що Я Іншому говорити не хочу.

Дослідження приватності на цьому рівні зосереджено на власне комунікації, соціальній взаємодії, що є підставою та полем конструювання приватності. На рівні взаємодії має розглядатися і функціональна сторона феномену: функції, що виконує приватність на міжсуб'єктному щаблі; роль, яку вона відіграє у відносинах між суб'єктами (сприяє чи заважає досягненню результатів комунікації), тощо. Генеза феномену на цьому рівні представлена трансформаціями форм приватності у процесі взаємодії суб'єктів, а також після неї. Наприклад, можна дослідити, чи

зберігаються її межі, що намічені учасниками, після закінчення безпосередніх взаємодій; на якій основі виникає спільне конструювання приватності між суб'єктами–учасниками взаємодії (на основі консенсусу, конфлікту чи одночасно можуть існувати декілька причин); яку роль у конструюванні приватності відіграє конфлікт інтересів; як довго і за яких умов продовжує існувати приватність, що була сконструйована в певний проміжок часу між конкретними суб'єктами; чи більше поважається приватність між близькими людьми, ніж між незнайомими, і т.д. На цьому ж рівні увага має бути звернена на санкції, що легалізовані в даному суспільстві для застосування щодо порушників меж приватності.

Макросуб'єктивний рівень стосується тих взірців, що несе в собі культура, норм та цінностей, на основі яких будується суб'єктивна поведінка окремих членів суспільства. Вони існують незалежно від волі суб'єктів, але водночас у процесі соціалізації вкорінюються у суб'єктивний світ особистості, стають способами орієнтації суб'єктів у соціальному просторі, задають характер та особливості приватності, що конструюється окремим індивідом у тих чи інших життєвих ситуаціях. Сутність феномену приватності на цьому рівні розкривається через ті образи, приклади, шаблони поведінки, речі фізичного світу, що є частиною даної культури і несуть у собі відповідне смислове навантаження, даючи зрозуміти індивідам, що мається на увазі під приватним, а що – під публічним. Тобто предметом дослідження стає саме втілення приватності, закріплення її в соціальній пам'яті, визначення того, якими саме засобами, через які образи у індивідів формується образ приватного. Функціональне дослідження приватності на цьому рівні передбачає вивчення її ролі у забезпеченні реалізації функцій культури. Зокрема, функція диференціації реалізується через встановлення кордонів та розділення оточуючого світу на чуже–своє, на приватне та публічне; захисна функція доповнює попередню, запроваджуючи механізми захисту від зазіхань на цінності

та норми особистості (через права людини, в яких інституалізувалося право на захист приватного життя); функція інтеграції здійснюється шляхом включення установок певної культури до структури світосприйняття, отже, будь-яка суб'єктивна приватність – елемент певної культурної системи і т.д.

Особливо цікавим для дослідження на цьому рівні має стати генеза цінностей, норм та засобів культури, що окреслюють феномен приватності. Йдеться про трансформації культурного маркування того, через що індивідами пізнається власна приватність та приватність оточуючих (наприклад, закритість від публіки стосунків сексуального характеру перетворюється на відкритість, що часом набуває форм демонстрації, натомість смерть, як явище спочатку публічне, відходить поступово в тінь приватності [9]). Такі трансформації фіксуються не лише в нормах і цінностях, а навіть у мові. Маємо, наприклад, історичні зміни деяких понять, що визначають позицію людини в площині приватність – публічність (наприклад, поняття “публічна жінка” вже не несе в собі наразі непристойного підтексту).

Феномен приватності дуже тісно переплітається з поняттям *таємниці*. Ці явища перехрещуються на моменті приховування чогось від інших. Іноді до сфери приватного, так само як і до сфери таємного, належать дії, що є підпільними або незаконними. Але ключове розходження та навіть протилежність цих двох явищ полягає в тому, що таємниця також може характеризуватися як неясна, туманна, не зовсім усвідомлена, незбагненна, тоді як приватність свідомо конструюється суб'єктом, який чітко розуміє, чому певну інформацію хоче зробити недосяжною для інших. Приватність у цьому разі виступає як волевиявлення суб'єкта, оформлене усвідомленим докладанням його інтелектуальних та фізичних зусиль, а таємниця може як конструюватися свідомо, так бути і властивістю навколишнього середовища та його об'єктів.

Макрооб’єктивний рівень. На макрооб’єктивному рівні може бути здійснено дослідження функціонування приватності у різних сферах суспільства. Наприклад, приватність тісно пов’язана у соціально-історичному плані з *економікою*, тому що становлення економічних відносин, соціального розподілу благ, праця та її результати запустили становлення, розширення та мовне, символічне й юридичне оформлення цього феномену [6].

Приватність пов’язана з *нерівністю* людей у різноманітних аспектах. Поняття “мoje, приватне” виникло у первісної людини через відмінність у внеску кожного в спільну справу виживання. Бажання добуті ресурси та отримані результати докладання праці зробити приватними і доступними не для всіх, а лише для членів, наприклад, своєї сім’ї, групи, племені, сягає корінням природного інстинкту забезпечення виживання свого власного роду. Таким чином, фундаментом феномену приватності виступає захист суб’єктами власних прав на результати своєї праці, реалізації талантів, навичок, знань, завдатків. Інформаційне суспільство зробило інформацію товаром та ресурсом [10]. Приватність своєю чергою спрямована на захист інформації, а отже, інформаційне суспільство у певному сенсі є суспільством приватностей, у якому різні суб’єкти експлуатують публічність у своїх приватних інтересах.

Предметом приватності можуть стати і стають різні соціальні відносини. Традиційно приватними вважаються сексуальні стосунки, духовний, внутрішній світ, інтереси та ідеї, плани; власність і результати докладання праці; вільний час та дозвілля. Але діапазон охоплення приватністю соціальних відносин може розширюватися, а може звужуватися. Для того, щоб краще уявляти причини мінливості меж приватності, вважаємо за доцільне ввести категорію умов, за яких вищезгадані відносини та ситуації маркуються як “приватні”. Ці умови ще мають бути визначені та осмислені, але попередньо, на основі

існуючого, хоча й розрізненого матеріалу, до них можна віднести такі.

Культурно-історичні умови, за яких у даному соціальному колі певні компоненти життя прийнято не висвітлювати публічно, що закладено в традиціях, обрядах та релігійному вченні [1].

Юридично-правові умови, за яких письмово зафіксовані межі приватності для конкретних суб'єктів соціальної взаємодії, умови порушення цих меж та можливі санкції за протиправні втручання у чужу приватність [6].

Договірні умови, за яких дві сторони домовляються і деяку частину своєї взаємодії роблять прихованою від інших [11].

Особистісно-суб'єктивні умови – це ті змінні, що вводяться суб'єктами у взаємодію за власним бажанням або, навпаки, на їх основі суб'єкти ігнорують всі традиції та закони, порушуючи чужу приватність, або виводячи власну в зону публічності.

Функціонування приватності можна уявно подати у вигляді моделі, що схематично описує процес її соціального конструювання. Так, через культуру, норми та цінності суб'єкт отримує інформацію про феномен приватності, ситуації його формування та особливості ставлення до нього. Ця інформація інтеріоризується індивідом, включається до його внутрішнього світу, до систем оцінки та сприйняття, відбувається рефлексія стосовно неї. Потім індивід у своїх діях та взаємодіях конструює приватність разом з іншими суб'єктами (або маючи їх на увазі). Ситуації соціального конструювання приватності не лише відтворюються, а й виходять за попередньо окреслені культурою межі. Виникають нові взірці приватності, які або вписуються у пануючу культурну парадигму, або стають елементом світоглядної субпарадигми, яка на даний час займає другорядні позиції (відтворюється окремими соціальними суб'єктами – індивідами чи групами). Ті конструкти приватності, що, врешті-решт, укорінюються в соціальну практику на рівні всього суспільства, виходять з індивідуальних практик, але згодом стають частиною со-

ціального знання, відкладаються в культурі, нормах та цінностях, які змінюються, мірою накопичення нових, актуальних зразків конструювання приватності, що продукуються у соціальних взаємодіях.

Модель конструювання приватності дає змогу досліджувати цей феномен з будь-якої точки відліку (індивіда, суспільства, соціальної взаємодії), розкриваючи різні аспекти його функціонування. Якщо, наприклад, почати з індивіда, тоді це буде процес інноваційного конструювання приватності, прикладів якого ще немає в культурі, оскільки подібні зразки поведінки масово не були відтворені у суспільстві.

У середині моделі відбувається циркуляція інформації, яка сприяє оперативній координації дій суб'єктів стосовно конструювання приватності, а також поступовій зміні застарілих зразків поведінки. Отже, модель конструювання приватності є динамічною, що значно ускладнює її вивчення. Але можливе дослідження щодо стабільних сутнісних її елементів: культури, цінностей, норм, індивідуальних установок, зразків поведінки, соціальних функцій приватності. Крім того, можливе дослідження і динаміки процесу конструювання приватності у конкретній ситуації в минулому (через пам'ять учасників), теперішньому (методом спостереження, експерименту) і майбутньому (через вивчення очікувань та установок суб'єктів).

На основі проведеного аналізу існуючих наукових джерел можна зробити висновок про те, що існує реальна потреба і можливість дослідження приватності, яке має зосередитися на:

- узагальненні накопиченого теоретичного матеріалу про приватність у ході комплексного дослідження;
- визначенні сутності, функцій та генези феномену приватності на всіх рівнях соціального аналізу;
- вивченні ключових категорій, пов'язаних з приватністю: суб'єкт, взаємодія, інформація, таємниці, анонімність та ін.

Література

1. *Сеннет Р.* Падение публичного человека / Ричард Сеннет; [пер. с англ. О.Исаева, Е.Рудницкая, Вл.Софронов, К.Чухрукидзе]. – М. : Логос, 2002. – 424 с.
2. *Сохань Л. В.* Приватне життя особистості / Р.А.Ануфрієва, Л.В.Сохань // Українське суспільство на порозі третього тисячоліття. – К. : Ін-т соціології НАН України, 1999. – С. 268–286.
3. *Малес Л.В.* Місце приватності в українському суспільстві – буття поміж традиціями / Л.В.Малес // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – Х., 2008. – С. 435–439.
4. *Ходус Е.В.* Современное социокультурное пространство в приватно-публичной перспективе: модусы реконфигурации / Е.В.Ходус // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – Х., 2008. – С. 431–434.
5. *Арендт Х.* Vita activa, или О деятельной жизни / Х.Арендт; [пер. с нем. и англ. В.В.Бибихина]. – СПб. : Алетейя, 2000. – 437 с.
6. *Резнік В.С.* Легітимація приватної власності як концепт соціологічної теорії / В.С.Резнік. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2010. – 512 с.
7. *Ритцер Дж.* Современные социологические теории / Дж.Ритцер; [пер., с англ. : А.Бойков, А.Лисицына]. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2002. – 688 с.
8. *Вальденфельс Б.* Топографія Чужого: студії до феноменології Чужого / Б.Вальденфельс; [пер. з нім.]. – К. : ППС, 2002, 2004. – 176 с.
9. *Арьес Ф.* Человек перед лицом смерти / Ф.Арьес; [пер. с фр. под общ. ред. Оболенской С.В.; предисл. Гуревича А.Я.]. – М. : Прогресс–Прогресс-Академия, 1992. – 528 с.
10. *Бауман З.* Индивидуализированное общество / З.Бауман; [пер. с англ. под ред. В.Л.Иноземцева]. – М. : Логос, 2005. – 390 с.
11. *Бергер П.* Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания / П.Бергер, Т.Лукман; [пер. с англ. Е.Руткевич]. – М. : Медиум, 1995. – 323 с.

УДК 316.74:2

*М.Паращевін,
кандидат соціологічних наук*

ЧИ ВПЛИВАЄ РЕЛІГІЙНІСТЬ НА МОРАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНУ ГОТОВНІСТЬ ДО МОДЕРНІЗАЦІЇ УКРАЇНИ?

Аналізується зв'язок між релігійністю та інтерналізацією цінностей, які сприяють готовності до модернізації нашої країни в соціально-політичній та соціально-економічній сферах. Демонструється, що наявні дані опитувань населення спростовують гіпотезу щодо як позитивного, так і негативного впливу релігійності на сприйняття модернізаційних процесів.

Keyword: religiosity, values, modernization.

Ключові слова: релігійність, цінності, соціальна модернізація.

Ключевые слова: религиозность, ценности, социальная модернизация.

Розглядаючи проблему розвитку країн “третього світу”, представники політичної та наукової спільнот цих країн, мабуть, найчастіше звертаються до ідеї модернізації (буквально, “осучаснення”). Причому модернізація розуміється переважно як рух навздогін розвинених країн “першого світу”, і вважається, що здійснювати такий рух потрібно тими ж шляхами і способами, які використовували ці розвинені країни (ми не торкаємося тут альтернативних концепцій модернізації). До того ж йдеться про модернізацію комплексну, тобто здійснювану не лише в сфері економіки (через утвердження ринкової економіки та права приватної власності, створення можливостей накопичення капіталу), а й у сфері політики (створення і ефективна діяльність демократичної системи західного зразка) та сфері соціальній (системі відносин між соціальними

групами). Основою всього цього вважається створення відповідних інститутів та систем правил, наявність відповідних матеріальних та інтелектуальних ресурсів, а також сформованість у широких мас населення морально-психологічної готовності до відповідних змін у всіх сферах суспільного життя, підтримки відповідних реформ та активної участі в їх проведенні (або принаймні, у відсутності активного спротиву). Така морально-психологічна готовність визначається комбінацією соціокультурних факторів, одним з яких може бути релігія, зокрема, ті ціннісно-нормативні комплекси, які вона продукує і підтримує. Тобто йдеться про непрямий вплив релігії на сприйняття процесів модернізації. Саме до цього питання й звернемося в даній статті.

Передусім необхідно сказати, що є різні оцінки значення релігійності як такої, та належності до тієї чи тієї конкретної релігії, для здійснення модернізації певного суспільства. З одного боку, релігія може розглядатись як завада на шляху до модернізації. Причиною такої оцінки є принципова відмінність орієнтацій на релігію та модернізацію. Релігія за своєю суттю спрямована на “вічні” цінності, тож для неї природною є орієнтація на традицію, збереження того, що вже є. Модернізація ж вимагає розриву з традицією, орієнтації на нове. Вона, власне, і є перетворенням “традиційного” суспільства на “модерне”; релігія ж тісно пов’язана саме із традиційним суспільством та захищає його. Якщо згадати європейську історію, модернізація там збігалася з втратою релігією своєї соціальної значущості, і навіть інтелектуальною боротьбою з пануванням релігії в ідеологічній сфері.

З другого боку, в західній соціології закладена міцна традиція приписування різним віросповіданням різного ступеня впливу на здійснення модернізаційних процесів. Тобто є ідея, що певні релігійні напрями, навпаки, виступали потужним фактором модернізації економічної системи. Найбільш відомим у цьому напрямі є аналіз Максом Вебером ролі протестантизму в розвитку європейсько-

американського капіталізму [1]. Вернер Зомбарт аналізував роль католицизму у капіталістичній модернізації [2]. Що ж до переважаючого в нашій країні православ'я, то можна зустріти оцінки його як перепони модернізації як економічній, так і соціокультурній, внаслідок своєї зосередженості на традиції та неготовності до швидких змін.

Проте тут необхідно зважати на один важливий момент, а саме соціальну значущість релігії в суспільстві. І висновки щодо релігії чи то як перешкоди для модернізації, чи то як чинника модернізаційних змін робилися щодо тієї ситуації, коли релігія була однією з найпотужніших ідеологічних сил (а певний період навіть єдиною такою силою). Відповідно релігійні настанови і вимоги дійсно могли сприяти або перешкоджати сприйняттю модернізаційних змін. Сучасний світ є значною мірою секуляризованим; тобто релігія перетворилася на одну зі сфер життя, причому далеко не найзначущішу. Тож і висновки щодо її антимодернізаційного потенціалу, або здатності сприяти модернізації, потребують додаткової перевірки на емпіричних даних. Тому для вирішення нашого завдання проаналізуємо зв'язок релігійності населення нашої країни з орієнтаціями на ті цінності, які сприяють активному включенню людини в економічні та політичні процеси, спрямовані на модернізацію України. Тобто будемо виходити з гіпотези, що за наявності впливу релігії на формування тих цінностей, які співвідносяться з модернізаційними вимогами, мають фіксуватися відмінності в ступені вираженості цих цінностей у групах релігійних та нерелігійних осіб¹.

Отже, об'єктом нашого аналізу є взаємозв'язок релігії та ціннісних орієнтацій населення України. Предметом – зв'язок релігії з тими цінностями, які сприяють/перешкоджають процесам модернізації. Метою статті є визначення на основі аналізу даних масових опитувань на-

¹ Наявність або відсутність релігійності фіксується на основі самоідентифікації респондентів.

селення України міри відмінностей між групами релігійних та нерелігійних осіб у сприйнятті тих цінностей, які сприяють/перешкоджають процесам модернізації.

В опитуванні-омнібусі 2011 р., організованому Інститутом соціології НАН України², ставилися кілька запитань, де респондентів просили оцінити міру достатності тих знань, які сприяють активному включенню в сучасне життя, а саме міру достатності сучасних політичних та економічних знань, і вміння жити в сучасних суспільних умовах. Якщо порівняти відповіді на ці запитання релігійних та нерелігійних респондентів, то виявиться, що відмінностей між цими групами за розподілами відповідей на вказані запитання практично немає (табл. 1).

Таблиця 1

Чого Вам не вистачає? (2011 р., %)

		Нерелігійні	Релігійні
Вміння жити в нових суспільних умовах	Не вистачає	32,9*	40,1*
	Важко сказати, вистачає чи ні	28,5	25,6
	Вистачає	33,9	29,4
	Не цікавить	4,7	4,9
Сучасних економічних знань	Не вистачає	31,1	33,7
	Важко сказати, вистачає чи ні	21,2	20,1
	Вистачає	21,5	22
	Не цікавить	26,2	24,1
Сучасних політичних знань	Не вистачає	25,5	24,6
	Важко сказати, вистачає чи ні	17,4*	23,3*
	Вистачає	26,7	22,2
	Не цікавить	30,5	29,8

*Відмінності відсотків є статистично значущими на рівні 0,05

² Загальнонаціональне опитування проведене Центром соціальних та маркетингових досліджень «СОЦИС» з 5 по 16 травня 2011 р.; на всій території України опитано 3200 осіб; вибірка є репрезентативною за параметрами віку та статі для населення віком від 18 років.

Як бачимо, практично у всіх випадках (крім нестачі вміння жити в нових суспільних умовах, і невизначеності щодо оцінки своїх політичних знань) відмінності є незначними (і статистично не значущими). Можна було б припустити, що такого загального погляду недостатньо, оскільки, з одного боку, рівень достатності сучасних знань та вміння жити в сучасних умовах є меншим серед осіб старшого віку, і більшим серед молоді, з другого – частка релігійних є більшою серед осіб старшого віку і меншою серед молоді, тобто відмінності вікові та конфесійні накладаються і взаємопогашаються. Але якщо ми розглянемо відмінності за цими запитаннями між релігійними і нерелігійними респондентами в різних вікових групах, то картина спостерігатиметься аналогічна.

Крім наявності сучасних знань у різних сферах, респондентів просили також оцінити достатність чи недостатність у них таких характеристик, як рішучість щодо захисту своїх прав та інтересів, ініціатива та самостійність у розв'язанні життєвих проблем. Ці характеристики є одними з найважливіших для успішного пристосування до модерного світу. Якщо провести порівняння розподілів відповідей на ці запитання між релігійними і нерелігійними респондентами, то так само, як у випадку із наявністю необхідних у модернізованому світі знань, відмінності за важливими для модернізації соціально-психологічними характеристиками практично не фіксуються (а там, де вони наявні, вони є невеликими) (табл. 2).

Таблиця 2

Чого Вам не вистачає? (2011, %)

		Не релігійні	Релігійні
<i>Рішучості в досягненні захисту своїх прав та інтересів</i>	Не вистачає	33	36,8
	Важко сказати, вистачає чи ні	22,7	26,6
	Вистачає	35,6*	29,1*
	Не цікавить	8,7	7,4
<i>Ініціативи та самостійності в вирішенні життєвих проблем</i>	Не вистачає	27,9	31,4
	Важко сказати, вистачає чи ні	22,2	22,5
	Вистачає	45,6	41,4
	Не цікавить	4,2	4,7

*Відмінності відсотків є статистично значущими на рівні 0.05

Ще однією важливою складовою модернізованих суспільств є розвинене так зване громадянське суспільство, тобто сукупність добровільних об'єднань громадян, які, з одного боку, контролюють державу, не дозволяючи їй узурпувати права громадян, а з другого – допомагають державі, беручи на себе розв'язання різноманітних повсякденних проблем людей, тим самим звільняючи державу від дрібниць, даючи їй можливість зосереджувати зусилля та ресурси на вирішенні стратегічних завдань. Говорячи про модернізацію нашої країни, слушно висувають вимогу розвитку громадянського суспільства, і відзначають нинішню його слабкість в Україні. Тому, розглядаючи питання можливого впливу релігії на сприйняття процесів модернізації, не можна оминати і взаємозв'язку релігійності із залученням до діяльності громадських організацій.

В аналізованому нами опитуванні 2011 р. ставилося запитання “Членом якої з громадських чи політичних організацій Ви є?”. Якщо порівняти за цим показником релігійних та нерелігійних респондентів, то виявиться, що статистично значущих відмінностей не фіксуватиметься. Отже, і тут можемо припустити, що значущими для залучення до громадянської активності є інші фактори, а не цінності, пов'язані з релігією (табл. 3).

Таблиця 3

**Належність до громадських чи політичних організацій
(2010 р., %)**

<i>Наявність релігійних переконань</i>	Належать до якоїсь організації	Не належать до жодної організації	Важко відповісти/ Відмова
Нерелігійні	9,2	87,3	3,5
Релігійні	11,3	85,1	3,6

Крім проаналізованого вище опитування, можемо скористатися даними репрезентативного опитування населення України 2010 р., здійсненого в межах моніторингового проекту Інституту соціології НАН України “Соціологічний

моніторинг: динаміка змін”. У цьому опитуванні також містилося кілька запитань, відповіді на які можна розглядати як індикатори соціально-психологічної готовності до включення в модернізаційні проекти.

Передусім це запитання “*Чим насамперед є для Вас оточуючий світ?*” (з варіантами відповідей “Предметом для міркувань”, “Полеми дій, активності”, “Джерелом задоволення”, “Місцем мого існування”, “Джерелом неприємностей”). Якщо порівняти відповіді на це запитання, що їх давали релігійні та нерелігійні респонденти, то значущих відмінностей стосовно варіанта, який цікавить нас з огляду на досліджувану тему (а саме сприйняття світу як сфери активності та дій, адже саме таке ставлення до життя корелює з вимогами модернізації) в цих групах респондентів не виявиться (табл. 4).

Таблиця 4

Чим, насамперед, є для Вас оточуючий світ? (2010 р., %)

Наявність релігійних переконань	Предметом для міркувань	Полеми дій, активності	Джерелом задоволення	Місцем мого існування	Джерелом неприємностей
Не релігійні	16,2	19	5,7	56,7	2,4
Релігійні	11,2	19,5	7,4	59,7	2,2

Ще одним запитанням, в якому фіксували установки, що значною мірою визначають активність чи пасивність у житті, є запитання “*Як Ви вважаєте, від чого здебільшого залежить те, як складається Ваше життя?*” з варіантами відповідей, пов’язаних із різною мірою залежності життя людини від неї самої чи від зовнішніх обставин. І в розподілах відповідей на це запитання також статистично значущих відмінностей між релігійними та нерелігійними респондентами не спостерігається; співвідношення уявлень про особистий вплив на життя і про вплив зовнішніх обставин серед релігійних та нерелігійних осіб є практично однаковим (табл. 5).

Ще однією перешкодою (або підмогою) у реалізації модернізаційних проектів є сприйняття одних з найважливіших

Таблиця 5

**Як Ви вважаєте, від чого здебільшого залежить те,
як складається Ваше життя? (2010 р., %)**

<i>Наявність релігійних переконань</i>	Здебільшого від зовнішніх обставин	Деякою мірою від мене, але більше від зовнішніх обставин	Однаковою мірою від мене і від зовнішніх обставин	Більшою мірою від мене, ніж від зовнішніх обставин	Здебільшого від мене
Не релігійні	14,2	32,7	28	13,7	11,4
Релігійні	16,3	30,3	31,6	11,3	10,4

підвалин розвинуеного капіталістичного суспільства, а саме приватного підприємництва та приватної власності на засоби виробництва. У моніторинговому опитуванні 2010 р. ставилися запитання щодо ставлення до розвитку приватного підприємництва та приватизації великих і малих підприємств та землі. У цьому випадку релігійність також не виявилася фактором, який би визначав гірше чи краще сприйняття цих процесів. Щодо всіх цих запитань статистично значущих відмінностей між релігійними та нерелігійними респондентами не виявлялося (табл. 6, 7).

Таблиця 6

Ставлення до приватизації великих/малих підприємств та землі (2010 р., %)

		<i>Наявність релігійних переконань</i>	
		Нерелігійні	Релігійні
<i>Як Ви ставитесь до передачі у приватну власність (приватизації) великих підприємств?</i>	Скоріше негативно	61	62,2
	Важко сказати, негативно чи позитивно	23,3	25
	Скоріше позитивно	15,7	12,8
<i>Як Ви ставитесь до передачі у приватну власність (приватизації) малих підприємств?</i>	Скоріше негативно	30,1	28,3
	Важко сказати, негативно чи позитивно	30,1	31
	Скоріше позитивно	39,7	40,7
<i>Як Ви ставитесь до передачі у приватну власність (приватизації) землі?</i>	Скоріше негативно	50,2	52,2
	Важко сказати, негативно чи позитивно	25,4	23,4
	Скоріше позитивно	24,4	24,4

Таблиця 7

**Як Ви ставитесь до розвитку приватного підприємництва
(бізнесу) в Україні?**

Наявність релігійних переконань	Характер сприйняття				
	Зовсім не схвалюю	Скоріше не схвалюю	Важко сказати, схвалюю чи не схвалюю	Скоріше схвалюю	Цілком схвалюю
Нерелігійні	11	11	21,1*	34,9	22*
Релігійні	6,5	13,1	26,2*	35,5	18,7*

*Відмінності є статистично не значущими на рівні 0,05

Логічним продовженням позитивного ставлення до приватного підприємництва є бажання відкрити власну справу (тобто самому стати підприємцем). Відомо, що у розвинених країнах значну частину ВВП та робочих місць створюють саме дрібні підприємці, тож стимуляція приватного підприємництва є однією з важливих складових модернізації України. Одним із факторів реалізації підприємницького потенціалу населення є психологічна готовність до цієї ризикованої діяльності. І тут так само, як і у попередніх запитаннях, значущих відмінностей у подібній готовності між релігійними та нерелігійними особами не спостерігається (тобто можна припустити, що релігійний чинник тут не є впливовим) (табл. 8).

Таблиця 8

**Чи хотіли б Ви відкрити свою справу (власне підприємство,
фермерське господарство тощо)? (2010, %)**

Наявність релігійних переконань	Ні	Скоріше ні	Важко сказати	Скоріше так	Так
Нерелігійні	27,1	8,6	10,5	19	34,8*
Релігійні	28,8	9,3	13,2	18,7	30*

*Відмінності є статистично не значущими на рівні 0,05

Ще однією важливою складовою модернізаційних проєктів, зв'язок релігійності з якою варто розглянути, є тех-

нічна та комп'ютерна грамотність. Адже сучасний світ неможливо уявити без комп'ютерів, і вміння населення працювати з ними є важливою передумовою швидкого наздоганяльного розвитку для будь-якої країни. Проте і за цим параметром ми не спостерігаємо значущих відмінностей залежно від факту релігійності. Тобто міра поширення комп'ютерної грамотності є практично однаковою і серед релігійних і серед нерелігійних осіб (табл. 9).

Таблиця 9

Чи вмієте Ви користуватися комп'ютером? (2010, %)

Наявність релігійних переконань	Рівень вмінь			
	Не вмію і ніколи не користуюсь	Вмію працювати на комп'ютері, іноді користуюсь	Вмію і постійно використовую в роботі	Інше
Нерелігійні	54,0	29,4	16,6	0
Релігійні	54,6	29,6	15,1	0,8

І так само немає значущих відмінностей у рівні залучення до іншого знакового явища сучасності – Інтернету. І серед релігійних, і серед нерелігійних частки тих, хто користується або не користується цим видом зв'язку, практично не відрізняються.

Ще одним моментом, на який необхідно звернути увагу, є потенційні відмінності у сприйнятті модернізаційних процесів між представниками різних церков. Можна почути думку, що панівне в нашій країні православ'я саме внаслідок своєї особливої традиційності, ортодоксальності є значною перешкодою на шляху модернізації. Для перевірки такого припущення необхідно порівняти за розглянутими вище запитаннями (що фіксують різні характеристики, здатні сприяти або перешкоджати перетворенню людини на суб'єкта модернізаційних практик) респондентів, які визначили себе як православних та греко-като-

ликів, а також порівняти представників обох цих конфесій із нерелігійними особами.

Якщо провести таке порівняння, то виявиться, що за переважною більшістю розглянутих запитань немає відмінностей ані між православними та греко-католиками, ані між представниками кожної з цих конфесій та нерелігійними особами. Відмінності між православними та греко-католиками мали місце лише стосовно сприйняття приватизації землі та рівня вмінь користування комп'ютером. Щодо першого, то серед греко-католиків, порівняно із православними, була більшою частка позитивно налаштованих до приватизації землі. Щодо другого, то серед греко-католиків виявилася більшою, порівняно із православними, частка осіб, які не вміють користуватися комп'ютером і ніколи ним не користувалися.

Проте у випадку із рівнем комп'ютерної обізнаності ймовірніше значення має не конфесійна належність, а місце проживання респондентів. Адже у нашій вибірці серед греко-католиків, порівняно із православними, є більшою частка осіб, які проживають у селах (це пов'язано із тим, що греко-католики переважно зосереджені в менш урбанізованій частині нашої країни). Тож можемо припустити, що насправді в цьому випадку впливає саме останній чинник, оскільки мешканці сіл значно обмеженіші в доступі до комп'ютерної техніки. І дійсно, якщо порівняти окремо греко-католиків і православних, які проживають у містах та селах, то в кожному з типів населених пунктів відмічені конфесійні відмінності вже не спостерігатимуться.

У випадку зі ставленням до приватизації землі треба відмітити, що вказані відмінності між греко-католиками та православними визначаються лише мешканцями міст; серед представників цих конфесій, які проживають у селах, відмінностей з цього питання немає.

Отже, отримані в опитуваннях нашого населення дані спростовують як твердження про менший модернізаційний потенціал як релігійних людей взагалі (порівняно із

нерелігійними), так і про особливий антимодернізаційний потенціал православ'я. При порівнянні релігійних та нерелігійних осіб за такими важливими для включення в процеси модернізації характеристиками, як наявність вміння жити в сучасних умовах, достатніх сучасних економічних і політичних знань рішучість у захисті своїх прав та інтересів, ініціатива та самостійність у розв'язанні життєвих проблем, оцінка світу як поля активності та дій, уявлення про те, що життя залежить від власних дій людини, а не від зовнішніх обставин, позитивне ставлення до приватизації підприємств та землі, сприйняття приватного підприємництва як такого, та особиста готовність долучатися до підприємницької діяльності, володіння комп'ютерною технікою та долучення до Інтернет не фіксувалося відмінностей ані між релігійними та нерелігійними особами, ані між православними та греко-католиками. Це дає підстави висловити гіпотезу, що релігія для наших громадян є переважно внутрішньою справою відносин із Богом, а не керівним чинником у повсякденній діяльності (принаймні в тому контексті, який нас цікавить). Відповідно і перешкодою, так само як і фактором сприяння, для модернізаційних процесів вона не є.

Література

1. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму / М.Вебер ; пер. з нім. О.Погорілий. – К. : Основи, 1994. – 261 с.
2. Зомбарт В. Собрание сочинений : в 3 т. Т. 1 : Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт [пер. с нем]. – СПб. : Владимир Даль, 2005. – 637 с.

РОЗДІЛ ДРУГИЙ

УДК 316.334.2, 330.341.1 *Т.Петрушина,*
доктор социологических наук

СОЦИАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: АНАТОМИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЙ

Раскрывается процесс понятийно-терминологической работы по поиску определения социального потенциала инновационного развития экономики с позиций экономической социологии. Поэтапно анализируются понятия “потенциал”, “социальный потенциал”, “экономическое развитие”, “инновационное экономическое развитие”. Уточняются составляющие социального потенциала инновационного экономического развития.

Keywords: *potential, social potential, economic development, innovation development of economy.*

Ключові слова: *потенціал, соціальний потенціал, економічний розвиток, інноваційний розвиток економіки.*

Ключевые слова: *потенциал, социальный потенциал, экономическое развитие, инновационное развитие экономики.*

Для любого социального исследователя принципиально важно уметь видеть и выделять не только интересные с научной точки зрения, но и актуальные, отвечающие вызовам времени проблемы. Следующим этапом является поиск удачной формулировки темы исследования и определение ключевых понятий. Точность и научная строгость

понимания основных категорий во многом предопределяет логику разрабатываемой концепции и программы исследования, конструктивность научного дискурса. Формирование адекватного понятийно-терминологического аппарата не только дисциплинирует исследователя, но и фокусирует его мысль на необходимости все более полного поэтапного погружения в суть предмета исследования.

Поиск ответа на вопрос “Что может предложить сегодня экономическая социология для решения стратегически важной для украинского общества задачи обеспечения инновационного развития экономики?” и анализ обширной научной литературы по проблемам инновационного развития привел к пониманию значимости изучения социальных факторов этого сложного процесса. На уровне научного сообщества и властных структур имеется полное понимание императивности инновационного развития: как в контексте украинских реалий, так и перед лицом глобализационных вызовов современности. Ориентация на инновационный путь развития экономики Украины является единственно возможным вариантом выхода страны из перманентного кризиса, углубленного втягиванием в глобальный финансово-экономический кризис и угрозой необратимого отставания Украины от экономически развитых государств. Безусловно, в первую очередь необходимо проведение соответствующей государственной экономической политики, инвестиционное и институциональное обеспечение инновационной активности на всех уровнях хозяйствования. Вместе с тем в условиях жесткого дефицита времени и финансовых ресурсов особое значение приобретает поиск неэкономических факторов инновационного развития.

В этом контексте с позиций экономической социологии важно раскрыть социальный потенциал как специфический ресурс социума, совокупность имеющихся возможностей отдельных социальных групп и сообществ, общества в целом, которые могут быть использованы для решения этой задачи. Само понятие “социальный потенциал”

нуждается в социологическом осмыслении, уточнении его сущности и составляющих, выявлении общего и отличного от таких близких понятий, как “социальные ресурсы”, “социальный капитал”, “человеческий капитал”. Понятно, что речь идет о многоуровневом и многокомпонентном понятии, отражающем потенциал общества, социальных групп, отдельных индивидов и саму сущность социального в его различных ипостасях.

Целый ряд сложностей возникает при поиске адекватного определения ключевого комплексного термина “социальный потенциал инновационного развития экономики”. Речь идет не только о естественной гносеологической сложности разработки дефиниции с учетом основных методологических принципов терминологической работы (отражения, системности, предвидения), но и о соблюдении ряда требований, которые предъявляются к научному определению. Как писал специалист в области понятийно-терминологических исследований Э.Б.Алаев, “если понятие трудно дать четкое и логически непротиворечивое определение, то это означает, что само понятие еще не устоялось, “не завершено познанием”, и, следовательно, сам объект или явление не изучены еще до такой степени, чтобы наука могла их правильно интерпретировать” [1, с. 270]. Принцип отражения означает, что реально существующие явления отражаются в человеческом сознании в виде определенных представлений, понятий и далее получают свои терминологические имена. При этом понятия и термины должны быть согласованы и взаимосвязаны между собой так же, как взаимосвязаны и отражаемые ими явления (процессы, отношения, состояния). Принцип системности логично связан с принципом предвидения, предполагающим учет не только существующих, известных явлений, но и возникновение их новых аспектов и форм, которые, возможно, придется дефинировать в будущем [1, с. 272–273]. Среди требований, которым должно соответствовать конструируемое определение, следует прежде всего выделить его правильную ориента-

цию (понятийную “валидность”), краткость, четкость и отсутствие “круга” в определении, т.е. “определяемое понятие не должно повторяться как один из элементов определения” [1, с. 279]. Четкость определения предполагает не только однозначность его понимания, но и возможность “развертывания” и “свертывания” термина по принципу матрешки. Краткость формулировки не исключает того, что одно и то же понятие может иметь несколько определений, которые различаются по своей полноте или же представляемым исследователем акцентам.

Исходя из изложенных методологических предпосылок разработки понятийно-терминологического аппарата, раскрыем алгоритм определения нашего термина “социальный потенциал инновационного развития экономики”. На первом этапе необходимо определиться с исходным понятием потенциала и близкими ему по значению понятиями ресурсов и капитала. Следующим этапом должно быть определение понятия социального потенциала. Далее необходимо выяснить, что представляет собой понятие “экономическое развитие” и его разновидность “инновационное экономическое развитие”, для чего, естественно, потребуются четкое понимание базисного понятия “инновация”. Только после этого можно перейти к определению социального потенциала экономического развития вообще и, наконец, к цели нашей работы – определению многокомпонентного сложного термина “социальный потенциал инновационного развития экономики”.

В научной литературе на сегодняшний день нет устоявшихся понятий потенциала, ресурсов и капитала. В одном контексте их можно отождествлять, в другом их следует различать. Наблюдается не просто отсутствие единого понимания сути, содержания и показателей потенциала как главного для нашего исследования в этой триаде понятий, а, наоборот, излишний плюрализм предлагаемых подходов. Нередко используемые дефиниции вводятся без всякого определения, как бы априори. Встречается и их полное смешение, доходящее до необоснованного понятий-

ного синтеза (так, некоторые исследователи употребляют некорректный с точки зрения автора термин “ресурсный потенциал”).

В понятийно-терминологическом словаре по социально-экономической географии понятие “ресурс” определено как “энергия, вещество, информация, вырабатываемые вне данной системы и служащие для нее исходным материалом функционирования, развития, существования” [1, с.59–60]. В энциклопедическом словаре ресурсы (от фр. *ressource* – вспомогательное средство) трактуются как денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств, доходов [2, с. 1122]. Если ресурсы рассматривать как наличие чего-то, то потенциал выступает оценочной характеристикой ресурсов, характеризует возможность их применения, использования. Аналитики определяют потенциал (от лат. *potentia* – сила) как возможности, наличные силы, запасы, средства, которые могут быть использованы [3, с.466]. При этом и ресурсы, и потенциал могут быть явными и скрытыми, задействованными и не задействованными. Капитал отражает функциональный, целевой аспект применения ресурсов, это ресурсы, используемые с целью приращения, достижения определенной выгоды, прибыли. Среди экономистов распространено понимание совокупного экономического потенциала как обобщающей количественно-качественной характеристики наличия и использования всех видов ресурсов, которыми располагает страна для достижения определенных целей своего развития. Думается, что определение потенциала как обобщающей количественно-качественной характеристики наличия и использования конкретных ресурсов заслуживает внимания. Понятно также, что совокупный потенциал представляет собой систему потенциалов, аналогично конкретный потенциал может быть представлен системой (совокупностью) субпотенциалов.

При определении социального потенциала автор исходила из понимания родственных терминов: “общество”, “социальный”, “социальность”. Общество – это сложная

система, состоящая не только из множества социальных субъектов (индивидов, групп, общностей) и различного рода отношений, связей между ними, но и из разных социальных конфигураций и образований, возникающих в процессе и результате этих взаимосвязей. Социальное как концентрированная характеристика сути социальных отношений в широком смысле слова – это жизнеобеспечивающий атрибут существования самого человеческого общества, совместной жизнедеятельности людей. Социальное можно рассматривать как особую материю, из которой соткано поле человеческих взаимодействий, это то, что относится как к отдельной человеческой личности, являющейся единичным представителем той или иной социальной общности, так и к этой социальной общности. Как научное понятие социальное относится ко всем сторонам и формам проявления социальности, под которой автор понимает фундаментальную философскую и социологическую категорию, отражающую человеческий субстрат жизнедеятельности и взаимодействия людей. О социальном можно говорить в нескольких плоскостях – как о социальном (атрибуте человеческих взаимодействий), общественном (относящемся ко всему обществу) и социологическом (предмете социологической науки). В рамках экономической социологии следует выделять следующие смысловые значения социального. Во-первых, родовое понятие всего “человеческого”, проявляющееся во многих относительно обособленных его разновидностях (экономической, культурной, политической и т.д.). Во-вторых, комплекс специфических характеристик социального статуса – места человека среди людей. В-третьих, относящееся к социальной или производственной сфере как одной из сфер жизнедеятельности общества, связанной с удовлетворением особого рода социальных потребностей в образовании, культуре, здравоохранении, социальном обеспечении и пр., что определяет образ и уровень жизни людей, их благосостояние и потребление.

Поскольку социальный потенциал неотделим от человеческого потенциала, изначально виделось, что он вклю-

чает в себя человеческий, личностный потенциал* и потенциал социальности. Под последним понимался, во-первых, потенциал социальных отношений как потенциал системы общественного устройства, во-вторых, потенциал отдельных социальных групп, потенциал отношений между разными социальными группами и, в-третьих, потенциал или возможности, порожденные уровнем и качеством развития социальной сферы общества. Размышления над этой аналитической конструкцией привели к некоторым уточнениям: социальную сферу правильнее рассматривать не как элемент, а как фактор формирования социального потенциала; что касается личностного потенциала, то его надо рассматривать исключительно на социетальном уровне, раскрывая социальные характеристики населения, социальный тип личности.

Социальный потенциал в виде абстрактной теоретической формулы можно рассматривать как совокупный потенциал социальных субъектов, социальных отношений и социальных институтов. Кроме того, следует различать социальный потенциал в широком и узком смысле слова, т.е. как возможности общества в целом (социальный = общественный) и как конкретный вид потенциала, которым располагает общество наряду с экономическим, финансовым, военным и прочими видами потенциала. Поскольку человек живет и действует одновременно во многих сферах жизни, можно говорить о конкретно-видовом,

* Термины “человек”, “индивид”, “личность” в научной литературе часто употребляются в сходном значении. При этом “человек” – это наиболее общий термин (хотя в узком значении он употребляется как единица наблюдения), если же о человеке говорят как о члене какой-то социальной группы, больше подходит термин “индивид” (индивидуальность подчеркивает отличия одного человека от другого). “Личность” как понятие характеризует внутренний мир человека как члена общества (индивидом человек рождается, личностью становится) [1, с.158].

Сам термин “человеческий потенциал” прочно укоренился в концепции “человеческого развития”, получившей широкое научное признание, в т.ч. благодаря трудам А.Сена, и ежегодным докладам ПРООН “О человеческом развитии”.

в том числе социальном потенциале деятельности вообще, и о социальном потенциале деятельности в конкретной сфере жизнедеятельности общества (например, в экономической).

Прежде чем переходить к анализу понятия социального потенциала развития экономики, хотелось сказать несколько слов о существующих в научной литературе подходах к пониманию социального потенциала. Наиболее часто встречается определение социального потенциала как характеристики возможностей социального субъекта в достижении определенных результатов. Наряду с этим имеются суженные, креативные и неоднозначные трактовки. Так, в социологической энциклопедии социальный потенциал определяется как “интегральное понятие, характеризующее возможности государства, фирм, общественных организаций, объединений, личности, групп, населения, отраслей хозяйства, регионов, различных сфер жизнедеятельности и общества в целом в решении перспективных задач социального развития” [4, с. 236]. В этом определении значение социального потенциала сужено до задач социального развития (если только последние не рассматривать в широком смысле).

Оригинальный подход, через призму трактовки человека как “креатора”, предложила российская исследовательница социального капитала и социального потенциала С.Штырбул. Она определяет последний как систему отношений, “которые не ограничиваются рыночными и обеспечивают формирование новых стимулов и мотивов экономического развития, инноваций, обеспечивают новые формы соединения факторов производства и аллокации ресурсов” и представляют собой синергетический эффект от суммы ее составляющих: культурного потенциала, природного потенциала, меры социальной защищенности членов общества, национальных традиций, экономической роли государства и гражданского общества, системы отношений солидарности [5]. Социальный потенциал многомерен в зависимости от различных параметров и охватывает практически все сферы общественной

жизни. Он рассмотрен в ее концепции как категория, снимающая противоречия категории “социальный капитал” (между рыночной (капитал) и нерыночной (социальный) компонентами). При этом социальный капитал понимается в традиционном духе как включенность в систему отношений, обеспечивающая доступ к ресурсам других субъектов за счет общей ценностно-нормативной базы, повышения уровня доверия и солидарности в обществе.

Исследованию социального потенциала развития экономики был посвящен специальный проект Российского гуманитарного научного фонда. В рамках этого проекта справедливо подчеркивалась важность мобилизации социального ресурса развития экономики и рассматривались наиболее часто употребляемые, но до конца не увязанные между собой понятия “социальное воспроизводство”, “социальный потенциал”, “социальный капитал”, “социальный ресурс”, “социальное партнерство” и др. Однако наряду с принципиальным пониманием сущности социальных ресурсов, социального потенциала как качества сформировавшихся в обществе социальных связей (сетей) и социальных институтов, обслуживающих функционирование экономики, от которых зависит, выступают ли они фактором сдерживания или способствуют активизации ее развития, соседствует смысловая двусмысленность социального потенциала. И.Маслова определяет его как “имеющееся в наличии общества (территории, города, района) *население* в качестве носителя демографического, трудового, образовательного, интеллектуального потенциалов и потенциала культуры, которые могут быть оценены с помощью совокупности соответствующих статистических показателей” [6].

Следуя заданной логике поиска адекватного определения ключевого понятия, важно понимать, что является социальным потенциалом развития экономики вообще, а что – социальным потенциалом инновационного развития экономики. В этом контексте необходимо учитывать следующие моменты: взаимосвязь понятий “инновационная экономика”, “экономика знаний”, “постиндустриаль-

ная экономика”, “ноосферная экономика” и т.п.; разграничение инновационной экономики как модели (типа, пути) экономического развития и как сектора (инновационного сектора) реальной экономики; различие инновационного и инерционного путей экономического развития.

Прежде всего следует отметить разницу между ростом и развитием как важнейшими динамическими категориями экономической науки и экономической социологии. Если экономический рост характеризуется прогрессивными количественными изменениями в состоянии экономического объекта (например, рост валовой продукции), то экономическое развитие – прогрессивными качественными изменениями (рост производительности труда, эффективности производства). Развитие связано, как правило, со структурными изменениями экономического объекта [1, с. 142]. Основатель теории инноваций, инновационного экономического развития И.Шумпетер подчеркивал, что простой рост экономики (населения, богатства) не является процессом развития, поскольку не предполагает никаких качественно новых явлений. Развитие означает спонтанные дискретные изменения экономической жизни, обусловленные не внешними обстоятельствами, а переменами, происходящими непосредственно в сфере промышленности и коммерции, т.е. идущими изнутри экономической жизни как результат нарушения равновесия традиционного экономического круговорота [7, с. 73, 74]. Знаменитый афоризм Й.Шумпетера “постоянное усовершенствование почтовых дилижансов никогда не приведет к появлению железнодорожного поезда” емко показывает невозможность экономического развития за счет движения бесконечно малыми шагами [7, с. 74]. Развитие в полном смысле слова означает осуществление новых комбинаций, т.е. инноваций в классическом шумпетерианском понимании [7, с. 75].

Не вдаваясь в анализ деталей существующих определений инноваций, а исходя из их общего понимания как внедрения новой идеи и классической шумпетеровской трактовки пяти видов инноваций (введение нового товара

или нового качества товара; введение нового метода производства, нового способа коммерческого обращения с товаром; открытие нового рынка сбыта; открытие нового рынка сырья; реорганизация отраслей промышленности (экономики)), перейдем к определению инновационного развития экономики. Последнее, по мнению автора, означает такую модель развития, которая основывается на способности общества генерировать, внедрять и распространять инновации самых разных видов, охватывающих все сферы жизнедеятельности общества и прежде всего сферу общественного производства. Следует также подчеркнуть, что инновационный путь предполагает превращение инноваций в главный фактор, пусковой механизм качественного роста и развития экономики.

В общем виде социальный потенциал инновационного развития экономики – это способность общества реализовывать инновационную модель экономического развития. Конкретизация этого понятия требует уточнения составляющих (элементов) этого потенциала, что вызывает новые исследовательские вопросы. Как точнее назвать и что конкретно понимать под потенциалом сложившихся социальных отношений? Ряд исследователей полагает, что социально-экономический строй не имеет принципиального значения для обеспечения инновационного экономического развития, приводя в пример высокоразвитые капиталистические страны. При этом принципиально важны рамочные условия, т.е. те социальные отношения (и встроены в них социальные институты), которые либо способствуют, либо тормозят формирование и реализацию инновационной модели. Речь идет об институтах предпринимательства, конкуренции, партнерства государства и бизнеса, интеллектуальной собственности, трансферта изобретений и технологий; социальной сплоченности (в т.ч. понимания гражданами согласованной общественной позиции относительно необходимости, возможности, условий реализации инновационной модели развития), доверии государству и власти, проводимой ими политике и т.д.

Поскольку экономическое развитие общества определяется характером и направленностью деятельности людей в экономической сфере, важно также определить содержание и найти место “мотивационному потенциалу” (потребности, интересы, мотивы инновационной деятельности) в структуре социального потенциала инновационного развития экономики. В состав последнего, по мнению автора, однозначно входят следующие элементы:

– социально-экономический потенциал: возможности (обусловленные социально-экономическим и материальным статусом индивидов, социальных групп) доступа к образованию, выбору профессии, современным информационно-коммуникационным технологиям, инновациям в целом; характер занятости населения и пр.;

– социально-политический потенциал: политическая воля, профессиональная способность и заинтересованность власти в реальном обеспечении инновационного экономического развития; возможно консолидирующий потенциал общества;

– социально-культурный потенциал: образовательный потенциал, научный потенциал, ментальные особенности населения (склонность к креативности, инновационному типу мышления, восприятие инноваций), инновационная культура (ценностные ориентации) и др.;

– институциональный потенциал: характеристика институциональной среды как способствующей или сдерживающей инновационное развитие экономики.

Несколько открытым остается вопрос, целесообразно ли выделение социального потенциала населения (понимаемого в узком смысле слова как социальные характеристики людей) в качестве самостоятельного элемента или он входит в перечисленные выше составляющие?

Несмотря на естественную незавершенность познавательного и мыслительного процесса, на данном этапе авторского понимания можно дать (без претензий на абсолютную точность) следующие определения ключевых понятий. Социальный потенциал экономического развития – это совокупный потенциал социальных субъектов,

социальных отношений и социальных институтов, обеспечивающих развитие экономической сферы жизнедеятельности общества. Социальный потенциал инновационного экономического развития – это совокупная способность членов общества создавать, воспринимать, распространять и внедрять нововведения, обеспечивающие экономическое развитие, а также организационно-институциональные возможности общества поддерживать инновационные практики социальных субъектов экономической деятельности. Проведенная понятийно-терминологическая работа является необходимым, но не решающим условием научного познания, главная цель которого состоит в решении научной проблемы, имеющей не только теоретическую, но и практическую значимость: оценить существующий социальный потенциал инновационного развития экономики и возможности его максимальной реализации.

Литература

1. *Алаев Э.Б.* Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Алаев Э. – М. : Мысль, 1983. – 350 с.
2. *Советский энциклопедический словарь* / гл. ред. А.М.Прохоров. – Изд. IV. – М. : Сов. энциклопедия, 1987. – 1599 с.
3. *Малая советская энциклопедия* / гл. ред. Б.А.Введенский. – Изд. III. – Т.7. “Первомайск - Рубе”. – М. : Гос. науч. изд-во “Большая сов. энциклопедия”, 1959. – 1260 с.
4. *Социологическая энциклопедия*. – Т.2. “Н-Я”. – М. : Мысль, 2003.
5. *Штырбул С.А.* Социальный капитал и социальный потенциал: субъекты и функции – автореф. дис. к.э.н. – М., 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1731/file/Shturbul.pdf>
6. *Маслова И.* Социальный потенциал развития экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://inecon.ru/tmp/Statja_Maslova_2.doc
7. *Шумпетер Й.* Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Шумпетер Й. – К. : Вид. дім “Києво-Могилянська академія”, 2011. – 242 с.

УДК 316.334.2

Т.Данилюк

ІНТЕРНАЦІОНАЛЬНІ СУБ'ЄКТИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглядаються основні причини створення та характерні особливості сучасної системи міжнародних фінансових організацій. Аналізується нормативно-правова база співпраці України з МВФ, МБРР та ЄБРР. Розглядаються найбільш нагальні питання співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями.

Keywords: *international financial organizations, subjects of globalization, stabilization of cooperation.*

Ключові слова: *міжнародні фінансові організації, суб'єкти глобалізації, стабілізація співробітництва.*

Ключевые слова: *международные финансовые организации, субъекты глобализации, стабилизация сотрудничества.*

Процес формування сучасної економічної системи і мережі міжнародних фінансових організацій відбувався поступово з розвитком процесів інтернаціоналізації й поглибленням процесів проникнення та взаємозв'язку економік різних країн світу, які за своїми часовими рамками належать до кінця 30-х років ХХ ст. Такий феномен є результатом розвитку технологій у результаті промислової революції, що привело до значних змін у системах міжнародних комунікацій та перевезень. Дане посилення взаємозалежності сприяло усвідомленню того, що міжнародна кооперація є важливим механізмом досягнення цілей держави та полегшує її доступ до ринків інших країн світу. Окрім цього, оскільки багато країн мають спільні проблеми, ресурсів однієї держави не завжди буває достатньо для їх вирішення, а тому більш ефективною є спільна взаємодія в рамках певної організації, яка спрямовуватиме сукупні ресурси учасників для результативного подолання спільних перешкод.

У період панування системи золотого стандарту питанням регулювання валютних відносин та забезпечення стабільності світової фінансової системи не приділялось достатньої уваги через відсутність необхідності додаткового створення загальносвітових організацій, які б займались координацією діяльності країн у цих сферах за рахунок того, що використовувався механізм автоматичного регулювання платіжного балансу на основі притоку/відтоку золота [1, с. 235–236].

Основною причиною зміни попередніх поглядів на устрій світової економічної системи була світова економічна криза 1929–1933 рр., у результаті якої відбулася дестабілізація усталених механізмів регулювання міжнародних економічних відносин. Було висунуто два плани щодо регулювання міжнародних фінансових відносин. Ключовим моментом цих двох планів було створення та відновлення системи, яка дала б змогу вести міжнародну комерцію [2, с. 48].

Перший план було запропоновано Дж.Кейнсом, який передбачав створення Центрального світового банку, в якому кожна країна-учасниця володітиме певною частиною золотого запасу, відповідно до своїх передвоєнних економічних можливостей. Цей банк випускатиме міжнародну валюту, яку Дж.Кейнс назвав Bancor (комбінація з французьких слів “банк” та “золото”) [3, с. 28–29].

Інший план був запропонований заступником міністра фінансів США Г.Вайтом. Він був заснований на ідеї пріоритетності державних фінансових інтересів щодо приватних і спочатку призначався лише для країн західної півкулі (для потреб яких планувалось створити Всеамериканський банк). Міжнародним валютним стандартом мав стати долар США [4, с. 4].

Висунуті ідеї було застосовано при підготовці валютно-фінансової конференції в Бреттон-Вудсі, що проводилась 1–22 липня 1944 р. та закріпила фундаментальні положення кредитно-фінансової системи: створення Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) як постійно

діючого органу, який забезпечує створення сприятливих умов для капіталовкладень, стимулювання міжнародних потоків довгострокових інвестицій, допомогу в реконструкції та розвитку територій країн-членів, полегшення конверсії військової економіки в громадянську; а також Міжнародного валютного фонду (МВФ) як центру, що забезпечує консультації та співробітництво між країнами-членами з міжнародних проблем регулювання та координації валютно-фінансової діяльності, сприяючи розвитку виробничих ресурсів усіх країн-членів. Підписані угоди були спрямовані на створення основ багатосторонньої координації діяльності майже всіх суб'єктів міжнародних кредитно-фінансових відносин [2, с. 20].

Розмір участі кожної країни в даних новостворених організаціях передбачав, що частка визначається пропорційно до передвоєнного рівня валового національного продукту країни. 25% частки буде внесено золотом або доларами, а інша частина – у національній валюті, відповідно до її курсу до долара. У разі якщо золотого запасу в країні недостатньо, то тоді 10% вноситься в золоті, а інша частина – в доларах США. Найбільша частка надавалась від США, потім, у порядку зменшення, від Великої Британії, СРСР, КНР та Франції [3, с. 29–32].

Хоча новостворені інститути були формально засновані як “спеціальні агентства” ООН, вони діють майже незалежно від неї. Їх керівництво та адміністративні процеси є таємницею. У МБРР і МВФ великі країни-учасниці мають право “вето” на певні рішення, кількість голосів, пропорційна внесеному ними капіталу, гарантують їм можливість розробляти та контролювати порядок денний [5, с. 147–148].

Одночасно ООН сприяла виникненню валютних фондів та інвестиційних банків регіонального характеру. Оскільки головною ціллю ООН є недопущення виникнення нових воєн та спонукання економічного розвитку сучасного світу, аналогічна мета поставлена і перед створеними нею спеціалізованими установами [6, с. 107–108]. Так, у 1956 р. була створена Міжнародна фінансова корпорація (МФК),

діяльність якої здійснюється за трьома основними напрямками: інвестування приватного сектору; надання консультаційних послуг урядам і підприємствам у здійсненні приватизації; та надання послуг з управління активами [7].

У листопаді 1960 р. з метою задоволення потреб найбільш розвинутих країн-членів було створено Міжнародну асоціацію розвитку (МАР) [2, с. 82]. Діяльність МАР спрямована на створення сприятливих умов для приватних капіталовкладень, заохочення експорту капіталу до країн, що розвиваються, здійснення контролю за пільговим багатостороннім кредитуванням, надання безвідсоткових кредитів найбільш розвинутих країнам світу.

На сесії МБРР у Сеулі в 1985 р. було прийнято рішення про створення Багатостороннього агентства з гарантування інвестицій (БАГІ). З цією метою була підписана Сеульська конвенція. Основною метою новоствореної організації визначалося сприяння інвестиціям приватного капіталу у країни-позичальниці [8]. БАГІ також надає консультативні послуги урядам з метою надання допомоги в залученні приватного капіталу в свої країни [2, с. 22].

Загальну структуру міжнародних фінансових організацій, створену спеціалізованими установами ООН, доповнюють регіональні міжнародні кредитно-фінансові інституції. Їх виникнення було пов'язане з розпадом колоніальної системи та появою великої кількості незалежних держав, яких об'єднувала необхідність здійснення індустріалізації та побудови відповідної інфраструктури. З метою акумуляції необхідних обсягів ресурсів для вирішення даних проблем були створені регіональні банки, оскільки коштів, які виділялись цим країнам у рамках програм МВФ та МБРР, було недостатньо. Діяльність таких установ спрямована на розв'язання специфічних регіональних проблем та забезпечення створення умов для прискорення прогресу країн, що розвиваються. Ці інституції зорієнтовані переважно на здійснення довгострокового кредитування регіональних проектів, розробку та впровадження стратегії розвитку певного регіону з урахуванням його спе-

цифіки, на створення умов для розвитку регіонального співробітництва та економічної інтеграції цих країн. Характерною особливістю даних банків є участь у них не тільки країн, що розвиваються, а й індустріально розвинутих країн з інших регіонів, які виконують функції донорів [2, с. 22].

Саме відповідно до перелічених цілей 29 травня 1990 р. було створено Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) на основі Угоди про заснування між його членами [9, с. 7]. Метою створення ЄБРР визначалась допомога країнам Центрально-Східної Європи в перебудові економіки, допомога в проведенні економічних реформ, перебудова сільського господарства.

Особливу увагу ЄБРР приділяє розвитку інфраструктури, а також збереженню ядерної безпеки та відновленню здорової екологічної обстановки [10, с. 148–150]. Проте на відміну від усіх попередньо створених міжнародних фінансових інститутів ЄБРР відрізняв цілий ряд рис, серед яких можна виділити такі: 1) у засновницьких документах була заявлена необхідність дотримання політичних вимог організації при наданні нею допомоги (відповідно до ст. 1 Статуту ЄБРР [11]: “метою банку є внесення вкладу в економічний прогрес та реконструкцію тих країн, які дотримуються принципів багатопартійної демократії, плюралізму та ринкової економіки”); 2) міжнародна організація була створена не з ініціативи США [2, с. 148–149]; 3) до міжнародного фінансового інституту ввійшов СРСР з часткою 6% статутного капіталу, подолавши тим самим ізоляцію в системі міжнародних кредитно-фінансових організацій [2, с. 149]; 4) допомога у створенні нових економічних умов у країнах у період зміни політичної системи. При цьому особливий наголос робився на запобіганні виникненню “нестерпних соціальних умов”, які могли б призвести до розпаду суспільства в цих країнах та поставити під загрозу безпеку їх сусідів [9, с. 7–8].

Таким чином, бурхливий розвиток міжнародних та регіональних валютно-кредитних установ у ХХ ст. насампе-

ред пов'язаний з поширенням масштабів глобалізаційних процесів у світі та, як наслідок, тісним переплетенням економічних систем різних країн, а тому існуючі установи системи міжнародних фінансових організацій є основними суб'єктами глобалізації світової економіки.

Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями здійснюється відповідно до Закону України “Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та багатостороннього агентства з гарантій інвестицій” [12] та Указу Президента України “Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку” [13].

Окрім цього, основні напрями співпраці визначаються у Стратегіях співробітництва. Так, даною стратегією на період 2009–2012 рр. визначалися такі напрями і завдання залучення міжнародної технічної допомоги та кредитних ресурсів, які спрямовуватимуться на [14]: 1) підвищення конкурентоспроможності національної економіки на інвестиційно-інноваційній основі; 2) підвищення соціальних стандартів життя та здоров'я громадян, гуманітарний розвиток, розвиток громадянського суспільства і забезпечення верховенства права; 3) усунення інфраструктурних обмежень; 4) сприяння європейській та євроатлантичній інтеграції України; 5) підвищення рівня екологічної, ядерної та радіаційної безпеки, захист держави і громадян.

Діяльність зазначених міжнародних фінансових організацій в Україні варто розглядати через сукупність як позитивних, так і негативних рис, притаманних такому співробітництву. Звичайно ж, вступ до цих організацій надає можливість доступу до кредитних ресурсів та програм, які сприятимуть розв'язанню проблем розвитку країни.

Участь у таких міжнародних організаціях, як МВФ і МБРР та надання ними кредитів розглядається як фактор довіри та підтвердження конкурентоспроможності

економіки країни з боку світової спільноти, що у свою чергу впливатиме на аналогічні рішення стосовно надання фінансових ресурсів іншими організаціями.

Механізми співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями потребують подальшого вдосконалення через їх низьку ефективність і необхідність коригування існуючих стратегії та тактики співробітництва.

Серед найбільш нагальних питань даної ситуації варто відмітити необхідність побудови такої співпраці відповідно до національних потреб, інтересів та стратегічних пріоритетів нашої держави, при цьому доцільним є ретельніше ставлення до прийняття рішень стосовно нових кредитних запозичень, оскільки розраховуватися за взятими на себе зобов'язаннями доведеться в майбутньому.

Взагалі розв'язання проблеми розрахунку за існуючими боргами перед кредиторами може бути реалізоване лише двома основними шляхами: або за рахунок нових запозичень на зовнішньому ринку, або ж за рахунок власних внутрішньокрайнових джерел, що у свою чергу означатиме необхідність акумуляції фінансових ресурсів за рахунок розвитку промисловості, підвищення тарифів та урізання соціальних програм.

Ще однією проблемою в співпраці з міжнародними фінансовими організаціями, а особливо з МВФ, є недостатня відповідальність влади в Україні, що проявляється у відсутності єдиної чіткої стратегії економічного розвитку.

Тому доцільним було б зосередити увагу на необхідності максимального використання можливостей розвитку економіки країни відповідно до запропонованих та вже діючих проектів. Для цього потрібно детальніше проводити відбір таких проектів та оцінювати потенційні результати від їх реалізації, які давали б змогу забезпечити погашення взятих зобов'язань за позиками.

Доволі нагальним є питання стосовно стабілізації відносин з МВФ. І, на нашу думку, єдино можливим шляхом подолання існуючих суперечностей є лише слідування поставленим умовам за кредитними програмами та методич-

не їх виконання. Беручи на себе певні зобов'язання, держава має їх виконувати, а ігнорування даних умов або неметодичне виконання призводитиме до закономірного і неминучого напруження у відносинах з Фондом.

Слідування поставленим умовам позики є основою кредитних відносин, оскільки кредитор, надаючи фінансові ресурси, завжди несе ризик їх неповернення, а тому щоб забезпечити себе певними гарантіями, необхідно поставити позичальника в певні рамки. Саме такими рамками є умови надання кредитів за програмами МВФ.

Тобто якщо Україна має зацікавленість у отриманні кредитів як від МВФ, так і від інших міжнародних організацій, то іншої альтернативи, окрім підпорядкування поставленим вимогам, не існує. Ігнорування ж узятих на себе зобов'язань призведе до зниження міжнародного іміджу України та значною мірою вплине на можливість залучення зовнішніх запозичень.

Література

1. *Тицкий С.И.* Всемирная история денег, кредита и банков / Тицкий С.И. – К., 1997. – 543 с.
2. *Моисеев А.А.* Международные кредитно-финансовые организации. Правовые аспекты деятельности / Моисеев А.А. – М. : НИМП, 1999. – 272 с.
3. *Каплан Л.Е.* Сталин. Человек, который спас капитализм / Каплан Л.Е. ; пер. с англ. Р.Оганяна. – М. : Поколение, 2007. – 352 с.
4. *Ткачук Т.* Міжнародні фінансові організації, їх вплив на світові економічні процеси / Т.Ткачук // Персонал. – 2008. – №2. – С. 4–11.
5. *Кортен Д.* Когда корпорации правят миром / Кортен Д. – СПб. : Агентство ВиТ-принт, 2002. – 328 с.
6. *Шмелев В.В.* Глобализация мировых финансовых рынков / Шмелев В.В., Хмыз О.В. – М. : Проспект, 2010. – 200 с.

7. *IFC's Vision, Values* – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/CORP_EXT_Content/IFC_External_Corporate_Site/About+IFC/Vision/

8. *MIGA overview* – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.miga.org/whoweare/index.cfm>

9. *Ахметгараева А.С.* История и основные предпосылки создания Европейского банка реконструкции и развития. Основные факты о Европейском банке реконструкции и развития / А.С.Ахметгараева // Международное публичное и частное право. – 2009. – №2. – С. 6–8.

10. *Хорошковський В.І.* Всесвітній банк: кредитні ресурси міжнародного банку реконструкції та розвитку / Хорошковський В.І. – К. : Укр. Тов.-во “Інтелект нації”, 1999. – 196 с. – С. 148–150.

11. *Basic documents of the EBRD* – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/downloads/research/guides/basicsr.pdf>

12. *Закон України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» від 03.06.1992 № 2402-ХІІ* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2402-12>

13. *Указ Президента України “Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку” від 14.07.92 № 379* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=379%2F92>

14. *Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2009 р. № 1156-р “Про схвалення Стратегічних напрямів та завдань щодо залучення міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2009–2012 роки”* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1156-2009-%D1%80>

УДК 316.343.622

О.Рахманов,
кандидат соціологічних наук

СОЦІАЛЬНА ВЕРСТВА ВЛАСНИКІВ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ: ПРОБЛЕМА ФІКСАЦІЇ КІЛЬКОСТІ

Ця стаття присвячена проблемі фіксації кількості соціальної верстви власників великого капіталу в українському суспільстві. Недоліком соціологічних досліджень та статистичних обстежень є недостатня можливість відобразити найбагатшу верству населення. Автор робить висновки, що соціальна верства власників крупного капіталу в Україні налічує 0,3–0,7% дорослого населення.

Keywords: *large capital owners, percentage of the population.*

Ключові слова: *власники великого капіталу, частка населення.*

Ключевые слова: *собственники крупного капитала, доля населения.*

При дослідженні класової структури сучасного суспільства застосування соціологічних методик виокремлення верстви власників великого приватного капіталу створює серйозні методологічні та методичні проблеми. Недоліком емпіричних соціологічних досліджень є неможливість відобразити найбагатшу верству населення. Інтерв'юери майже не можуть проникнути в оселі найбагатших людей. Можна тільки гадати, чому в більшості фахових опитувань не зафіксовано жодного респондента, який би відніс за матеріальним становищем власну сім'ю до багатой. Саме ці проблеми примусили Д.Голдторпа скоригувати власну класову схему та взагалі вилучити бур-

жуазію як самостійний клас, поєднавши великих власників з менеджерами в єдиний *service class*. З подібними проблемами зіткнулася дослідницька група на чолі з Е.Райтом. При формуванні репрезентативної національної вибірки у Великій Британії виявилось, що серед опитаних, яких можна віднести до буржуазії, всі були співвласниками максимум середніх фірм. Крім цього, вони були не тільки власниками частини фірм, а й виконували там управлінські функції, які займали багато вільного часу. Зокрема, Г.Маршал, який брав участь у дослідженні Е.Райта, вельми критично відгукнувся про класову схему свого керівника, піддавши сумніву виокремлення у вибірці 26 членів “буржуазії”, яка становила лише 2% зайнятого населення [1, р. 56]. Більше того, у звичайних соціологічних опитуваннях група великих власників фактично не “схоплюється”. Унаслідок цього класовий аналіз більшості досліджень не фіксує дуже важливої групи суспільства, яка володіє та контролює основну частину національного багатства. Метою цієї статті є вторинний аналіз емпіричних даних, на основі яких робиться спроба охопити масштаби верстви власників великого приватного капіталу в соціальній структурі українського суспільства. Для цього будуть залучені дані про кількість роботодавців, підприємців у великому бізнесі, власників великих підприємства та осіб, основним доходом яких є відсотки від інвестицій, страхування, власності тощо.

Якщо дивитися з погляду традиційного розуміння соціальної групи, то власники великого приватного капіталу – це група людей, які володіють певною низкою соціальних ознак, а саме володінням засобами виробництва та грошовим капіталом. Ідеальні типи класичного капіталіста – рантьє, акціонер та роботодавець. Капіталіст у якості промисловця (чи в якості акціонера банку, що дає кредити на виробництво) пропонує робочі місця на ринку праці. У класичному капіталізмі ключовою фігурою був власник фірми. Сучасний капіталізм набув переважно корпоративного характеру, тому одиницею виміру є не

сам власник, а кількість акцій, сконцентрованих у руках певної особи чи групи осіб. При цьому значна частина капіталу розосереджена або знаходиться в процесі переходу з рук в руки на фондовій біржі. Це, своєю чергою, створює додаткові проблеми виокремлення соціальної одиниці – самого власника.

З розвитком капіталізму концентрація і централізація капіталу призвели до банкрутства дрібних, середніх і частини великих капіталістів. Унаслідок цього скоротилася частка буржуазії у соціальній структурі західних суспільств. Наприклад, у США власники підприємств і власники фірм (разом з дрібною буржуазією, керівниками й вищими посадовими особами) у 1870 р. становили 30% зайнятого населення, у 1910 р. – уже 23%, а у 1950 р. їх частка дорівнювала 15,9%. У Великій Британії підприємці у 1851 р. становили 8,1% самодіяльного населення, а у 1951 р. – тільки 2,04%. У цілому у високорозвинених капіталістичних країнах велика буржуазія становила в середині ХХ ст. приблизно 1–3% самодіяльного населення [2, с. 128]. За іншими даними, у 1960–1970 рр. частка буржуазії у високорозвинених капіталістичних країнах становила від 1–2% до 3–4% [3, с. 281]. Якщо взяти 1980-і роки, то соціальна спрямованість скандинавських країн вирізняла меншу кількість великої буржуазії: якщо в США і Великій Британії їхня кількість дорівнювала відповідно 1,8% та 2,0%, то у Швеції їх налічувалося 0,7% [4, р. 67]. Сучасні реалії свідчать, що у громадській думці утвердилося усвідомлення про існування у соціальній структурі західних країн групи чисельністю в 1%, яка відображає верству великих власників. Так, протестний рух “Осциру Wall Street” (“Захопи Волл-стріт”), який розпочався восени 2011 р. у Нью-Йорку та поширився на інші великі міста США, Європи. Основним політичним гаслом цього руху став “We are the 99%” (“Нас 99%”), вказуючи цим на паразитуючий 1% багатіїв.

Досліджуючи українське суспільство, М.Шульга припускає, що показником розподілу власності у суспільному

виробництві може виступати структура зайнятості. “З точки зору наявності власності є підстави припустити, що роботодавці є великими приватними власниками, самозайняті – дрібними, а наймані працівники не мають жодної приватної власності, окрім особистої. Тобто на цій підставі можна було б дійти висновку, що великі приватні власники мають власні підприємства, офіси, для роботи на яких наймають працівників. А самозайняті – це дрібні підприємці, котрі мають у власності певні засоби виробництва, знаряддя праці, але не використовують працю інших людей” [5, с. 61]. Критерієм визначення масштабу бізнесу є чисельність найманих працівників у певному бізнесі. Статистичні дані щодо основних показників діяльності підприємств за їх розмірами сформовані за критеріями великих, середніх та малих підприємств, які визначені у Господарському кодексі України. Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн грн. Великими визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму 100 млн грн. Середніми визнаються усі інші підприємства [6, с. 27–28].

Державний комітет статистики України визначає статуси зайнятості на основі класифікації, розробленої відповідно до рекомендацій 15-ї Міжнародної конференції статистиків праці від 28 січня 1993 р. В основу класифікації статусів зайнятості покладено критерій володіння засобами виробництва: наймані працівники, роботодавці, самозайняті та безкоштовно працюючі члени сім’ї. Роботодавці класифікуються як особи, які працюють на власному підприємстві із залученням на постійній основі найманих працівників. Динаміка частки (%) роботодавців віком 15–70 років до всього зайнятого населення, яку надає

Таблиця 1

**Динаміка кількості роботодавців
віком 15–70 років (%)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Роботодавці	0,7	0,8	1,0	1,0	1,3	0,8	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0

Держкомстат, свідчить у цілому про стабільну кількість (близько 1%) цієї верстви у соціальній структурі українського суспільства (табл. 1).

Крім цього, Держкомстат України на основі обстежень 2007–2009 рр. надав інформацію про гендерний та поселенський розподіл верстви роботодавців. Трирічна динаміка статевого розподілу цієї групи свідчить у цілому про стабільну тенденцію: у 2007 р. серед роботодавців зафіксовано 33% жінок і 67% чоловіків; у 2008 р. – 33,3% жінок і 66,7% чоловіків; у 2009 р. – 33,4% жінок і 66,6% чоловіків. Невеличка динаміка простежується стосовно поселенського розподілу групи роботодавців: так, у 2007 р. 82% представників цієї верстви проживало у містах і 18% мешкало у селах; у 2008 р. – 81,5% і 18,5% роботодавців проживало відповідно у містах і селах; у 2009 р. 79,5% представників цієї групи проживало у містах і 20,5% – у селах [7, с.82; 8, с. 82–84; 9, с. 73–74].

Подібна класифікація за критерієм володіння засобами виробництва застосована у моніторинговому дослідженні Інституту соціології НАН України з 2002 р. і дає дещо відмінні результати, ніж у попередньому випадку, оскільки береться відсоток від усього дорослого населення (табл. 2).

Треба зазначити, що дані за 2007 і 2009 рр. у вище поданій таблиці становлять результати опитування Інституту соціології НАН України у рамках опитування “Громадська думка в Україні – 2007” та “Громадська думка в Україні – 2009”, у яких класифікація ділової верстви приватних власників представлена як “працює у власному сімейно-

Таблиця 2

**Динаміка відповідей на запитання
“Який статус зайнятості Ви маєте на роботі?” (%)**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2009	2010
Роботодавець (власник, який використовує найману працю інших)	1,5	0,8	1,6	1,1	1,7	2,0	1,8	1,9

му бізнесі”, яка взята на озброєння після приєднання України до Європейського соціального дослідження. Ця кваліфікація цілком дотична, оскільки йдеться про однаковий зміст зайнятості та структуру володіння засобами виробництва. Принаймні динаміка відсотків ділових верств свідчить про відсутність суттєвих відмінностей.

Водночас дані другої і третьої хвиль (2005, 2007 рр.) Європейського соціального дослідження (ESS) засвідчили дещо нижчу кількість верстви бізнесменів-власників в Україні; і лише дані четвертої хвилі (2009 р.) вказують на подібний відсоток цієї групи у соціальній структурі населення (табл. 3). Утім, у нас є можливість порівняти частки тих, хто працює у власному бізнесі, у європейських країнах.

Якщо порівняти відсотки власників у структурі зайнятості країн Європи, то можна умовно виокремити три групи держав. У першій групі, де кількість власників у середньому не перевищує 1%, представлені Данія, Ізраїль, Португалія, Росія, Словаччина, Туреччина, Франція, Чеська Республіка та Швеція. У другій групі – у таких країнах, як Бельгія, Велика Британія, Естонія, Ірландія, Іспанія, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Латвія, Польща, Румунія, Угорщина, Україна – кількість власників варіюється у середньому в межах 1–2%, що загалом збігається з загальноєвропейським показником. У третій групі, а саме в таких країнах, як Австрія, Болгарія, Греція, Ісландія, Кіпр, Словенія, Фінляндія, Хорватія та Швейцарія, кількість власників у більшості випадків перевищує 2%.

Таблиця 3

**Динаміка розподілу ствердних відповідей населення Європи
на запитання “На Вашій основній роботі Ви ... працюєте
у власному сімейному бізнесі” (%)**

<i>Країна Європи</i>	<i>Працюють у власному бізнесі</i>		
	<i>2005</i>	<i>2007</i>	<i>2009</i>
Австрія	1,6	2,7	–
Бельгія	1,5	1,4	1,2
Болгарія	–	2,1	2,3
Велика Британія	1,4	1,5	1,8
Греція	2,7	–	2,6
Данія	0,8	1,3	0,5
Естонія	0,4	0,8	1,1
Ізраїль	–	–	0,6
Ірландія	1,7	1,7	–
Ісландія	3,5	–	–
Іспанія	1,2	2,0	1,8
Кіпр	–	3,7	2,7
Латвія	–	0,9	1,3
Люксембург	0,9	–	–
Нідерланди	1,3	1,4	1,9
Німеччина	1,4	1,0	1,0
Норвегія	1,3	1,3	1,1
Польща	1,2	1,0	1,3
Португалія	0,5	0,6	0,9
Росія	–	0,7	0,8
Румунія	–	0,8	1,8
Словаччина	1,1	0,3	0,9
Словенія	2,5	2,6	3,7
Туреччина	–	–	0,8
Угорщина	0,0	2,1	1,2
Україна	1,0	0,8	1,8
Фінляндія	2,4	3,2	2,7
Франція	–	0,8	0,7
Хорватія	–	–	2,2
Чеська Республіка	0,9	–	0,9
Швейцарія	2,7	2,4	1,8
Швеція	0,7	0,6	1,0
<i>Загалом по Європі</i>	<i>1,6</i>	<i>1,7</i>	<i>1,4</i>

Враховавши досвід класового аналізу в проекті ESS, О.Симончук проаналізувала дані Омнібусу–2007 і двох хвиль ESS (2005 і 2007 рр.) щодо класової структури України з погляду різних класових схем [10]. Було використано комп'ютерну технологію статистичного аналізу SPSS та адаптовано запитання і синтаксиси для ґрунтового аналізу. Найбільш адекватною для фіксації власників великого приватного капіталу є неомарксистська класова схема Е.Райта, яка заснована на багатовимірній моделі експлуатації. Класові позиції в ній виокремлено за трьома вимірами. Стосовно власності на засоби виробництва типологія розділена на два сектори: власники і наймані працівники. Сектор власників представлений трьома верствами, що відрізняються кількістю найманих працівників: капіталісти (мають понад 10 працівників), дрібні роботодавці (2–9 працівників) і самозайняті (без найманих працівників). Капіталісти як великі роботодавці загалом становлять 0,3–1,7% (табл. 4). Оскільки йдеться про різні дослідження (Європейське соціальне дослідження та омнібус Інституту соціології НАН України), буде некоректним говорити про якусь динаміку.

Таблиця 4

Власники приватного капіталу у класовій структурі українського суспільства за схемою Е.Райта (%)

Клас власників	ESS – 2005	ESS – 2007	Омнібус – 2007
Капіталісти	0,3	0,5	1,7
Дрібні працедавці	1,2	1,9	3,5
Дрібна буржуазія	0,6	1,9	0,0
Всього	2,1	4,3	5,2

Джерело: [10, с. 158].

Проблема статистичної фіксації кількості великих власників у суспільствах з низькою легітимацією приватної власності напшовхнула на небажання декларування своїх статків. На Заході стандартним представником вели-

кого капіталу є особа з обсягом капіталу від \$2 млн [11]. Певну інформацію про кількість багатих українців повідомляє Державна податкова адміністрація. Так, загалом по Україні дохід понад 1 млн грн за 2010 р. задекларували 7311 громадян. Найбільшу кількість мільйонерів, за підсумками кампанії декларування, зафіксовано у Києві (894 особи), Дніпропетровській (681) та Донецькій (524) областях [12]. Існують інші, експертні оцінки кількості багатіїв в Україні. Так, за словами М.Азарова, якщо у 2003 р. кількість мільйонерів сягала 850 осіб, у 2004 р. – 1 тис. 871 особу, то у 2006 р. – близько 50 тис. [13, с. 80]. Крім цього, називається цифра понад 11 тис. фізичних осіб – власників великих статків в Україні [11]. Водночас, як повідомила “Українським національним новинам” прес-служба Державного комітету статистики, багаті громадяни становлять 0,5–0,7% загальної кількості українців (46 млн), тобто це 230–320 тис. осіб. Їхні річні доходи становлять від декількох мільйонів до декількох мільярдів доларів [14]. Тому виникає потреба перевірити ці різні версії.

У моніторинговому дослідженні Інституту соціології НАН України кількість великих власників частково можна визначити за показником типу зайнятості (“Назвіть, будь ласка, тип Вашої зайнятості (роботи) в даний час”), у якому однією з альтернатив є позиція “підприємець у великому або середньому бізнесі” (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка частки населення України, яка визначила себе підприємцями у великому або середньому бізнесі (%)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2008	2010
Підприємець у великому або середньому бізнесі	0,5	1,0	1,0	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,6	0,3	0,7	0,8	0,9	1,1	1,1

Якщо не брати до уваги зменшення у 2003 р., у цілому загальна кількість підприємців у великому і середньому бізнесі сягає близько 1%. Очевидно, що кількість підприємців, зайнятих у великому бізнесі, значно менша 1%. До того ж треба мати на увазі, що респонденти, які ідентифікували себе як підприємців у великому бізнесі, не можуть гарантовано бути власниками цього бізнесу.

Крім моніторингового дослідження, Інститут соціології НАН України у рамках опитувань “Громадська думка в Україні – 2006” та “Громадська думка в Україні – 2009” ставив запитання про власність, якою володіє сім’я респондента (табл. 6).

Таблиця 6

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

Предмети власності	2006		2009	
	N	%	N	%
Побутові речі тривалого вжитку (холодильник, телевізор тощо)	1708	94,9	1667	92,7
Індивідуальні транспортні засоби (автомобіль, мотоцикл, човен тощо)	533	29,6	589	32,7
Житло (квартира, будинок)	1586	88,1	1622	90,2
Присадибна земельна ділянка	759	42,2	745	41,4
Дачна земельна ділянка	266	14,8	263	14,6
Акції підприємств, паї у ЗАТ, ВАТ тощо	130	7,2	74	4,1
Земельний пай	292	16,2	240	13,3
Мале підприємство	26	1,4	37	2,1
Велике підприємство	0	0,0	1	0,1
Нічого	27	1,5	41	2,3

Якщо дослідження 2006 р. зовсім не виявило тих, хто володіє великими підприємствами, то у дослідженні 2009 р. в опитування потрапив один респондент, який зазначив велике підприємство у власності своєї сім’ї, що становило 0,1% загальної кількості опитаних. Очевидно, що це саме той випадок, коли великі власники є недосяжними для соціологів.

Крім цього, в опитуваннях Інституту соціології НАН України “Громадська думка в Україні – 2006” та “Громадська думка в Україні – 2009” населенню ставилося запитання “У яких приватизаційних процесах довелось узяти участь Вам, членам Вашої сім’ї?”. В обох випадках серед різних варіантів приватизаційних процесів 0,3% респондентів зазначили купівлю підприємства на аукціоні або конкурсі. З одного боку, не варто вбачати в цій цифрі точну кількість великих власників в Україні, оскільки не зрозуміло, в якому статусі респондент чи його родичі брали участь у приватизаційних процесах та якого розміру було придбане підприємство. З іншого боку, ця інформація може бути наближеною до реальної кількості власників великого бізнесу, оскільки на приватизаційних аукціонах або конкурсах продавалися переважно великі підприємства (третій етап приватизації (1999–2004 рр.) – т.зв. грошова приватизація).

Серед інших ознак соціальної групи власників великого приватного капіталу можна розглядати чинник “рантье” – доходу родини, джерелом якого є інвестиції, заощадження, страхування або власність. У Європейському соціальному дослідженні населенню різних країн ставиться запитання “Що є головним джерелом доходу Вашої родини?”. Серед різних варіантів доходу респондентам дається можливість зазначити, що головним джерелом доходу родини є інвестиції, заощадження, страхування або власність (табл. 7).

Якщо взяти відсотки тих, хто вказав, що головним джерелом доходу родини є інвестиції, заощадження, страхування або власність, то можна умовно виокремити три групи країн Європи. У першій групі розташовані ті країни, де кількість цієї верстви налічує понад 1% дорослого населення: Велика Британія, Данія та Хорватія. Загалом від 0,5% до 1% сягає кількість тих, хто має дохід з інвестицій, заощаджень, страхування або власності, у таких країнах, як Кіпр, Норвегія, Ізраїль, Бельгія, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія, Швейцарія та Швеція. У таких країнах, як Австрія, Болгарія, Греція, Естонія, Ірландія, Іслан-

Таблиця 7

Динаміка кількості тих, хто вказав, що головним джерелом доходу родини є інвестиції, заощадження, страхування або власність (%)

Країна Європи	Дохід від інвестицій, заощаджень, страхування або власності		
	2005	2007	2009
Австрія	0,3	0,2	–
Бельгія	0,4	0,6	0,6
Болгарія	–	0,2	0,3
Велика Британія	1,1	1,1	1,7
Греція	0,3	–	0,4
Данія	0,9	0,9	1,1
Естонія	0,0	0,1	0,2
Ізраїль	–	–	0,6
Ірландія	0,2	0,6	–
Ісландія	0,3	–	–
Іспанія	0,1	0,2	0,2
Кіпр	–	1,2	0,6
Латвія	–	0,2	0,1
Люксембург	0,3	–	–
Нідерланди	0,5	0,7	0,4
Німеччина	0,6	0,7	0,9
Норвегія	0,6	1,0	0,4
Польща	0,1	0,2	0,3
Португалія	0,1	0,4	0,2
Росія	–	0,0	0,0
Румунія	–	0,2	0,3
Словаччина	0,3	0,1	0,1
Словенія	0,1	0,5	0,4
Туреччина	–	–	0,3
Угорщина	0,0	0,1	0,1
Україна	0,1	0,0	0,1
Фінляндія	0,6	0,7	0,6
Франція	–	0,4	0,2
Хорватія	–	–	1,3
Чеська Республіка	0,3	–	0,2
Швейцарія	0,8	0,8	0,7
Швеція	0,0	0,6	0,8
<i>Загалом по Європі</i>	<i>0,4</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>

дія, Іспанія, Латвія, Люксембург, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Туреччина, Угорщина, Україна, Франція та Чеська Республіка ця верства становить приблизно 0,1%–0,5%. Три хвили Європейського соціального дослідження не зафіксували людей цієї категорії у Росії (як і в Україні в дослідженні 2007 р.).

Таким чином, аналіз емпіричних даних виявив відмінності у кількісних характеристиках тих показників, за якими можна побічно визначити масштаби верстви власників великого приватного капіталу в Україні. Зокрема, частка тих, хто визначив себе підприємцями у великому або середньому бізнесі, становить близько 1% дорослого населення. Частка роботодавців сягає 1% зайнятого населення та близько 2% дорослого населення. Кількість тих, хто працює у власному сімейному бізнесі, становить від 1% до 1,8% дорослого населення України, що загалом відповідає середньоєвропейським показникам. Враховуючи те, що ці показники охоплюють також середніх і дрібних власників, частка великих власників є нижчою за ці відсотки. Про це свідчать результати досліджень, у яких збігається кількість тих, хто вказав, що головним джерелом доходу родини є інвестиції, заощадження, страхування або власність, та тих, хто вказав, що його сім'я має у власності велике підприємство, – 0,1% дорослого населення України. До того ж кількість тих, хто брав участь у приватизаційних процесах, зокрема, у купівлі підприємства на аукціоні або конкурсі, сягає 0,3% дорослого населення. Однак проблема досяжності в соціологічних опитуваннях верстви великих власників не дозволяє остаточно зупинитися в аналізі саме на цих частках. Крім цього, аналіз класової структури України за схемою Е.Райта (Європейське соціальне дослідження) виявив чисельність верстви “капіталістів” у межах 0,3–0,5% дорослого населення. За даними Державного комітету статистики, багаті громадяни становлять 0,5–0,7% загальної кількості населення України. Таким чином, беручи до уваги дані різних соціологічних досліджень та статистичні оцінки, можна стверджувати, що *верства власників великого капіталу в Україні становить 0,3–0,7% дорослого населення.*

Література

1. *Marshall G.* Social class in modern Britain / Gordon Marshall, David Rose, Howard Newby, Carolyn Vogler. – London : Routledge, 1989. – 336 p.

2. *Милейковский А.Г.* Буржуазия / А.Г.Милейковский, Н.Н.Кучинский // Большая Советская Энциклопедия. – Т. 4. БРАСОС–ВЕШ. – М. : Советская энциклопедия, 1971. – С. 127–129.

3. *Глезерман Г.Е.* Классы / Г.Е.Глезерман // Большая советская энциклопедия. – Т.124. КВАРНЕР–КОНГУР. – М. : Советская энциклопедия, 1973. – С. 280–283.

4. *Marshall G.* Repositioning class: social inequality in industrial societies / G. Marshall. – London : Sage, 1997. – 236 p.

5. *Шульга М.О.* Уявлення населення про соціальну структуру українського суспільства / М.О.Шульга // Проблеми розвитку соціологічної теорії. Теоретичні проблеми змін соціальної структури українського суспільства: Наукові доповіді і повідомлення другої Всеукраїнської соціологічної конференції. – К. : САУ, ІС НАНУ, 2002. – С. 55–66.

6. *Діяльність суб'єктів господарювання 2009* : Стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2010. – 424 с.

7. *Економічна активність населення України 2007* : Стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2008. – 224 с.

8. *Економічна активність населення України 2008* : Стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2009. – 235 с.

9. *Економічна активність населення України 2009* : Стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2010. – 208 с.

10. *Симончук О.* Класи в Україні у перспективі альтернативних класових схем // Українське суспільство 1992–2007. Динаміка соціальних змін. – К. : Ін-т НАН України, 2007. – С. 153–162.

11. *Александров А.* Богатые и успешные / Алексей Александров [Электронный ресурс] // Инвестгазета. – 6 июля 2011. – №25. – Режим доступа : <http://www.investgazeta.net/blogi/bogatye-i-uspeshnye-161582/>.

12. Повідомлення прес-служби ДПС України від 6 вересня 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=335117&cat_id=90622.

13. *Шульга Н.* Дрейф на обочину. Двадцять лет общественных изменений в Украине. – К. : ТОВ “Друкарня “Бізнесполіграф”, 2011. – 448 с.

14. *Мілюта В.* Середній дохід українця – 200 доларів на місяць / Вікторія Мілюта [Електронний ресурс]. – Українські національні новини. – 13.04.2011. – Режим доступу : <http://www.unn.com.ua/ua/news/13-04-2011/331205/>.

ДК 316.323.64

А.Арсенко,
кандидат исторических наук

ГЛОБАЛЬНЫЙ КАПИТАЛИЗМ В ИНТЕРПРЕТАЦИИ АМЕРИКАНСКОГО СОЦИОЛОГА У.РОБИНСОНА

Статья посвящается анализу теории глобального капитализма, разработанной американским социологом У.Робинсоном, в контексте повышения ее актуальности в связи с современным глобальным финансово-экономическим кризисом.

Keywords: *globalization, global capitalism, capital accumulation, hegemony, class, transnational production, transnational capitalist class, the transnational state.*

Ключові слова: *глобалізація, глобальний капіталізм, накоплення капіталу, гегемонія, клас, транснаціональне виробництво, транснаціональний капіталістичний клас, транснаціональна держава.*

Ключевые слова: *глобализация, глобальный капитализм, накопление капитала, гегемония, класс, транснациональное производство, транснациональный капиталистический класс, транснациональное государство.*

Первый глобальный финансово-экономический кризис разразился в эпицентре капиталистического мира в 2008 г. и охватил страны “золотого миллиарда” планеты, “полупериферии” и “периферии”. Вместе с крахом глобальной экономики обрушились и многие политические мифы, которые служили идеологическим прикрытием рыночного фундаментализма, ставшего одной из главных причин современного системного кризиса мировой капиталистической системы. В этих условиях в социологическом сообществе повысился интерес к трудам К.Маркса, в которых содержится методологический ключ к пониманию нынеш-

них глобальных проблем человечества, а также к теории глобального капитализма. Все это способствует преодолению государственно-центристского подхода к исследованию нынешнего витка глобализации и осмыслению логики транснационального глобального капитала во главе с США.

Первую попытку создать теорию глобального капитализма предприняли в конце XX в. американские ученые Р.Росс и К.Трэтч в своей работе “Глобальный капитализм: Новый Левиафан” [1]. В ней глобальный капитализм рассматривается как социальная система, которую можно и нужно анализировать на трех уровнях: 1) на уровне внутренней логики этой системы, 2) на структурном уровне исторического развития и 3) на уровне специфической социальной формации или общества. В названном труде авторы показали, что глобализация капиталистической системы тесно связана с кризисом капитализма, начавшимся в 1970-е годы. Анализируя современные тренды капитализма, они пришли к выводу, что на исходе XX в. “Мы находимся только в начале глобальной эры” [1, с. 230].

Весомый вклад в разработку теории глобального капитализма внес профессор социологии Калифорнийского университета в Санта Барбара У.Робинсон. Воспринимая последние изменения в мире в контексте транснационального подхода заслуженного профессора социологии Лондонской школы экономики Л.Склэйра – автора монографий “Социология глобальной системы” [2], “Транснациональный капиталистический класс” [3] и “Глобализация: капитализм и его альтернативы” [4], Робинсон в своих трудах “Теория глобального капитализма” [5] и “Латинская Америка и глобальный капитализм” [6] рассматривает современное производство как *транснациональное производство*, современный капиталистический класс как *транснациональный капиталистический класс* и современное капиталистическое государство как *транснациональное государство*. Трехмерное измерение глобального капитализма служит ключом к пониманию многих явле-

ний и процессов современности. “Глобальный капитализм генерировал новые социальные зависимости во всем мире ... является гегемонистическим не только потому, что его идеология стала доминирующей, но также потому и, возможно, в первую очередь потому, что он способен обеспечивать материальные вознаграждения и налагать санкции” [5, р. XV], – отмечает Робинсон. В наше время нет недостатка доказательств правильности этого вывода.

По мнению Робинсона, переход от мировой к глобальной экономике представляет собой эпохальный сдвиг в истории капитализма, который вводит глобальный капитализм в четвертую эпоху развития капитализма ради обеспечения его собственного выживания и удовлетворения его потребностей в дешевых рабочей силе, земле и материалах, а также в новых рынках. *Первая эпоха* была эрой меркантилизма и примитивного накопления, *вторая* – индустриальной революции, роста буржуазии, становления наций-государств и Французской революции. *Третья эпоха* характеризовалась созданием корпоративного капитализма, консолидацией единого мирового рынка и наций-государств, появлением финансово-промышленных корпораций, интенсификацией войн государств с имперскими амбициями и выдвижением социалистической альтернативы капитализму. Сегодня мир находится на ранней стадии *четвертой эпохи*, получившей название глобализации. Технологически четвертая эпоха связана с символами “информационного века”, политически – с коллапсом попыток в XX в. построить социализм.

К началу XXI в. подавляющее число людей в мире, отмечает Робинсон, было интегрировано в капиталистический рынок и капиталистические производственные отношения, что повлекло за собой коммодификацию социальных отношений. Современный глобальный капитализм является экспансионистским в двух смыслах. *Во-первых*, коммодификация постоянно расширяется на регионы, которые ранее находились за пределами системы товарного производства. Это получило название *экстенсивного*

расширения. Во-вторых, коммодификация постоянно углубляется, т.к. человеческая деятельность, бывшая ранее за пределами логики капиталистического производства, приводится в период капиталистической глобализации в соответствие с этой логикой. Примером в этом отношении может служить приватизация здравоохранения и образования, которые становятся товаром в условиях экспансии глобального капитализма. “Проникновение товарных отношений в сферы социальной жизни, которые ранее находились формально за пределами логики извлечения прибыли, известно как *интенсивное* расширение” [5, р. 6–7], – пишет Робинсон.

В 1980–1990-е годы транснациональный капитал сделал рывок вперед в решении проблем накопления с помощью использования таких новых технологий, как компьютеры и информатика, а также неолиберальной политики, новых способов эксплуатации глобальной рабочей силы. “В результате, – пишет Робинсон, – сейчас мы сталкиваемся с системой, которая является намного больше интегрированной, и господствующими силами, которые аккумулялировали экстраординарный объем транснациональной власти и контроля над глобальными ресурсами и институтами” [7]. В конце XX в. эра примитивного накопления подошла к концу, и капитализм сделал главную ставку в накоплении на интенсивную экспансию. И, тем не менее, в конце 1990-х годов глобальная капиталистическая система вступила в период хронического кризиса в результате острой социальной поляризации и эскалации неравенства, что привело к глубокому кризису перенакопления и глобальному финансово-экономическому кризису.

Согласно теории Робинсона, глобализация – это новая транснациональная фаза в развитии мировой капиталистической системы. Определяющей характеристикой эпохи глобализации является рост транснационального капитала благодаря устранению многих препятствий на его пути, что стало основой экономической глобализации. Вступление капиталистической системы в транснацио-

нальную фазу сопровождалось переходом от мировой к глобальной экономике. *Первая* связывает национальные экономики друг с другом посредством торговли и финансов на интегрированном интернациональном рынке, *вторая* характеризуется усилением глобализации самого производственного процесса благодаря повышению мобильности капитала в планетарном масштабе.

В этих условиях национальные производственные системы становятся фрагментированными и интегрированными в новые глобализированные циклы накопления. Спутником мировой экономики является *процесс интернационализации*, транснациональной экономики – *процесс транснационализации*. *Первый* представляет собой расширение экономической активности через национальные границы и является *количественным* процессом, ведущим к более экстенсивным географическим паттернам экономической активности. *Второй* отличается от первого своей транснационализацией и является *качественным* процессом, который характеризуется не только географическим расширением экономической активности через национальные границы, но и функциональной интеграцией рассеянной в международном масштабе активности.

“Главной характеристикой этой новой эпохи является рост действительно транснационального капитала и новой глобально интегрированной производственной и финансовой системы. Производство становится разбитым на бесчисленные составные части и постоянно изменяющиеся фазы, которые являются децентрализованными и разбросанными по всей планете. В свою очередь, отдельные сегменты функционально интегрированы в широкие глобальные цепочки производства и распределения. Каждая автономная национальная экономика была реструктурирована и внешне интегрирована таким образом, чтобы в результате стать составной частью большей глобальной производственной системы” [8]. В названную новую эпоху транснациональный капитал становится доминиру-

ющей или гегемонистической фракцией капитала во всем мире.

Именно глобализация производства создает базу для транснационализации классов и формирования транснационального капиталистического класса (ТКК), который занимает центральное место в социологии глобальной системы Склэйра. Однако определения ТКК Склэйром и Робинсоном не совпадают. В интерпретации Склэйра ТКК – это новый класс, в который входят несколько социальных групп: исполнительные должностные лица ТНК, глобализирующиеся чиновники, политики и профессионалы, “консюмеристская элита” в СМИ и должностные лица коммерческого сектора. Робинсон же считает, что капиталистический класс представляет собой имущий класс собственников капитала, и что ТКК – это капиталистическая группа, которая владеет транснациональным капиталом или контролирует его. С этой точки зрения включение в состав ТКК правительственных чиновников, профессионалов и технических специалистов, обслуживающих ТКК, является некорректным.

ТКК состоит из трех больших групп, которые Робинсон называет классовыми *фракциями*. Это – промышленный капитал, финансовый капитал и торговый капитал. В условиях неолиберальной глобализации каждый из этих капиталов все больше освобождается от пространственных барьеров национального государства в результате внедрения новых технологий, всемирной реорганизации производства и снятия ограничений со стороны наций-государств на функционирование глобального рынка. “Падающая способность социальных сил, базирующихся в “нациях-государствах”, вмешиваться в процесс накопления капитала и определять экономические политики отражает вновь основанную власть, которую транснациональный капитал обрел над народными классами” [5, p. 41], – пишет Робинсон.

Согласно теории глобального капитализма, транснационально ориентированные фракции достигли гегемонии над

локальными и национальными фракциями капитала в 1980-е и 1990-е годы, подчинили себе в значительной мере государственные аппараты и приступили к претворению в жизнь своего проекта капиталистической глобализации как “революции сверху”. Глобализация создает новые формы транснациональных классовых отношений через границы и новые формы классового раскола в глобальном масштабе и внутри стран, регионов, городов и местных общин и делает это путем, полностью отличающимся от старых национальных классовых структур и международных классовых конфликтов и альянсов. “Глобализация – не нейтральный процесс, – пишет Робинсон. – Она включает в себя выигравших и проигравших и новые отношения власти и господства. Вот почему нам нужны органические интеллектуалы, способные к теоретическому осмысливанию изменений в системе капитализма в эпоху глобализации и обеспечению народного большинства этими теоретическими озарениями как вкладом в их борьбу в реальном мире за развитие альтернативных общественных отношений и альтернативной социальной логики – логики большинства – в противовес логике рынка и транснационального капитала” [6, р. XIII].

“Революция сверху” преследовала цель создания наиболее благоприятных условий для функционирования глобальной капиталистической производственной системы. Для достижения этой цели глобальный капитализм полагался на реанимацию доктрины “свободного предпринимательства” – “неолиберализма”. Глобальный неолиберализм внедрялся в жизнь глобальной элитой при мощной поддержке лобби ТНК и имел два измерения: *первое* – это всемирная либерализация рынков и создание новой легальной и регулирующей суперструктуры в интересах глобальной экономики, *второе* – это внутреннее реструктурирование и глобальная интеграция каждой национальной экономики. “Неолиберальная модель развития пыталась гармонизировать обширный ряд фискальных, монетарных, индустриальных, трудовых и коммерческих

политик множества наций таким образом, чтобы полностью мобильный транснациональный капитал обрел способность функционировать одновременно и зачастую мгновенно через многочисленные национальные границы” [5, р. 78–79], – пишет Робинсон. Однако с точки зрения более широкой социальной логики неолиберальная модель развития, по его мнению, иррациональна и ведет к сокращению народного потребления, ухудшению условий жизни, росту бедности, снижению безопасности, голодным бунтам, усилению неравенства, социальной поляризации и политических конфликтов.

Как класс, который контролирует “командные высоты” в глобальной экономике, ТКК является в экономическом отношении господствующим классом, но это еще не означает, что он является политическим правящим классом. По мнению Робинсона, ТКК возник как классовая фракция мировой буржуазии и сейчас находится в процессе достижения статуса глобального правящего класса. В связи с этим Робинсон связывает концепцию ТКК с концепцией транснационального государства (ТНГ) и доказывает, что расширение аппарата ТНГ является интегральным измерением глобального капитализма, что ТКК соединяет экономические интересы с политическими целями в продвижении глобалистского проекта интеграции глобальной экономики и глобального общества. Продвигая этот проект, ТКК стремится к воспроизводству глобальных капиталистических производственных отношений наряду с созданием и воспроизводством политических и культурных институтов, благоприятных правлению ТКК. Центральное место среди этих институтов занимает ТНГ. Аппарат ТНГ – это развивающаяся сеть, включающая в себя трансформированные и внешне интегрированные нацигосударства вместе с наднациональными экономическими и политическими форумами, однако он еще не приобрел определенной институциональной формы. *Экономические форумы* – это МВФ, ВБ, ВТО, региональные банки и т.д. *Политические форумы* включают в себя “семерку”, сис-

тему ООН, ОЭСР, ЕС, ОБСЕ и т.д. С помощью этих институтов ТКК пытается создать новый глобальный капиталистический исторический блок.

В рамках концептуализации аппарата ТНГ Робинсон сформулировал три важных взаимосвязанных суждения. *Первое* – экономическая глобализация ведет к формированию ТКК и появлению ТНГ, призванного функционировать в качестве коллективной администрации глобального правящего класса. *Второе* – национальное государство ни сохраняет свое первенство, ни исчезает из политической жизни, а трансформируется и абсорбируется в большие структуры ТНГ. Возникающее ТНГ вводит в рамки новых институциональных отношений новые классовые отношения между глобальным капиталом и глобальным трудом. “История капитализма является историей постоянно революционизирующей силы, которая непрерывно трансформирует мир, придавая ему зачастую полностью неожиданные конфигурации. Главной чертой современной эпохи является замена нации-государства как организующего принципа капитализма и вместе с ней замена межгосударственной системы как институциональных рамок капиталистического развития ... В возникающей глобальной капиталистической конфигурации транснациональное или глобальное пространство идет на смену национальным пространствам” [5, p. 91–92]. В этих условиях ТНГ стремится создать и поддерживать предпосылки для ревальвации и аккумуляции капитала, учредить новые социальные структуры накопления, но, вопреки предсказаниям, это не ведет к утверждению нового “золотого века” в истории капитализма.

На рубеже веков против “глобализации сверху” все активнее стали выступать сторонники “глобализации снизу”, что привело к обострению противоречий и кризиса в системе глобального капитализма. По мнению Робинсона, этот кризис характеризуется следующими взаимосвязанными аспектами: 1) перепроизводством или недопотреблением, что неизбежно ведет к перенакоплению; 2) гло-

бальной социальной поляризацией; 3) кризисом легитимности государства и политической власти; 4) кризисом устойчивости. Усиление этих противоречий в четырех измерениях к концу первого десятилетия XXI в. привело к большему обострению кризиса глобального капитализма по сравнению со временем выхода в свет “Теории глобального капитализма” Робинсона в 2002 г. В связи с этим в 2008 г. он отмечал: “Транснациональное государство не может, не в состоянии регулировать глобальный капитализм; оно не в состоянии ответить на вызовы и направить усилия на преодоление кризиса глобального капитализма. Это – противоречие, внутреннее присущее появляющейся глобальной капиталистической системе. Когда мы видим такое противоречие, это не означает, что наше теоретическое понимание глобального капитализма является неправильным ... мы должны идентифицировать ключевые противоречия, действующие в специфический момент истории, в котором мы живем, и это противоречие является одним из них” [9].

В этих условиях задача всех прогрессивных сил, по мнению Робинсона, состоит в разрешении противоречий глобального капитализма посредством кардинальной смены неолиберальной модели развития, которая завела человечество в тупик. В случае игнорирования этого выхода из транснациональной западни альтернативой нынешнему кризису может стать фашизм. “Профашистский ответ на кризис приводит в действие милитаризм, чрезмерную маскулинизацию, расизм, поиск козлов отпущения (таких как иммигранты-рабочие в Соединенных Штатах и Европе) и мистифицирующие идеологии. Потребность в господствующих группах во всем мире в целях обеспечения широко распространенного, организованного, массового общественного контроля над избыточным населением в мире и бунтующими силами снизу служит мощным импульсом к реализации проекта глобального фашизма двадцать первого века” [10, p. 2], – отмечает Робинсон.

В статье “Глобальный капитализм и фашизм двадцать первого века”, опубликованной в начале 2012 г., Робинсон

и заслуженный профессор Департамента сравнительных этнических исследований Калифорнийского университета в Беркли М.Баррера отмечают, что фашизм в XXI в. не будет повторением своего предшественника в XX в. Повышение роли политического и идеологического доминирования, осуществляемого через контроль над СМИ и потоком изображений и символов, могло бы сделать такой проект более утонченным и, вместе с новой всеохватывающей слежкой и технологиями социального контроля, вероятно, позволило бы в большей мере полагаться на селективные, чем на генерализированные, репрессии. Эти и другие новые формы социального контроля и способы идеологического господства прокладывают путь утверждению конституционного и нормализованного неофашизма (с формальными представительными учреждениями, конституцией, политическими партиями и выборами), и в то же время с политической системой, плотно контролируемой транснациональным капиталом и его представителями. Именно с этой целью в США, начиная с 1970-х годов, насаждаются различные формы “дружественного фашизма” [См.: 11]. В этом контексте Робинсон и Баррера отмечают: “Единственное разрешение кризиса глобального капитализма, стимулирующее эффективную жизнедеятельность, состоит в массивном перераспределении богатства и власти вниз – к бедному большинству человечества – и движении к демократическому социализму двадцать первого века, в котором человечество больше не будет в состоянии войны с собой и с природой. И единственный путь, посредством которого можно добиться такого перераспределения, лежит через массовую транснациональную борьбу снизу. В противном случае человечество может пойти в направлении, получившем название “новое средневековье” [12, р. 26]. Поэтому народная борьба за смену современной модели капиталистического развития лежит в плоскости претворения в жизнь известного лозунга Розы Люксембург “Социализм или варварство!”.

Литература

1. *Ross R.* Global Capitalism: The New Leviathan / R.Ross, K.Trachte. – Albany (NY): SUNY Press, 1990.
2. *Sclair L.* Sociology of the Global System / L.Sclair / Second Edition. – Baltimore : The Johns Hopkins University Press, 1995.
3. *Sclair L.* The Transnational Capitalist Class / L.Sclair. – Oxford (UK) : Blackwell Publishers, 2001.
4. *Sclair L.* Globalization: Capitalism and its Alternatives / L.Sclair. – Oxford : Oxford University Press, 2002.
5. *Robinson W.I.* A Theory of Global Capitalism: Production, Class, and State in a Transnational World / W.I.Robinson. – Baltimore : The John Hopkins University Press, 2004.
6. *Robinson W.I.* Latin America and Global Capitalism: A Critical Globalization Perspective / W.I.Robinson. – Baltimore : The John Hopkins University Press, 2008.
7. *Robinson W.I.* Global Capitalism and 21st Century Fascism [Electronic resource] / W.I.Robinson – Mode of access: <http://www.thenewsignificance.com/2011/05/09/william-i-robinson-global-capitalism-and-21st-century-fascism/>
8. *Robinson W.I.* Transnational Capitalism [Electronic resource] / W.I.Robinson – Mode of access: <http://www.zcommunications.org/transnational-capitalism-by-william-robinson>
9. *Robinson W.I.* Understanding Global Capitalism [Electronic resource] / W.I.Robinson / Discussion Paper CSGP D2/08. Trent University, Peterborough, Ontario, Canada – Mode of access: <http://www.trentu.ca/globalpolitics/documents/Discussion082Robinson.pdf>
10. *Robinson W.I.* The global capital leviathan / W.I.Robinson // Radical Philosophy – January / February 2011. – P. 2–6.
11. *Gross B.* Friendly Fascism: The New Face of Power in America / B.Gross – NY: M.EVANS and Company, Inc., 1980.
12. *Robinson W.I.* *Global capitalism and twenty-first century fascism: a US case study* / W.I.Robinson, M.Barrera // Race & Class. – January–March 2012. – P. 4–29.

УДК 316.42

*А.Малюк,
кандидат социологических наук*

РЕЛЕВАНТНОСТЬ НЕОЛИБЕРАЛЬНОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ КОНЦЕПТА ГЛОБАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА

Статья посвящена выяснению релевантности понимания глобализации как неолиберализма в условиях глобального финансово-экономического кризиса. Реализация программы Вашингтонского консенсуса, заложившего идейную основу проекта неолиберальной глобализации, имела катастрофические социально-экономические последствия и способствовала возникновению глобального кризиса. Интеллектуальный хаос в кругах тех, кто разрабатывал и распространял идеи глобализации–неолиберализма, растерянность в кругах мирового истеблишмента определяет необходимость поисков иного понимания и объяснения происходящего.

Keywords: *globalization, neoliberalism, globalism, capitalism, Washington Consensus.*

Ключові слова: *глобалізація, неолібералізм, глобалізм, капіталізм, Вашингтонський консенсус.*

Ключевые слова: *глобализация, неолиберализм, глобализм, капитализм, Вашингтонский консенсус.*

На протяжении, по крайней мере, двух последних десятилетий концепт глобализации доминировал и по инерции продолжает доминировать в области социального познания. “Глобализация – одна из тех идей, о которых можно сказать, что пришло их время” – эти слова Д.Хелда [2, с. 1], одного из авторов, пожалуй, наиболее развернутой работы по этой теме, как нельзя лучше характеризует влияние концепта глобализации на состояние социального

познания в последние десятилетия. При этом содержание концепта глобализации, несмотря на все предпринятые усилия, оставалось довольно неопределенным, открывая простор многочисленным, подчас противоположным, интерпретациям. Чаще же всего понимание глобализации включало, кроме прочего, стандартный набор представлений о возникновении безграничной, охватывающей весь мир, рыночной экономики, культурной гомогенизации и гибридизации, институциональной конвергенции, снижении роли национального государства в управлении политическими и экономическими процессами, ослаблении национально-государственного суверенитета, создании системы глобального правления, наличии только одного “наилучшего” пути общественного развития, а также, как следствие всего сказанного, о тенденции (как минимум) возникновения некоего глобального (сверх)общества.

Данное понимание содержания концепта глобализации в целом совпадало с той совокупностью идей, которые принято называть неолиберальными. Неолиберализм представляет собой сложный комплекс социально-философских, политических, экономических и социальных идей, среди которых помимо прочих можно выделить либеральную классическую политическую экономию А.Смита и Д.Рикардо, а также их более позднее развитие в форме неоклассической экономики, включая австрийскую школу Ф.Хайека и монетаризм чикагской школы М.Фридмана, политический неоконсерватизм, обновленное мальтузианство, социал-дарвинизм Г.Спенсера, антиэгалитаризм и крайний индивидуализм англо-американского либерализма. Центральными элементами идеологии неолиберализма выступает понятие рынка и вера в экономическое, социальное, политическое и моральное превосходство общества, в основании которой лежат отношения индивидуальной рыночной конкуренции над любыми другими формами общественной организации. Картина социального мира неолиберального учения вклю-

чает в себя ряд допущений относительно того, что представляет собой человек, общество и экономика, которые воспринимаются их сторонниками как аксиомы. С точки зрения неолиберализма общество представляет собой совокупность рациональных индивидов-собственников, вступающих друг с другом в контрактные отношения и действующие на основе утилитарного принципа максимизации личной выгоды. На смену представлениям о солидарности и общем благе в неолиберализме приходит понятие индивидуальной ответственности и конкуренции. Конкуренция позволяет отделить жизнеспособных от нежизнеспособных индивидов и распределить материальные, природные, человеческие и финансовые ресурсы с наибольшей эффективностью. Саморегулирующийся рынок рассматривается как наиболее эффективная экономическая система с точки зрения как обеспечения экономического роста, так и, в конечном итоге, всеобщего благосостояния, по сравнению со всеми другими исторически возможными типами экономических систем. Вмешательство государства в работу рынка будет в лучшем случае неэффективным, в худшем – станет источником воздействий, нарушающих совершенное функционирование рынка. Приемлемы только такие меры государственного регулирования, которые поддерживают работу саморегулирующегося рынка. Все, что создано природой и человеком, включая его самого, рассматривается как товар, то есть предмет, произведенный для продажи на рынке. И поскольку рабочая сила как товар находит свою цену на рынке, нет необходимости в социальном и трудовом законодательстве. Вообще, рынок сам способен позаботиться о бедных и социально уязвимых. В этой картине социального мира отсутствуют коллективные субъекты социального действия – классы и другие общественные группы и конфликты между ними. Все субъекты экономических отношений рассматриваются как индивиды, подчиненные мотиву выгоды. Проблемы социального и экономиче-

ского неравенства и властных отношений между рабочими и капиталистами или внутри капиталистического класса, а также процессы концентрации и централизации экономической власти, роль финансовых элит, деятельность штаб-квартир корпораций и связанных с ними мозговых центров из этой картины мира выпадает. Вся экономическая жизнь сводится к совокупности сделок на рынке. Если выражение “идеология собственнического индивидуализма” когда-либо имело смысл, то именно по отношению к неолиберализму.

Со времен того, что принято называть “революцией Рейгана”, или “неолиберальной контрреволюцией” конца 1970-х гг., неолиберальная идеология завоевывала господствующие позиции в общественном сознании вначале стран Запада, а затем и остального мира. Она стала своего рода здравым смыслом. Параллельно этому в общественных науках Запада также была предпринята попытка установления гегемонии неолиберальных идей. Наиболее успешной она была в области экономической науки, в которой, начиная с 1970-х гг., стали доминировать неоклассическая экономика, среди ярких представителей которой следует назвать Фридриха фон Хайека и Милтона Фридмана, и которая сама являлась ключевым элементом неолиберализма как политико-идеологической доктрины, а также учения, которым правящие и господствующие группы стали руководствоваться, отбросив социалреформизм и кейнсианство, в своем стремлении изменить соотношение социально-классовых и геополитических сил в мире в свою пользу.

С этого времени неолиберальное учение стало руководством к действию и легло в основу неолиберального проекта, совмещающего в себе образ желательного социального порядка как цели проекта с программой и стратегией действий, нацеленных на его достижение, в которых воплощаются долгосрочные интересы господствующего класса. Составной частью неолиберального проекта стал проект

неолиберального глобализма – программа глобальной экономической и политической перестройки на основе принципов неолиберализма, ключевым элементом которой выступает рыночная либерализация и подчинение всех аспектов социальной жизни во всех странах логике капиталистического накопления.

С момента начала реализации названного проекта термин неолиберализм стал применяться также к совокупности политических мер, воплощающих на практике принципы неолиберального учения и ведущих к структурным и институциональным изменениям в социальной, экономической и политической жизни капиталистических развитых и развивающихся стран, а затем и “постсоциалистических” стран, таким как демонтаж созданного в послевоенный период социально-реформистского государства всеобщего благосостояния и создание неолиберального государства, сокращающего социальные расходы и социально-экономические права трудящихся, изменяющего законодательство в пользу бизнеса, осуществляющего дерегулирование рынков, приватизацию и создание гибких рынков труда и насаждающего так называемые децентрализованные отношения между капиталом и трудом при устранении сильных профсоюзов и института коллективных переговоров, а также барьеров на пути международного движения капитала. Как утверждают адепты неолиберализма, именно осуществление принципов неолиберального учения привело к возникновению нового явления, т.е. глобализации, которая будто бы порождает экономический рост и связанный с ним социальный прогресс. Сторонники этой идеологии также утверждают, что под воздействием неумолимых экономических законов государство в значительной мере утрачивает экономическую власть, которая заменяется властью мирового рынка. Его основным элементом выступают ТНК как основные единицы экономической деятельности в современном мире. Естественным дополне-

нием возникающей глобальной рыночной экономики должна стать система глобального правления, которой государства должны уступить, по крайней мере, часть своего суверенитета. В этом дискурсе неолиберальная глобализация представляется как безусловное благо.

Совпадение смысла, вкладываемого в концепт глобализации, с содержанием неолиберальных представлений весьма значительно и касается практически всех основных элементов обоих конструкторов. Создатели концепта глобализации рассматривают экспансию свободного рынка как основную движущую силу глобальной интеграции и экономического прогресса. Они или прямо выступают за высвобождение рыночных сил путем поощрения частнокапиталистического накопления, приватизации, дерегулирования финансовых рынков и рынков рабочей силы, либерализации торговли или же, овеществляя концепт глобализации и представляя ее как независимую, внешнюю по отношению к обществу силу, утверждают, что глобализация не оставляет иного выбора. Они также считают необходимым в новых условиях сокращение прерогатив “государственной бюрократии” и демонтаж механизмов социального государства, выступают против принципов равенства, солидарности и коллективизма как препятствий на пути экономического прогресса и доказывают необходимость адаптации государств и социальных субъектов (коллективных и индивидуальных) к требованиям глобальной рыночной конкуренции. С их точки зрения действие неостановимых стихийных рыночных сил ведет к глобальной конвергенции, открывающей качественно новую эпоху в истории человеческого общества. Вследствие такого совпадения понятия неолиберализма и глобализации было бы вполне обоснованно рассматривать как исторически и аналитически взаимосвязанные и даже тождественные. Неолиберальное учение господствует над дискурсом глобализации точно так же, как оно доминирует над общественным сознанием.

При этом неолиберальное содержание процесса глобализации признавалось всеми исследователями в равной мере независимо от их партийной (в широком смысле этого слова) принадлежности. То, что глобализация означает создание глобального саморегулирующегося рынка и транснациональных систем производства, торговли и финансов признавали как правые, так и левые. В чем они различались – так это в оценке значения и последствий этих явлений. Для одних – они были, безусловно и непосредственно, позитивными, для других – возможности, которые, казалось бы, открывались с глобализацией, нивелировались тем, что этот процесс протекал главным образом в интересах транснационального капитала и вел к росту эксплуатации, нищеты, деградации экологической системы планеты. Но и те, и другие соглашались, что глобализация в той или иной мере предполагает всемирное распространение принципов неолиберализма.

Через финансово-экономические кризисы, пережитых мировой экономикой с начала 1990-х гг., постепенно подтачивала силу и влияние идей глобализации как неолиберализации. Но особенно сильный удар по ним был нанесен глобальным финансово-экономическим кризисом, начавшимся в 2008 г.

Начало процесса изменения интеллектуального климата дискуссий относительно того, что представляют собой современный мировой политический и экономический порядок, каковы причины, ввергшие его в кризис, чем является так называемая глобализация, в каком направлении будет теперь развиваться человеческое общество и каковы возможные характеристики мира после кризиса, является, пожалуй, наиболее позитивным последствием глобального финансово-экономического кризиса.

Кризис нанес серьезный удар по идеологической неолиберальной монокультуре, которая в течение более трех десятилетий воспринималась как неоспоримая истина большинством представителей крупного бизнеса, буржуаз-

ных политиков, представителей СМИ и экономистов. Очевидная неадекватность теоретического конструкта, который представляет собой картину социального мира с точки зрения биржевого маклера, конструкта, неспособного дать внятное объяснение и понимание действительных причин и механизмов кризиса, в немалой степени способствовала интеллектуальной и моральной дискредитации культурной гегемонии идеи глобальной свободнорыночной экономики. В результате неолиберальные формы экономической политики и лежащей в ее основе экономической теории превратились, если воспользоваться выражением британского экономиста Б.Файна, в “зомбиэкономiku” [3, с. 887].

Данное выражение означает, что эти формы экономической теории и практики одновременно и мертвы, и живы. Они живы в том смысле, что неолиберальные идеи продолжают доминировать в экономической науке, на экономических факультетах и в школах бизнеса, в мозговых центрах, разрабатывающих экономическую политику правительств ведущих капиталистических держав, в практике международных финансовых институтов. Они определяют содержание поддержанных крупным бизнесом государственных экономических и социальных программ, а также межгосударственных мер регулирования мировой экономики, они являются основой экономических и социально-политических стратегий крупного транснационального бизнеса. Одновременно они интеллектуально мертвы, поскольку не способны предложить человечеству выход из тупика, в который его завело стремление сделать мотив прибыли доминирующим мотивом жизни общества. И это, в общем, хорошо понимают ведущие идеологи капиталистической системы. Так, известный экономический обозреватель газеты “Файненшл таймс” Мартин Вольф в марте 2008 г. отмечал: “В течение трех десятилетий мы воздавали хвалу красоте либерализованной финансовой системы, и к чему это нас привело?”

К чередѣ одного масштабного финансового кризиса за другим. Я не хочу сказать, что либерализация финансов не имеет преимуществ. Она, безусловно, сделала значительное число людей исключительно богатыми”. Однако за последние тридцать лет произошло не менее 117 системных банковских кризисов в 93 странах, в ходе 27 из них финансовые затраты на спасение от банковского краха достигали 10% ВВП данной страны, а иногда и больше. Но кризис 2007–2008 гг., по словам М.Вольфа, “стал гораздо более значительным и серьезным из всех кризисов за прошедшие тридцать лет”. Отмечая состояние финансовой системы в результате десятилетий неолиберальной политики дерегулирования, Вольф отметил, что “сторонние наблюдатели сознавали, что она превратилась в огромный черный ящик. Но они полагали, что, по крайней мере, те, кто работает внутри нее, понимают, что происходит. Это предположение неверно” [5, *s.a*].

Вместе с тем в кругах правых интеллектуалов созрело и понимание того, что нынешний кризис знаменует собой начало крупной трансформации современной мировой политико-экономической системы капитализма, направление которой они определить не могут, что рождает у них чувство тревоги за будущее капиталистической системы. Как отмечал тот же М.Вольф в газете “Файненшл таймс” за 8 марта 2009 г., “В такой поворотный момент невозможно знать, куда мы идем... Однако комбинация финансового краха с гигантской рецессией, если не чем-то худшим, безусловно, изменит мир. Легитимность рынка ослабнет. Доверие к США будет подорвано. Авторитет Китая возрастет. Сама глобализация может отправиться ко дну. Это время тектонических сдвигов”. И причину этого он видит в том, что эпоха либерализации (следование неолиберальным курсом рейганизма-тэтчеризма) содержала в себе зерна собственного разрушения [6, *s.a*]. Более того, в умах царит некоторая растерянность, что можно понять из высказывания главы представительства инвес-

тиционного банка “Меррилл Линч” в Москве Берни Сачера: “Наш мир разрушен, и я честно не знаю, что придет ему на смену. Компаса, по которому мы, американцы, сверяли курс, больше нет”. По его словам, за последнее время он наблюдал нечто подобное этому, в смысле дезориентации и утраты смыслов, у своих друзей в России, когда был развален Советский Союз (цит. по: [4, *s.a*]).

Еще более показательным с точки зрения характеристики неолиберальной глобализации являются недавние заявления главы-распорядителя МВФ Д.Стросс-Кана на очередной сессии МВФ и Всемирного банка. МВФ был основным проводником неолиберальной глобализации на принципах Вашингтонского консенсуса. Однако, по мнению главы МВФ, мировой финансовый кризис продемонстрировал неоправданность и даже пагубность всех этих принципов: “Вашингтонский консенсус с его упрощенными экономическими представлениями и рецептами рухнул во время кризиса мировой экономики и остался позади”. Финансовая глобализация, по словам Стросс-Кана, усилила неравенство, и это стало одной из тайных пружин кризиса. “Поэтому в более долгосрочной перспективе устойчивый рост ассоциируется с более справедливым распределением доходов. Нам нужна глобализация нового рода, более справедливая глобализация, глобализация с человеческим лицом. Блага от экономического роста должны широко распределяться, а не просто присваиваться горсткой привилегированных людей”, – заявил глава МВФ (цит. по: [1, *s.a*]).

В условиях интеллектуального хаоса, вызванного экономической и политической турбулентностью, в настоящее время протекают дискуссии относительно сущности, характера, масштабов, глубины и направления трансформации, в которую вступило мировое сообщество с началом глобального финансово-экономического кризиса в 2008 г. При этом все более становится очевидным, что в условиях глобального финансово-экономического кризиса

идея неолиберальной глобализации, направлявшая практики правящих и деловых кругов Запада последние тридцать лет, теряет свою релевантность. Властвующие элиты сталкиваются с необходимостью разрабатывать новые мировые стратегии социально-классового господства. Идейный разброд и шатания в кругах тех, кто разрабатывал и распространял идеи глобализации-неолиберализма, растерянность в кругах мирового истеблишмента открывают дорогу поискам иного понимания и объяснения происходящего.

Литература

1. *Башкатова А.* “Вашингтонский консенсус” не выдержал проверки временем [Электронный ресурс] / А.Башкатова. – Режим доступа : [http:// www.warandpeace.ru/ru/commentaries/vprint/57038/](http://www.warandpeace.ru/ru/commentaries/vprint/57038/)

2. *Глобальные трансформации: Политика, экономика, культура* / Д.Хелд, Д. Гольдблатт, Э.Макгрю, Д.Перратон; пер. с англ. – М. : Праксис, 2004. – 576 с.

3. *Fine B.* Development as Zombieconomics in the Age of Neoliberalism / B. Fine // *Third World Quarterly*. – 2009. – Vol. 32. – № 3. – P. 885–904.

4. *Tett G.* Lost through destructive creation [Электронный ресурс] / G.Tett. – Режим доступа : [http:// www.ft.com/cms/s/0/95992eee-0d12-11de-a555-0000779fd2ac.html](http://www.ft.com/cms/s/0/95992eee-0d12-11de-a555-0000779fd2ac.html)

5. *Wolf M.* Financial, globalisation, growth and asset prices [Электронный ресурс] / M.Wolf. – Режим доступа : [http:// www.banque-france.fr/gb/publications/telechar/seminaires/2008/colloque_mars_2008/Wolf.pdf](http://www.banque-france.fr/gb/publications/telechar/seminaires/2008/colloque_mars_2008/Wolf.pdf)

6. *Wolf M.* Seeds of its own destruction [Электронный ресурс] / M.Wolf. – Режим доступа : http://www.agonist.org/tjfxh/20090308/martin_wolf_seeds_of_its_own_destruction

УДК 316.4.06

В.Резнік,
доктор соціологічних наук

ЧИННИКИ ДОВІРИ ДО ВЛАДИ ЯК ОБ'ЄКТ ТЕОРЕТИЧНОЇ ТИПОЛОГІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано досвід теоретичної типологізації чинників довіри. Взірці відповідної типології розглянуто на трьох структурних рівнях соціології: 1) загальної соціологічної теорії; 2) соціологічної теорії середнього рівня; 3) концептуальної моделі в емпіричному соціологічному дослідженні.

Keywords: typology, typologization, power, trust, factors of trust.

Ключові слова: типологія, типологізація, влада, довіра, чинники довіри.

Ключевые слова: типология, типологизация, власть, доверие, факторы доверия.

За твердженням Конфуція, держава керована тоді, коли “достатньо їжі, достатньо зброї і є довіра народу” (Луньюй, 12: 7) [1, с. 119]. Тобто соціальна довіра до влади за значущістю порівнюється до таких підвалин останньої, як матеріальні засоби, зокрема, життєдайна їжа, та засоби силового примусу. За втрати зазначених підвалин провід держави приречений рано чи пізно втратити й владу.

Подібні погляди на соціальну довіру притаманні й науковцям. Зокрема, П.Бурдьє розглядав довіру до певного соціального суб'єкта як ресурс його діяльних можливостей: “Немає соціального універсуму, де кожен суб'єкт дії не був би змушений щомиті рахуватись з капіталом довіри, який визнаний за ним і який визначає те, що він може собі дозволити...” [2, с. 249]. Ця думка цілком слухна й стосовно влади як суб'єкта-ініціатора реформ у суспільстві. Адже довіра до влади поряд з іншими

ресурсами останньої визначає її діяльні можливості в суспільстві, зокрема, можливості у здійсненні реформ. Водночас довіра громадськості до влади може стати запорукою суспільної злагоди в суспільстві і соціальної згуртованості його внаслідок послаблення соціального відчуження і напруження.

Громадяни мають можливість виявляти свою довіру/недовіру до влади в перебігу виборів до її центральних та місцевих органів. Власне, регламентовані процедури виборів передбачають можливість діяльного виявлення довіри/недовіри під час голосування. За цих умов неабиякого практичного значення в Україні набуває діагностика міри та чинників соціальної довіри до влади як передумови консолідації загалу довкола модернізаційного реформаторського проекту.

Для висунення гіпотез про ймовірний склад чинників соціальної довіри до влади та операціоналізації змінних у перебігу емпіричного соціологічного дослідження з метою зазначеної діагностики необхідно окремо узагальнити концептуальний досвід їх типологізації. За Н.Паніною, типологізація зводиться до процесу систематизації сукупності елементів об'єкта дослідження, здійснюваної на підставі аналізу ознак цього об'єкта, виокремлення серед останніх найбільш значущих, обґрунтування значущості виділених ознак, групування усієї сукупності елементів об'єкта на підставі суттєвої ознаки або сукупності ознак [3, с. 265–266]. Головне методологічне завдання при цьому полягає у знаходженні та обґрунтуванні суттєвих ознак, що визначають внутрішні закони розвитку об'єкта і його закономірні зв'язки з іншими об'єктами зовнішнього світу, а отже, є критеріями типологізації. Зокрема, теоретична типологізація передбачає виокремлення типів на підставі теоретично обґрунтованих критеріїв, а також емпіричну перевірку отриманої теоретичної типології у конкретних дослідженнях.

Взірцем теоретичної типології чинників соціальних явищ є неопозитивістська соціологічна дисциплінарна

матриця, розроблена У.Уоллесом [4]. Йдеться про систематизацію концептуальних варіантів пояснення і передбачення соціальних явищ, віднайдених у працях К.Маркса, Е.Дюркгайма, М.Вебера, Г.Зіммеля, Дж.Хоманса, І.Валерстайна та ін. За твердженням Уоллеса, соціальні явища можуть мати родові визначення як міжорганізмичні поведінкові сталості чи достатньо часті збіги в часі або місці двох або більше поведінок (дій) організмів. Обов'язкова умова появи такої міжорганізмичної поведінкової сталості – як мінімум підпорядкування регулярностей поведінки одного організму регулярності поведінки іншого. Пояснення чи завбачення зазначеної поведінки одного з цих організмів дає змогу опосередковано пояснити чи завбачити поведінку другого із них, а відтак – і соціальне явище загалом. Йдеться про типові пояснення/передбачення, що лише намічають головні тенденції розвитку соціальних явищ за одночасного свідомого нехтування низкою інших можливих пояснень і передбачень. Для типологізації в даному випадку Уоллес використав шість критеріїв – концептуальних дихотомій, що систематизували варіанти пояснення-передбачення соціальних явищ. Зокрема, йдеться про наголошення на переважній зумовленості поведінки учасника соціального явища:

- 1) зсередини/ззовні індивіда;
- 2) якщо зсередини, то переважно індивідуальною скелетно-мускульно-внутрішньоорганною або нейроендокринною системою (“тілом”/”розумом”) індивіда;
- 3) якщо ззовні, то здебільшого людьми/”речами” з індивідуального оточення;
- 4) якщо ззовні іншими людьми, то головню їхніми “тілами”/”розумами”;
- 5) якщо ззовні нелюдським оточенням (“речами”), то живими/неживими сутностями;
- 6) загалом визначальним впливом екзистенціально даних або соціальнопороджених джерел, тобто соціально незаданих/заданих.

Таблиця 1

**Матриці варіантів процесу пояснення-передбачення
соціальних явищ [4, с. 111]**

Розміщення визначального впливу	Джерело визначального впливу	
	Екзистенціально дане (не в попередніх соціальних явищах)	Соціальнопородже не (у попередніх соціальних явищах)
У власному учасника: розумі, тілі	інстинкт фізіологія	культура природа
У людях, які оточують учасника: їхньому розумі, їхньому тілі	психічний вплив демографія	культурна структура соціальна структура
У “речах”, які оточують учасника: живих, неживих	екологія (жива) екологія (нежива)	артефакти (живі) артефакти(неживі)

Поєднання цих критеріїв типологізації уможливило виокремлення і систематизацію 12 первинних типів соціологічного пояснення-завбачення соціальних явищ (табл. 1).

Наведені матриці варіантів пояснення-передбачення соціальних явищ редуковані до пояснення-передбачення поведінки одного з учасників цього явища. Тобто систематизовано ймовірні чинники різних видів поведінки індивіда як учасника соціального явища – внутрішньо-органної, ендокринної, нервово-системної, довільної/примусової, свідомої/несвідомої, цілеспрямованої/безцільної або комбінації цих поведінкових різновидів. Серед цих 12 типів чинників поведінки індивіда, що стосуються його природи та природи його людського і нелюдського оточення, такі:

1) інстинкт – екзистенціально задані поведінкові аспекти індивідуальної нейроендокринної свідомо-несвідомої системи (“розуму”) індивіда;

2) фізіологія – генетично закладені поведінкові аспекти індивідуальної скелетно-мускульно-кровоносної системи (“тіла”) індивіда, зокрема, такі вроджені тілесні якості,

як здатності дихати, пити, їсти, ходити, відтворювати звуки та керувати собою;

3) культура – соціалізовані сторони індивідуальної нейроендокринної свідомо-несвідомої системи (“розуму”) індивіда, зокрема, такі соціально генеровані розумові якості, як здатності користуватися мовою і символами, дотримуватись норм та орієнтуватися на цінності;

4) природа – соціально модифіковані сторони індивідуальної скелетно-мускульно-кровоносної системи (“тіла”) індивіда, тобто змінені внаслідок прийняття умов соціальної та культурної структур суспільства щодо харчування, фізкультури, медобслуговування, хірургічного лікування, а також внаслідок різних ущемлень, узяття під варту, тортур;

5) психічний вплив – психічне зараження (співзбудження за В.Танчером) унаслідок співвіднесення з генетично даними характеристиками “розумів” оточуючих людей, зокрема, унаслідок впливу натовпу, суперництва, харизматичного впливу, реклами, навіювання (сугестії), гіпнозу і т.п.;

6) демографія – кількість населення, віковий розподіл, міграція і природний приріст, захворюваність і смертність, що опосередковано визначають межі участі людини у процесах споживання, виробництва, розподілу та ін.;

7) культурна структура – соціально виникаючі міжорганізмичні поведінкові (мислення – відчущання) регулярності “розуму” в середовищі людей, які оточують індивіда;

8) соціальна структура – соціально виникаючі міжорганізмичні поведінкові регулярності “тіла” в середовищі оточуючих індивіда людей;

9) жива і нежива екологія – природне довкілля, що породжує, змінює і ставить межу як індивідуальним організаціям, так і соціальним явищам, до яких воно дотичне;

10) артефакти – бажані/небажані, життєдайні/життеруйнівні, минуці/довгострокові матеріальні конструкції та інші технології, зокрема, знаряддя праці, зброя, інструменти, машини, свійські тварини і рослини, гази, звукові хвилі та ін.

Загалом будь-яке соціальне явище або поведінку його учасників безпосередньо/опосередковано зумовлюють більшою/меншою мірою чинники усіх типів, систематизованих У.Уоллесом у межах дисциплінарної матриці. Утім, у перебігу дослідження якогось конкретного соціального явища не завжди можливим або й доцільним є вивчення чинників усіх цих визначених типів, що в сукупності становлять предмет соціології. У концептуальних моделях зумовлювання соціальних явищ та соціальної поведінки зазвичай можуть фігурувати окремі із визначених типів чинників або різні комбінації цих типів. Тобто склад досліджуваних чинників соціального явища концептуально обмежується, і рамки такого обмеження залежать від особливостей зазначеного явища, теоретико-методологічних уподобань дослідника, об'єкта, предмета та завдань дослідження. Зокрема, у випадку довіри як соціально-психологічного явища склад його досліджуваних чинників може бути обмежений передусім такими типами останніх, як чинники індивідуальної культури та природи, культурної та соціальної структур, психічного впливу та демографії.

Прикладом такого концептуального обмеження складу чинників досліджуваного явища є класифікація чинників культури довіри, запропонована П.Штомпкою [5, с. 334–337]. Штомпка визначає культуру довіри як всезагальну довіру, цебто своєрідний клімат або атмосферу довіри, що охоплює всю спільноту, трактується в її межах як обов'язкове правило поведінки і має неабияке значення для її розвитку. Тобто культура довіри – це соціально усталена довіра (довірливість), що набута упродовж певного сприятливого історичного періоду розвитку суспільства, а надалі відтворюється від покоління до покоління в перебігу соціалізації людей і повсякденно впливає на поточний стан довіри в суспільстві. Антиподом культури довіри натомість визначена культура недовіри або цинізму – узагальнена підозрілість стосовно людей та інститутів, що змушує постійно стежити за ними

Таблиця 2

Чинники формування, відтворення та зміни культури довіри за П.Штомпкою

<i>Категорія</i>	<i>Окремі чинники</i>
Історичний спадок	1) Культурні правила, що вимагають довіри або недовіри стосовно соціальних об'єктів певного роду. 2) Культурні стереотипи, що вимагають від особи узагальненої довіри або недовіри і створюють сприятливі умови для вияву довіри або недовіри до усіх об'єктів.
Структурні джерела	1) Усталеність і несуперечливість норм або аномія. 2) Явність або латентність суспільної організації, політичних та економічних структур. 3) Усталеність або неусталеність, позачасовість або минуність соціального порядку суспільства, його організацій та інститутів. 4) Законотворчість або свавільність, відповідальність або безвідповідальність державних органів. 5) Втілення і виконання прав громадян або, навпаки, нехтування правами громадян, їхня безправність та насилля стосовно них з боку влади.
Суб'єктивні чинники	1) Особисті якості: потреби і домагання, активність або пасивність, оптимізм або песимізм, орієнтація на майбутнє або минуле, успішність дій, консерватизм або терпимість стосовно змін. 2) Особисті резерви або соціальний капітал: освіта, доходи, контакти, знайомства ("зв'язки"), сімейна підтримка, стан здоров'я, релігійність, духовність.

і контролювати їхні дії через страх перед обманом, нехтування своїми правами, брехнею, недобррозичливістю, змовами, таємними діями. З огляду на такі тлумачення культури довіри/недовіри Штомпка визначає три категорії чинників її формування, відтворення та зміни:

1) історичний спадок – колективний досвід загалом, своєрідний ментальний відбиток історичної долі суспільства, що може виявлятися в соціальному відтворенні довірливості або підозрливості його представників, тобто переважної їхньої схильності довіряти або недовіряти різним об'єктам як усталеній соціальній рисі;

2) структурні джерела, що створюють поточний структурний контекст, у якому об'єкт довіри (особа, інституція) перебуває і зазнає моніторингу, контролю та оцінювання соціального оточення на предмет відповідності певним нормативним критеріям довірчості;

3) суб'єктивні чинники, що набуваються в період ранньої соціалізації в межах сім'ї та є наслідком пізнішого досвіду спілкування з іншими людьми, а відтак – визначають схильність або готовність до виявів довіри та недовіри, тобто довірливість (імпульс довіри, вихідну довіру) або підозрілість як набуту особисту рису.

У межах кожної із цих категорій виокремлено найважливіші чинники формування, відтворення та зміни культури довіри (*табл. 2*).

Усі три категорії чинників – історичні, структурні і суб'єктивні – утворюють механізм формування, відтворення та зміни культури довіри у вигляді своєрідного “ланцюга” причинності: історичний спадок (змінні культурного тла) – структурні джерела (незалежні змінні) – суб'єктивні чинники (опосередковані змінні) – культура довіри (залежні змінні). На тлі історичного спадку, тобто успадкованої із минулого культури довіри/недовіри постають структурні джерела, структурний контекст або конфігурація певних поточних структурних умов, які сприймаються індивідами, а відтак стають підґрунтям для “кристалізації” суб'єктивних чинників, що безпосередньо зумовлюють виникнення довіри/недовіри. Неодноразове відтворення описаного “ланцюга” процесів усталює довіру/недовіру, тобто призводить до появи культурного ефекту – власне культури довіри/недовіри, яка далі може стати початковим історичним фоном для нових циклів відтворення усталеної або формування оновленої культури довіри/недовіри. Поточні структурні умови можуть сприяти відтворенню або оновленню культури довіри.

Якщо дисциплінарні матриці Уоллеса (*табл. 1*) засновані на шести критеріях-дихотоміях, то класифікація Штомпки (*табл. 2*) ґрунтується радше на двох критеріях

виокремлення чинників: 1) заданість соціальним минулим/сьогоденням – історичним спадком або структурними джерелами та суб'єктивними чинниками; 2) зумовленість соціальною об'єктивною/суб'єктивною реальністю – історичним спадком та структурними джерелами або суб'єктивними чинниками. Відтак обидва зразки типологізації у концептуальному сенсі не тотожні структурно, але вибірково споріднені змістовно. Така концептуальна нетотожність та спорідненість у даному випадку відбиває діалектику зв'язку “загального” та “особливого” – загальносоціологічної моделі зумовлювання соціального явища та моделі

Таблиця 3
Природа політичної довіри за В.Мішлером і Р.Роузом [6]

<i>Соціальний масштаб</i>	<i>Теорії</i>	
	<i>Культурологічні</i>	<i>Інституційні</i>
Макро-соціальний рівень	<p>Гіпотеза 1 Національна культура Рівень довіри до влади відрізняється у різних країнах, позаяк є продуктом історичних особливостей суспільства та пов'язаний із рівнем міжособистісної довіри у рамках даної культури</p>	<p>Гіпотеза 3 Загальна оцінка діяльності влади Рівень довіри до влади відрізняється у різних країнах залежно від успіхів державної політики та загальної оцінки суспільством діяльності політичних інститутів</p>
Мікро-соціальний рівень	<p>Гіпотеза 2 Індивідуальна соціалізація У рамках одного і того ж суспільства рівень довіри може бути різним, позаяк він залежить від індивідуального сприйняття, що формується під впливом персонального соціального оточення та місця людини в суспільстві.</p>	<p>Гіпотеза 4 Персональний досвід взаємодії із владою Рівень довіри до влади залежить від емпіричного особистого досвіду людини у царині взаємодії із владою, який, своєю чергою, залежить від соціальної та економічної позиції, зайнятої індивідом</p>

зумовлювання явища культури довіри. Водночас у зазначеному діалектичному зв'язку наявна і третя ланка – “одичне”, тобто концептуальні моделі зумовлювання довіри, якими послуговуються дослідники в окремих випадках емпіричних соціологічних досліджень довіри до влади.

Зокрема, у пострадянських країнах увагу науковців привернула синтетична концептуальна та гіпотетична модель зумовлювання політичної довіри, що її розробили В.Мішлер і Р.Роуз на підґрунті поєднання культурологічних та інституційних теорій. У викладі П.Казіна зазначена модель має вигляд гіпотетичної матриці (*табл. 3*).

Культурологічними тут вважаються теорії політичної культури, політичної соціалізації та соціального капіталу. Характерною рисою цих теорій є зосередженість їхніх розробників на соціокультурній зумовленості довіри. Іншими словами, можливість взаємної довіри вбачається у спільному моральному підґрунті: чим вимогливіші етичні норми спільноти і чим суворіші обмеження, які пов'язують тих, хто бажає до неї вступити, тим вища міра солідарності й взаємної довіри між її членами. Це також стосується і політичної довіри, що виступає виявом політичної солідарності соціального загалу із чинною владою.

Водночас інституційною теорією тут визначена передусім теорія раціонального вибору. Розробники цієї теорії пов'язують довіру до політичних інститутів (зокрема, держави) здебільшого із тим, наскільки останні відповідають раціональним очікуванням громадян стосовно ефективності та справедливості. Тобто інституційна довіра виникає за умов максимально ефективної і справедливої облаштованості та дієвості інститутів. Останні мають забезпечити ефективне функціонування суспільства, його економіки та політичної системи згідно з масовими раціональними уявленнями про критерії соціальної ефективності та справедливості. Назагал йдеться про успішність інститутів у виконанні властивих їм функцій та усвідомлення цієї успішності широкими верствами громадян як запоруку довіри. Адже, за висловом У.Бека, “немає нічого

сприятливішого за успіх, і ніщо так не руйнує довіри, як невдача" [7, с. 120]. Тобто загалом можна вести мову про успіх будь-якого соціального суб'єкта (спільноти, організації, інституції, країни, ідеології тощо) як чинник довіри до нього. Наприклад, очевидні безперечні зовнішні та внутрішні успіхи СРСР після Другої світової війни стали чинниками довіри до нього як самих радянських громадян, так і громадян інших країн. Натомість стагнація розвитку СРСР в останні десятиліття його існування стали чинниками зростання зовнішньої та внутрішньої недовіри до інституціонального устрою цієї країни, а також до політичної ідеології, втіленої в останньому.

Водночас у рамках культурологічної та інституційної теорій (табл. 3) наголошуються відмінності зумовлювання довіри залежно від соціального масштабу дієвості чинників останньої. На макросоціальному рівні довіра пов'язується із особливостями національної культури або соціально поцінованої ефективності політичних інститутів суспільства, на мікросоціальному рівні – із особистим світоглядом, сформованим у певному культурному, соціальному, освітньому середовищі, або із особистим досвідом взаємодії, сприйняття та оцінювання політичних інститутів. Низку інших важливих концептуальних відмінностей визначила І.Кузіна (табл. 4).

Загалом культурологічні підходи наголошують зумовлювання політичної довіри/недовіри особливостями національної культури суспільства, втіленими у її традиціях, нормах і цінностях, а також особливостями індивідуального досвіду ранньої соціалізації та міжособистісною довірою, сформованою в перебігу останньої. Натомість інституційні підходи наголошують зумовлювання політичної довіри/недовіри успішністю/неуспішністю політичних інститутів суспільства в задоволенні економічних, політичних та інших потреб останнього, а також індивідуальними оцінками цих інститутів з огляду на особистий досвід та уподобання у зрілому віці. Водночас у межах культурологічних теорій політична довіра трактована як передумова

Таблиця 4

**Порівняльна характеристика культурологічних
та інституційних трактувань детермінант
довіри до політичних інститутів [8]**

<i>Характеристики</i>	<i>Культурологічні теорії</i>	<i>Інституційні теорії</i>
Характер детермінант довіри	Екзогенні (зовнішні) відносно політичної сфери	Ендогенні (внутрішні) відносно політичної сфери
Взаємодія політичної довіри із міжособистісною довірою	Політична довіра – проєкція міжособистісної довіри	Політична довіра та міжособистісна довіра співіснують паралельно
Вік індивіда, у якому формується політична довіра	Ранній вік	Старший вік
Взаємозв'язок довіри із успішною діяльністю політичних інститутів	Політична довіра – передумова успішної діяльності політичних інститутів	Політична довіра – наслідок успішної діяльності політичних інститутів

(фактично чинник), а в межах інституційних теорій – як наслідок успішної діяльності політичних інститутів.

З огляду на детально розроблене теоретичне підґрунтя гіпотетична модель зумовлювання політичної довіри, використана В.Мішлером і Р.Роузом (*табл. 3*), може бути концептуально реінтерпретована також як типологія чинників соціальної довіри до влади (*табл. 5*).

Критеріями типологізації в даному випадку є: 1) характер локалізації (зовнішня/внутрішня) чинників політичної довіри стосовно політики як відносин із приводу влади – екзогенність/ендогенність; 2) соціальний масштаб прояву та концептуального аналізу чинників політичної довіри – макрорівень/мікрорівень. Тобто перший із вказаних критеріїв типологізації відбиває поділ концептуальних тлумачень зумовлювання політичної довіри на культурологічну та інституційну теоретичні традиції, а другий

Таблиця 5

Типологія чинників соціальної довіри до влади

Соціальний масштаб	Чинники політичної довіри	
	Екзогенні (зовнішні)	Ендогенні (внутрішні)
Соціальний макрорівень	Національна культура Традиції, норми, цінності, символи та взірці поведінки домінуючої культури суспільства	Діяльність влади Дієвість впливу політичних інститутів суспільства на його економічний, політичний та соціальний розвиток
Соціальний мікрорівень	Індивідуальна соціалізація Особливості соціалізації особистості у ранньому віці, залежні від її статі, освіти, місця проживання, статків сім'ї; межі міжособистісної довіри; релігійність	Індивідуальні оцінки Емоційні та раціональні оцінки особистістю чинних політичних інститутів, залежні від її цінностей, уподобань, життєвого досвіду, соціального становища та адаптованості

критерій – подвоює поділ зазначених трактувань залежно від концептуальних меж їх предмета. Завдяки цим теоретично обґрунтованим критеріям типологізації розглянута типологія може забезпечити перехід від теоретичних уявлень про явище соціальної довіри до його операціонального визначення через виокремлення системи емпіричних показників.

Таким чином, для узагальнення концептуального досвіду типологізації чинників соціальної довіри до влади було проаналізовано взірці відповідної типології на трьох структурних рівнях соціології як науки: 1) загальносоціологічної теорії у вигляді дисциплінарної матриці, тобто систематизації вихідних понять цієї наукової дисципліни, що позначають первинні складники її предмета (соціальна дійсність); 2) соціологічної теорії середнього рівня, тобто узагальнення у термінах та причинно-наслідкових

зв'язків наявних знань про культуру довіри як певний різновид соціальних явищ; 3) емпіричного дослідження, тобто використовуваної в останньому концептуальної моделі, що опосередковує відношення між теоріями та емпіричною дійсністю. Аналіз виявив вибіркові змістовні спорідненості типології чинників довіри як соціального явища на всіх цих рівнях, а відтак показав можливості інтерпретації виявлених емпіричних тенденцій зумовлювання довіри з одночасним використанням концептуальних ресурсів кожного з цих рівнів.

Література

1. *Конфуций. Луньюй. Изречения* / Конфуций – М. : Эксмо, 2008. – 464 с.
2. *Бурдьє П. Практичний глузд* : пер. з фр. / П.Бурдьє. – К. : Укр. Центр духовної культури, 2003. – 503 с.
3. *Соціологія* : навч. посіб. / за ред. С.О.Макеєва. – 4-е вид. перероб. і доп. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 2008. – 566 с.
4. *Уоллес В. Про дисциплінарну матрицю у соціології* / В.Уоллес // *Філософська та соціологічна думка*. – 1994. – №1–2. – С. 103–117.
5. *Штомпка П. Социология. Анализ современного общества* : пер. с польск. С.М.Черновой / П.Штомпка. – М. : Логос, 2005. – 664 с.
6. *Казин Ф.А. “Голосуют, и хорошо...”*. Проблема доверия к власти в России / *Ф.А.Казин* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=35980>
7. *Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономия* / У. Бек ; пер. с нем. – М. : Прогресс-Традиция ; Изд. дом “Территория будущего”, 2007. – 464 с.
8. *Кузина И.И. Доверие политическим институтам : сущность детерминанты и украинский контекст* / И.И.Кузина // *Методология, теория та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства*. – Х. : ХНУ імені В.Н.Каразіна, 2009. – Вип. 15. – С. 473–477.

УДК 316.4.06

Р.Гоч

ДИНАМІКА ДОВІРИ СУБ'ЄКТАМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

У пострадянський період відбулася трансформація рівня довіри в економічних відносинах в українському суспільстві. Довіра суб'єктам економічних відносин прямо залежить від їх діяльності. Вона відбивається на ставленні до цих суб'єктів в межах соціально-трудова, фінансових, законодавчих, урядових та соціально-регулюючих відносин. Зміна рівня довіри в соціально-економічних відносинах впливає на якість цих відносин та готовність до майбутньої взаємодії.

Key words: *agents (subjects) of economic relations, trust in economic relations, social labour relations.*

Ключові слова: *суб'єкти економічних відносин, довіра в економічних відносинах, соціально-трудова відносини.*

Ключевые слова: *субъекты экономических отношений, доверие в экономических отношениях, социально-трудова отношения.*

У пострадянський період різні царини життєдіяльності суспільства, зокрема сфера соціально-економічних відносин, зазнали докорінних перетворень. Економічні відносини сучасного українського суспільства стали більш залежними від глобального соціально-економічного простору. Внаслідок переходу до ринкової економіки, що спричинив розшарування за ознакою приватної власності, зростання конкуренції, зміну діяльності багатьох інституцій, неабиякої актуальності набула довіра в соціально-економічних відносинах.

За недовіри чи низького рівня довіри зазначені відносини стають менш ефективними, а розвиток суспільства

загалом уповільнюється. Довіра виступає допоміжним елементом, що зумовлює впевненість суб'єктів економічних відносин у надійності своїх контрагентів та інституцій, які упорядковують, регулюють та контролюють відносини між ними. Як соціально-психологічне явище довіра ґрунтується на уявленні або знанні про свого контрагента або соціальну інституцію і пов'язана із здатністю передбачати чи прогнозувати їхні дії. Важливість довіри в економічних відносинах виявляється також у тому, що вона прямо чи опосередковано впливає на бажання, готовність людини до взаємодії, співпраці, а також на якість цих відносин.

Різноманітні теоретичні та практичні аспекти важливості довіри висвітлювались у світовій науці з кінця 1970-х років такими науковцями, як Дж.Коулмен, А.Селігмен, Н.Луман, Е.Гідденс, Ф.Фукуяма, П.Штомпка, Р.Патнам, П.Бурдье, Р.Крамер, Т.Тайлер, Ю.Веселов, Е.Капусткіна, В.Звоновский, Е.Яхонтова, О.Кузіна, Д.Ібрагімова та ін. У низці їхніх досліджень доведено, що значення і вплив довіри залежить від особливостей країни (зокрема, устрою, рис населення, менталітету) та сфери діяльності, де вона виникає та існує.

Соціологічне розроблення довірчої проблематики в Україні відбувалося передусім у контексті досліджень соціального капіталу, емпіричних досліджень стану та динаміки довіри до банків, довіри в політиці. Цю проблематику розробляли Є.Головаха, Н.Паніна, С.Макеєв, І.Мартинюк, Н.Соболева, І.Бекешкіна, Н.Погоріла, О.Вишняк та ін. Водночас різні теоретичні аспекти проблеми довіри аналізували Т.Стеценко, Г.Андрущенко та Л.Никоненко. Питання довіри в економічних відносинах порушили у своїх працях Т.Петрушина, О.Агеев, М.Мрочко і Ю.Тихан. Водночас проблематика чинників довіри в економічних відносинах сучасного українського суспільства, попри свою значну соціальну та наукову нагальність, наразі не розроблена належно. Відтак метою даної статті в контексті спроби розроблення зазначеної проблематики є аналіз

особливостей динаміки довіри в економічних відносинах сучасного українського суспільства з огляду на докорінні перетворення останніх.

Довіра в соціально-економічних відносинах, що охоплюють взаємодії у сферах виробництва, розподілу, обміну та споживання, має вияв у ставленні громадян до низки суб'єктів цих відносин. До зазначених суб'єктів належить, зокрема, найближче оточення, з яким особа взаємодіє у перебігу трудових відносин (колеги по роботі, керівники, профспілки). Доречно згадати й інституції, що виступають об'єктами довіри у соціально-економічних відносинах: засоби масової інформації, що розповсюджують економічну інформацію (наприклад, рекламу); фінансові установи (банки, страхові компанії); різноманітні державні органи – податкову інспекцію, міліцію, що покликані здійснювати захист особи від економічної злочинності та захищати фіскальні інтереси держави і суспільства; суди, уповноважені здійснювати економічний арбітраж, розв'язання різних господарських суперечок; Верховну Раду та Кабінет Міністрів України, місцеві органи влади, уповноважені громадянським суспільством до нормативного та адміністративного регулювання економічних відносин.

Методичний інструментарій соціологічного моніторингу Інституту соціології НАН України дає можливість операціоналізувати та виміряти довіру до низки зазначених суб'єктів економічних відносин. Вибіркова сукупність кожного опитування цього моніторингу в середньому становить 1800 осіб і є репрезентативною за ознаками статі, віку, освіти та типу поселення. У згаданому моніторингу, що триває майже 20 років, наявна група емпіричних показників довіри, зокрема, колегам, засобам масової інформації, податковій інспекції, міліції, судам, Верховній Раді, уряду, місцевим органам влади, профспілкам, керівникам державних підприємств, приватним підприємцям, банкам, страховим компаніям та ін. [1, с. 22–26]. Це дає змогу здійснити аналіз динаміки рівня довіри до вказаних інституцій та економічних контрагентів і про-

аналізувати мінливість цього рівня упродовж зазначеного часового періоду.

Всі наявні показники доцільно умовно класифікувати на такі, які вимірюють рівень довіри в межах соціально-трудових, фінансових та соціально-регулюючих відносин. Соціально-трудові відносини аналізуються як у горизонтальному, так і у вертикальному вимірах соціальної ієрархії (наприклад, відносини між працівниками та керівниками; відносини між колегами по роботі, партнерами). Тому тут варто розглядати як довіру до керівників, так і довіру до колег по роботі. Водночас працівники працюють у державному та приватному секторах економіки, їхніми працедавцями та одночасно керівниками можуть бути як керівники державних підприємств, так і приватні підприємці. Динаміка довіри керівникам державних підприємств та приватним підприємцям характеризується незначною мінливістю (табл. 1).

Під час економічного спаду у другій половині 1990-х років рівень довіри до керівників державних підприємств

Таблиця 1

Динаміка довіри керівникам державних підприємств та приватним підприємцям (%)

Показник	1994	1996	1998	2000	2006	2008	2010
	N=1807	N=1800	N=1810	N=1810	N=1800	N=1801	N=1800
Який рівень Вашої довіри керівникам державних підприємств?							
Переважно не довіряю	43,9	50,9	52,6	47,1	37,1	40,1	42,0
Важко сказати, довіряю чи ні	41,5	36,9	37,9	40,4	44,6	41,6	43,6
Переважно довіряю	14,5	12,2	9,4	12,4	18,3	18,3	14,4
Який рівень Вашої довіри приватним підприємцям?							
Переважно не довіряю	47,5	47,3	49,3	46,3	39,8	40,7	41,3
Важко сказати, довіряю чи ні	38,2	39,4	36,7	37,0	41,9	39,8	42,8
Переважно довіряю	14,4	13,3	14,0	16,7	18,3	19,5	16,0

знизився, а рівень недовіри зріс, тоді як у 2006–2008 рр., під час економічного зростання, спостерігалася цілком протилежна тенденція. Загалом, попри зазначену мінливість, довіра і недовіра до керівників державних підприємств у 1994 та 2010 рр. перебуває на майже однакових кількісних рівнях (наявні незначні розбіжності відсотків у межах статистичної похибки). Натомість рівень недовіри до приватних підприємців упродовж 1990–2000 рр. загалом знизився. Простежується також підвищення рівня довіри до них за часів економічного піднесення упродовж першої половини 2000-х років, що досягло свого піку перед початком глобальної фінансової кризи у 2008 р. Водночас стабільно високим залишався відсоток (близько 40%) опитуваних, які не могли визначитися із мірою власної довіри або недовіри до зазначених суб'єктів економічних, зокрема соціально-трудова, відносин.

Водночас рівень довіри до колег по роботі, що теж є суб'єктами соціально-економічних відносин (передусім трудових відносин, а також, імовірно, відносин партнерства та споживання), є суттєво вищим порівняно із рівнями довіри до керівників державних підприємств та приватних підприємців (табл. 2).

Динаміка рівня довіри колегам загалом є позитивною, а рівня недовіри – негативною. Найбільша мінливість цієї

Таблиця 2

Динаміка довіри колегам (%)

Який рівень Вашої довіри колегам?	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010
	N=1807	N=1800	N=1810	N=1810	N=1799	N=1800	N=1800	N=1801	N=1800
Переважаю не довіряю	16,6	15,6	17,1	17,9	13,8	16,0	12,9	13,0	11,3
Важко сказати, довіряю чи ні	43,2	42,4	40,6	43,4	34,1	36,6	35,0	31,7	36,7
Переважаю довіряю	40,2	41,9	42,4	38,7	52,2	47,4	52,1	55,2	52,0

динаміки характерна для 2000-х років – часів економічного піднесення та глобальної фінансової кризи. Варто також зауважити, що з усіх зазначених вище суб'єктів соціально-економічних відносин рівень недовіри колегам є найнижчим (у 2010 р. наблизився до 11%). Можна зробити припущення про соціальне підґрунтя цих особливостей динаміки довіри до колег по роботі. Колеги по роботі – це люди, що, як правило, належать разом із опитуваним до єдиної соціально-професійної верстви. Імовірно, у межах різних таких верств зростає соціальна солідарність, і позитивна економічна динаміка загалом сприяє такому зростанню, як і зростанню довіри між колегами. Утім, це припущення потребує ретельної емпіричної перевірки з урахуванням даних соціологічного моніторингу за наступні (після 2010-го) роки.

Соціально-трудова відносина покликана регулювати інституція профспілок. Професійні спілки є громадськими організаціями, добровільними об'єднаннями громадян на основі спільних інтересів за родом їх професійної (трудової) діяльності (навчання). Найголовнішим обов'язком профспілок у соціально-економічних відносинах є захист прав працівників. Рівень довіри до профспілок відбиває міру вдоволення працюючого населення їх діями щодо регулювання трудової діяльності, захисту інтересів працівників у трудових відносинах. Динаміка довіри до профспілок у сучасному українському суспільстві 2000-х років не виявляла ознак значної мінливості (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка довіри профспілкам (%)

Який рівень Вашої довіри профспілкам?	2002 N=1799	2004 N=1800	2006 N=1800	2008 N=1801	2010 N=1800
Переважаю не довіряю	42,5	41,8	40,4	43,2	43,5
Важко сказати, довіряю чи ні	40,1	41,0	44,0	39,8	40,6
Переважаю довіряю	17,4	17,2	15,6	17,0	15,9

Відсоток опитаних, які довіряють профспілкам, тих, хто не довіряє, та тих, хто не зміг визначитися із мірою власної довіри або недовіри в межах запропонованої шкали, попри певні коливання, упродовж 2002–2010 рр., загалом змінився незначно. Загалом рівень довіри до цієї інституції є низьким, що вказує на наразі недостатню ефективність її функціонування. Можна припустити, що профспілки України дотепер не змогли адаптуватися до економічних відносин, які докорінно змінилися упродовж останніх 20 років.

Суб'єктами економічних відносин є також банки та страхові компанії, які спеціалізовано займаються фінансовою діяльністю. Показники довіри до цих інституцій почали використовуватися у дослідженнях моніторингу Інституту соціології НАН України з 2002 р. Динаміка значень за даними показниками загалом вказує на низький рівень довіри громадян до зазначених інституцій (табл. 4).

Чисельність тих, хто схильний не довіряти, в обох випадках абсолютно перевищує чисельність тих, хто схильний довіряти, упродовж останніх 10 років. Утім, за

Таблиця 4
Динаміка довіри банкам та страховим компаніям (%)

Показник	2002	2004	2006	2008	2010
	N=1799	N=1800	N=1800	N=1801	N=1800
Який рівень Вашої довіри банкам?					
Переважно не довіряю	62,2	56,3	46,7	47,1	67,3
Важко сказати, довіряю чи ні	28,4	28,5	33,4	31,9	22,6
Переважно довіряю	9,4	15,2	19,9	21,0	10,1
Який рівень Вашої довіри страховим компаніям?					
Переважно не довіряю	68,5	65,3	61,5	56,2	68,3
Важко сказати, довіряю чи ні	24,6	26,1	29,8	32,0	24,1
Переважно довіряю	6,8	8,6	8,7	11,8	7,6

2002–2008 рр. рівень довіри банкам зріс: кількість тих, хто довіряв їм, – подвоїлась. Однак під час економічного спаду після 2008 р. відсоток тих, хто довіряє, знизився майже до рівня 2002 р. Тенденції динаміки рівня недовіри мають протилежний характер: до початку фінансової кризи у другій половині 2008 р. відсоток схильних недовіряти банкам зменшувався, натомість за часів глобальної кризи він зріс і навіть перевищив рівень 2002-го. Таке зростання недовіри відбулося частково й за рахунок зменшення відсотка тих, хто займав невизначену позицію у сенсі довіри/недовіри банкам. Цілком подібні тенденції мінливості притаманні й довірі до страхових компаній. Останні вирізняються взагалі найнижчим рівнем довіри загалом серед низки суб'єктів економічних відносин, міра довіри до яких вимірювалася в перебігу моніторингових досліджень. Загалом зазначені тенденції довіри до банків та страхових компаній були спостережені та обговорені у громадському дискурсі фінансовими аналітиками, оглядачами та публіцистами. При цьому причиною зростання довіри та зменшення недовіри до початку кризи називалися економічне зростання та лібералізація умов надання фінансових послуг громадянам цими інституціями (умов кредитування і страхування). Натомість причиною зниження довіри та зростання недовіри з початком кризи зазначалися погіршення умов кредитування і страхування, невиконання своїх зобов'язань у фінансових відносинах як банками та страховими компаніями, так і їх клієнтами. Йдеться про “замороження” депозитів, не виплату відсотків за ними та банківським вкладом, невиконання страхових зобов'язань, з одного боку, та панічні спроби дочасного повернення вкладів і депозитів, не виплату кредитів та страхових внесків клієнтами – з другого. Зазначені пояснення піднесення кризи довіри потребують емпіричної верифікації на рівні емпіричного соціологічного аналізу.

Контролюючим органом діяльності суб'єктів економічних відносин є податкова інспекція, що покликана регу-

Таблиця 5

Динаміка довіри податковій інспекції (%)

Який рівень Вашої довіри податковій інспекції?	2004	2006	2008	2010
	N=1800	N=1800	N=1801	N=1800
Переважно не довіряю	53,8	48,7	45,2	49,3
Важко сказати, довіряю чи ні	35,7	39,0	41,7	41,2
Переважно довіряю	10,5	12,3	13,1	9,5

лювати фіскальні відносини між платниками податків і державою загалом. Державне регулювання тут має забезпечувати захист суспільних інтересів, справедливість і рівноправність громадян та організацій у виконанні своїх обов'язків платників податків. Рівень довіри до податкової інспекції також вимірюється у дослідженнях соціологічного моніторингу Інституту соціології НАН (табл. 5).

Варто відзначити значний (приблизно 50-відсотковий) рівень недовіри цій інституції протягом 2003–2010 рр. Водночас відсоток опитаних, що довіряють податковій інспекції, дещо зріс, а відсоток, тих, хто не довіряє, дещо знизився у 2006–2008 рр. Утім, за часів глобальної фінансової кризи відбулося кількісне відкочення зазначених відсотків майже на рівень 2004 р. Можна припустити, що зазначені тенденції мінливості рівнів довіри і недовіри зумовлені змінами урядової фіскальної політики стосовно підприємництва в Україні. Певна лібералізація цієї політики відбулася після зміни політичної влади у 2004 р., що спричинилося до певного зростання довіри і зниження недовіри до податкової інспекції як інструменту зазначеної політики. Натомість глобальна фінансова криза спонукала уряд до жорсткішої фіскальної політики, наслідком чого стало зниження довіри та зростання недовіри до фіскальних органів держави.

Причетність держави до соціально-економічних відносин не обмежується фіскальною політикою. Верховна Рада, Кабінет Міністрів та місцеві органи влади України

законодавчо та адміністративно регулюють соціально-економічні відносини, а також подекуди виступають у ролі суб'єктів останніх. Зокрема, до повноважень парламенту України в соціально-економічній царині належить: визначення засад внутрішньої і зовнішньої політики та затвердження загальнодержавних програм економічного розвитку; затвердження рішень про надання Україною позик і економічної допомоги іноземним державам та міжнародним організаціям, а також про одержання Україною від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій позик; затвердження Державного бюджету України, внесення змін до нього та контроль за його виконанням; затвердження переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації; визначення правових засад вилучення об'єктів права приватної власності (Конституція України, ст.85). Натомість Уряд України як виконавчий орган здійснює проведення фінансової, цінової, інвестиційної, податкової політики, політики у сферах праці й зайнятості населення, соціального захисту. До його обов'язків належить забезпечення рівних умов розвитку всіх форм власності та здійснення управління об'єктами державної власності відповідно до закону. Також він розробляє і впроваджує загальнодержавні програми економічного розвитку України, організовує і забезпечує здійснення зовнішньоекономічної діяльності України, митної справи (чинна Конституція України, ст.16). Залежно від успішності або неуспішності реалізації зазначених повноважень керівні державні органи можуть користуватися довірою або недовірою в суспільстві. Зокрема, динаміці довіри до парламенту та уряду властива особлива мінливість (*табл. 6*).

Упродовж 10 років, з 1995 по 2004 р. рівень довіри парламенту не сягав 10%, а рівень недовіри стало перевищувати 60%. 2005 р. відбулися значні зміни – рівень довіри відчутно зріс, а рівень недовіри суттєво знизився. Подібну мінливість виявляє також динаміка довіри до уряду: вищий рівень довіри та нижчий рівень недовіри

Таблиця 6
Динаміка довіри Верховній Раді та уряду (%)

Показник	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010
	N=1807	N=1800	N=1810	N=1810	N=1799	N=1800	N=1800	N=1801	N=1800
Який рівень Вашої довіри Верховній Раді?									
Переважаю не довіряю	53,3	62,1	65,6	62,4	65,2	63,2	49,6	59,0	50,5
Важко сказати, довіряю чи ні	36,6	29,3	27,0	30,5	27,4	27,7	35,3	28,8	35,3
Переважаю довіряю	10,1	8,7	7,4	7,1	7,4	9,1	15,2	12,3	14,2
Який рівень Вашої довіри уряду?									
Переважаю не довіряю	52,9	54,2	62,1	49,7	58,9	57,8	48,0	53,8	43,6
Важко сказати, довіряю чи ні	35,2	32,8	30,2	36,4	31,5	31,0	36,4	27,7	36,7
Переважаю довіряю	11,9	13,0	7,7	13,8	9,6	11,2	15,6	18,5	19,7

до уряду зафіксовані після 2004 р. та у 2010 р., коли починали працювати новосформовані склади урядів після президентських виборів. Відтак є підстави стверджувати, що ці зміни рівнів довіри і недовіри до законодавчого і виконавчого органів державної влади були викликані оновленням правлячих кіл, появою нових правлячих політичних сил, що мали кредит довіри з боку громадян. Тобто йдеться радше про політичні передумови мінливості довіри. Втім, тут можна вести мову також і про економічні передумови довіри до парламенту і уряду: новосформовані за підсумками виборів законодавчий та виконавчий органи провадили економічну політику з елементами соціального популізму в інтересах своїх виборців, щоби підтримувати їхню прихильність за умов гострих політичних протистоянь 2004–2010 р. Відбувався частковий перерозподіл життєвих засобів на користь широких верств

населення. Природно, що за таких умов рівень довіри до центральної влади перебував загалом на дещо вищому рівні порівняно 1990 роками.

Водночас суб'єктом соціально-економічних відносин виступають місцеві органи влади, які регулюють соціально-економічні питання в межах міст та областей України. Вони покликані забезпечувати здійснення державних і регіональних програм соціально-економічного розвитку, а також підготовку та виконання відповідних обласних і районних бюджетів та програм на відповідній території (чинна Конституція України, ст. 119). Рівень довіри місцевим органам влади відбиває ставлення населення до ефективності та правомірності їхньої діяльності (табл. 7).

Помітно, що в період з 2002 до 2004 р. довіра до місцевих органів влади була значно вищою, ніж до уряду чи до парламенту в цей час, тоді як після 2004 р. – рівень довіри уряду наблизився до рівня довіри місцевим органам влади. Загалом рівень недовіри до місцевих органів влади за 2002–2010 рр. дещо зменшився. Цю тенденцію можна пов'язувати з економічним зростанням, яке загалом тривало до початку глобальної фінансової кризи 2008 р., попри певне уповільнення темпів росту економіки України після 2004-го. На тлі економічного спаду 1990-х років наступне за ними десятиліття в економічному вимірі було більш благополучним для пересічних громадян. Не виключено, що з погляду останніх місцеві органи влади у

Таблиця 7

Динаміка довіри місцевим органам влади (%)

Який рівень Вашої довіри місцевим органам влади?	2002	2004	2006	2008	2010
	N=1799	N=1800	N=1800	N=1801	N=1800
Переважно не довіряю	55,0	51,1	48,8	50,8	48,4
Важко сказати, довіряю чи ні	30,7	32,2	34,2	28,2	33,7
Переважно довіряю	14,3	16,7	17,0	21,0	17,9

2002–2010 р. виглядали більш виграно порівняно із 1990 роками, і це відбилося на стані довіри до них.

Важливими інституціями, що також певним чином регулюють соціально-економічні відносини, виступають засоби масової інформації (далі – ЗМІ), суди, міліція. Зокрема, мірою ринкових перетворень економіки України ЗМІ ставали важливим суб'єктом соціально-економічних відносин. ЗМІ починають значною мірою забезпечувати поінформованість громадян про економічний стан та зміни економічних процесів у суспільстві. Також за умов ринкової трансформації соціально-економічних відносин вагомим фактором економічного життя стала реклама. Відтак ЗМІ стали суб'єктом ринку реклами, який надає послуги з інформування потенційних покупців і споживачів. Загалом динаміка довіри до ЗМІ має позитивний характер (табл. 8).

З 1994 до 2010 р. рівень довіри ЗМІ зріс більш як на 10%. Натомість рівні недовіри та невизначеності опитуваних зі своїм довірливим або недовірливим ставленням дещо знизилися. Можна припустити, що в даному випадку далася взнаки конкуренція між різними видами ЗМІ, а також між різними ЗМІ певного виду. Йдеться про необхідність утримання своєї частки ринку реклами та інформування, тобто фактично – про економічне виживання

Таблиця 8
Динаміка довіри засобам масової інформації (%)

Який рівень Вашої довіри засобам масової інформації?	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010
	N=1807	N=1800	N=1810	N=1810	N=1799	N=1800	N=1800	N=1801	N=1800
Переважаю не довіряю	38,1	39,2	32,3	31,3	30,9	34,9	32,8	36,6	33,4
Важко сказати, довіряю чи ні	41,3	39,2	41,2	39,6	39,5	37,1	35,8	30,3	35,9
Переважаю довіряю	20,6	21,6	26,5	29,1	29,6	28,0	31,4	33,1	30,7

ЗМІ. І такі обставини спонукають до завоювання та збереження довіри громадян як потенційних споживачів інформаційного продукту.

Водночас неабияка роль у соціально-економічних відносинах сучасного українського суспільства наразі належить судам. Суди виконують арбітражну функцію у господарських відносинах, привносять певну упорядкованість у економічний простір. Показники довіри до них відображають рівень сприймання їх як суб'єкта, що забезпечує функції правосуддя, зокрема, у рамках соціально-економічних відносин (табл. 9).

Таблиця 9

Динаміка довіри судам (%)

Який рівень Вашої довіри судам?	2002	2004	2006	2008	2010
	N=1799	N=1800	N=1800	N=1801	N=1800
Переважаю не довіряю	54,6	51,6	50,0	54,5	56,8
Важко сказати, довіряю чи ні	33,2	32,8	36,3	33,2	31,6
Переважаю довіряю	12,2	15,6	13,7	12,2	11,7

Упродовж 2002–2010 рр., попри незначну мінливість відсотків за окремими позиціями, суттєвих змін у рівнях довіри та недовіри до судів, а також невизначеності опитуваних із цими позиціями не відбулося. Рівень довіри стало залишався вкрай низьким, а рівень недовіри – стало високим, на рівні 50% і дещо вище. Несуттєво рівень недовіри знизився в середині зазначеного десятиліття, і це зниження можна пов'язувати із сподіваннями пересічних громадян на покращення якості правосуддя внаслідок зміни владної верхівки країни на межі 2004–2005 рр. І оскільки ці сподівання, імовірно, не справдилися, рівень довіри до судів природно знизився. Можливо, далася знака також не зовсім ефективна діяльність судів у запобіганні та подекуди і їх участь у економічному рейдерстві, тобто незаконному захопленні об'єктів власності, що набуло поширення за умов приватизації.

Ще одним соціальним суб'єктом, певною мірою причетним до соціально-економічних відносин, є міліція України. Як державний озброєний орган виконавчої влади вона захищає життя, здоров'я, права і свободи громадян, власність, природне довкілля, інтереси суспільства і держави від протиправних посягань, зокрема й у сфері економіки. Загалом динаміка довіри до міліції має особливості, що характерні для динаміки довіри до судів (табл. 10).

Таблиця 10
Динаміка довіри міліції (%)

Який рівень Вашої довіри міліції?	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010
	N=1807	N=1800	N=1810	N=1810	N=1799	N=1800	N=1800	N=1801	N=1800
Переважаю не довіряю	59,4	59,4	61,0	57,1	58,1	58,0	54,2	55,7	58,8
Важко сказати, довіряю чи ні	27,3	26,7	26,4	30,4	28,7	27,7	32,4	30,7	27,7
Переважаю довіряю	13,3	13,8	12,5	12,5	13,2	14,3	13,3	13,6	13,5

Рівень довіри міліції є доволі низьким і здебільшого ледь перевищує 10-відсоткову межу. Натомість відсоток тих, хто не довіряє міліції, майже вчетверо більший – коливається біля межі 60%. Найнижчі показники довіри міліції зафіксовані у 1998–2000 рр., за умов найбільшого уповільнення темпів розвитку економіки України. Можна припустити, що таке найбільше зниження рівня довіри мало економічне підґрунтя.

Загалом можна констатувати, що рівень довіри в економічних відносинах сучасного українського суспільства, зокрема довіри до економічних контрагентів та інституцій, є вкрай низьким. Виняток становлять такий суб'єкт значених відносин, як колеги по роботі та, до певної міри,

ЗМІ. Водночас значні відсотки вибору опитуваними відповідей “важко відповісти” вказують на невизначеність респондентів щодо довіри до суб’єктів економічних відносин, несталість їхнього ставлення до них. І в цьому приховуються можливості для підвищення рівня довіри в економічних відносинах, оскільки багато громадян ще не стали затятими у своїй недовірі. Але реалізувати ці можливості можна за умови визначення чинників довіри.

Вище в перебігу аналізу динаміки довіри до різних суб’єктів економічних відносин було висловлено багато припущень про ймовірні передумови мінливості цієї динаміки. Підставою для таких припущень слугували зазвичай очевидні збіги в часі відчутних змін рівня довіри і недовіри та певних економічних та політичних подій і процесів в Україні. Ці припущення про зв’язки між станом довіри в економічних відносинах та вказаними подіями і процесами варто розглядати як гіпотези, що за умови систематизації можуть підлягати емпіричній верифікації. Перспективи подальшого вивчення проблеми довіри в економічних відносинах сучасного українського суспільства слід пов’язувати зі спробами такої систематизації та верифікації, що й складе завдання подальших розвідок у визначеній предметній царині.

Література

1. Головаха Є.І. Українське суспільство 1992–2008: соціологічний моніторинг / Головаха Є.І., Паніна Н.В. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2008. – 85 с.

УДК 316.754.4

А.Зоткин,
кандидат социологических наук

КОРРУПЦИЯ В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ОБЩЕСТВОМ И ГОСУДАРСТВОМ В ПОСТСОВЕТСКИХ РЕСПУБЛИКАХ

В статье изложена попытка теоретико-эмпирического объяснения проявления коррупции в обществах постсоветских республик. Акцентируется внимание на необходимости понимания этого социального явления с одновременным учетом влияния нескольких факторов. Среди таковых отмечены аномия или нормативный “вакуум” в условиях деинституционализации советской системы в обществах независимых государств, уменьшение объема регулятивных функций государства, снижение уровня благосостояния граждан, интересы элит.

Keywords: corruption, the institution of state power, the post-Soviet space, social norm, the regulation of behavior.

Ключові слова: корупція, інститут державної влади, пострадянський простір, соціальна норма, регуляція поведінки.

Ключевые слова: коррупция, институт государственной власти, постсоветское пространство, социальная норма, регуляция поведения.

Тема коррупции всегда актуальна для любых социальных образований, имеющих иерархическую структуру и включающих в себя элементы управления и делегирования полномочий, то есть фактически для любых более-менее сложных организаций. В организационном контексте под коррупцией принято понимать злоупотребление *доверенной* властью ради получения *личной* выгоды. Подчеркнем, что в этом смысле основное противоречие заключается в использовании *неличной* власти ради получения *личной* выгоды. Таким образом, организационная

трактовка корупції в значительной мере упрощает, формализует это понятие, загоняя весь его объем и возможные вариации в довольно жесткие рамки. Во-первых, к такой формализации можно отнести схематичность разделения на личную и неличную власть (то же замечание можно отнести и к другой составляющей определения – “личная выгода”). Во-вторых, понятие корупции преимущественно относится к системе властных и управленческих отношений в пределах организаций, относящихся к государству. В этот комплекс включаются не только организации государственного управления и контроля, но и бюджетные неприбыльные учреждения, находящиеся на содержании налогоплательщиков (больницы, учебные заведения, учреждения социальных служб и др.). Что в целом соответствует юридической трактовке корупции¹, которая, тем не менее, не раскрывает сущностных характеристик корупции как социального явления. Притом явления, вероятность которого нельзя исключить из деятельности любого организованного социального образования. На уровне деятельности организаций, законодательно закрепленных норм, функционировании государственного аппарата тема корупции достаточно обговорена специалистами по теории и практике управления, юристами и политологами. Мы же хотим рассмотреть корупцию как социальный феномен в функционировании общества с точки зрения социологии, что, на наш взгляд, позволит выйти за рамки сугубо формальных подходов. В социологии тема корупции довольно широко представлена как в области поисков теоретических подходов к данному со-

¹ “Использование лицом... предоставленных ему служебных полномочий и связанных с этим возможностей с целью получения неправомерной выгоды или принятие обещания / предложения такой выгоды для себя или других лиц или соответственно обещание/ предложение или предоставление неправомерного преимущества лицу... или по его требованию другим физическим или юридическим лицам с целью склонить это лицо к противоправному использованию предоставленных ему служебных полномочий и связанных с этим возможностей” [6].

циальному явлению [1; 7; 3], так и в попытках обнаружения характерных черт проявлений коррупции посредством кросс-национальных исследований [15; 14]. Исследование коррупции как социального явления представлено в работах российских [8; 11; 12] и украинских [10; 13] социологов. Данная тема также затронута в работе Н.Шульги [16]. Отдельно следует отметить попытки теоретико-эмпирического объяснения природы незаконных транзакций в Украине иностранным исследователем [9]. Несмотря на имеющийся солидный багаж работ (который, безусловно, не ограничивается основными статьями, указанными выше) по исследуемой тематике, остается ряд вопросов, ответы на которые позволят более разносторонне осмыслить феномен коррупции на постсоветском пространстве. Эмпирическим основанием для этого послужили показатели Индекса восприятия коррупции в 15 бывших советских республиках [Transparency International's Corruption Perceptions Index (CPI)].

Считаем необходимым обозначить следующий тезис относительно подхода к изучению коррупции. Если относительно институционализированных социальных систем с установленными правилами и нормами объяснение коррупции как девиантного явления допустимо, то с трактовкой коррупции в переходных, транзитных обществах намного сложнее. Относительно коррупции на постсоветском пространстве исследователи отмечают влияние на динамику ее показателей факторов экономических кризисов, воспроизводства культурных установок, сложившихся исторически, и моделей поведения из недавнего прошлого, а также отмечают компенсаторную функцию коррупции в транзитных обществах. Полагаем, что для полноценного изучения этого социального явления необходимо учитывать одновременное влияние нескольких факторов. В первую очередь необходимо обратить внимание на понимание не только масштабов и глубины, но и характера коррупционных связей для конкретного общества. То есть насколько коррупция “вмонтирована” в сис-

тему социальных отношений, какую роль играет в ней, как и насколько влияет на ее конфигурацию. Этот тезис позволяет проводить дальнейший анализ в двух основных направлениях, позволяющие выделить глубинные причины феномена коррупции в конкретном обществе: 1) экономические основания; 2) социально-культурные факторы формирования норм и соответствующих практик.

К государствам постсоветского пространства, которые в 1990-х вошли в фазу трансформации, прочно приклеился ярлык “коррупцированных стран”. Все постсоветские государства без исключения имели экономические трудности, связанные с переходом от одной системы социально-экономических отношений к другой. Имея общее советское прошлое и сходные проблемы постсоветского периода развития, социумы бывших советских республик продемонстрировали существенные отличия в масштабах распространения коррупции. Это позволяет выдвинуть гипотезу о том, что возложение полной ответственности на советскую социальную систему, нормы которой воспроизводятся на постсоветском пространстве, поиски исходящих импульсов роста коррупции (или, наоборот, ее снижения) в новообразованных республиках только в их относительно недавнем советском прошлом не являются достаточным объяснением. Рассмотрим природу постсоветской коррупции.

Процессы распада советской системы и образования постсоветских государств шли параллельно с процессами стремительного расхождения потребностей граждан с возможностями их удовлетворения. Некоторые общества бывших республик СССР (в частности, украинское) вышли из социалистической системы, но так и не перешли в полноценный капитализм. Лозунги о сдерживании со стороны союзного центра потенциалов развития советских республик (и их граждан соответственно) оказались политическими мифами. Стремительного освобождения этих потенциалов и возрождения республик после распада единой иерархии управления, руководимой из Москвы, так

и не произошло, а граждане оказались, образно говоря, у “разбитого корыта”. Конечно же, этот шок от стремительного перехода граждан, совершенно не готовых к проявлению частной инициативы (и, что немаловажно, несению ответственности за нее) и традиционно ориентированных на гарантированную социальную поддержку от государства, не мог не сказаться на состоянии общества постсоветского пространства. Система ценностей, идеалов и норм эпохи социализма стала разрушаться, а новая система создана не была. Поскольку, во-первых, институционализация требует больших временных ресурсов. Одной замены Конституций и даже тотального пересмотра всех законодательных и нормативных актов оказалось недостаточным для утверждения новых практик социального поведения. Установление и, главное, усвоение обществом новых порядков возможно при смене не менее одного поколения. Только тогда закон становится реально выполняемой нормой, его соблюдение входит в повседневные поведенческие практики, а не является продуктом безжизненного правового формализма или, как удачно его охарактеризовал В.Горбатенко, “конституционной графомании” [5, с. 12]. Во-вторых, разрушение системы ценностей советской эпохи происходило параллельно с процессами стремительного изменения социальных структур. Во многих обществах постсоветских республик произошло ослабление контроля государства, его “уход” из ряда сфер социальных отношений и, соответственно, снижения влияния институтов государственной власти на практики социального взаимодействия на разных уровнях. Ослабление функций институтов государственной власти в генерировании и регуляции норм социального взаимодействия, а также в сферах социальной защиты и социального контроля позволили процессам социальной дифференциации пройти хаотично и в довольно краткие сроки. Такие коллизии привели и к статусному несоответствию, когда память о совсем недавнем уважаемом социальном положении в советской системе совершенно

не совпадала с нынешним состоянием экономического выживания. В таких условиях происходило отчуждение целых социальных групп, утрата ими причастности к своему обществу, переоценка ими нормативов социального взаимодействия. Росту коррупции на постсоветском пространстве способствовали процессы дезинтеграции, социальной атомизации в обществах этих республик, несформированности практик защиты своих прав, артикуляции и продвижения своих интересов, как на групповом, так и на индивидуальном уровнях.

Тем не менее, даже в условиях кризисной хаотизации социальных отношений и крушения прежних устоявшихся порядков появлялись и сменяли друг друга новые референтные группы (среди таковых можно упомянуть нуворишей, или “новых русских”, криминалитет, чиновников, бизнесменов), стимулирующие появление и закрепление новых стандартов и норм социальных отношений. Вместо общепринятых ранее (в советский период) средств достижения целей и удовлетворения потребностей членами этих социальных групп выдвигались собственные (в том числе и противоправные), более соответствующие условиям такого нормативного “вакуума” и более удобные для них. Аномия в сочетании с тотальным обеднением подавляющей части населения всех постсоветских республик привели к переходу от сложных форм социального взаимодействия к более простым, но эффективным для решения жизненных задач повседневности. Можно говорить об упрощении и даже деградации форм социальных отношений, их переходе от более сложных к более простым формам под давлением условий выживания в условиях экономических кризисов и аномии. В этом смысле справедливым для большей части постсоветского пространства является наблюдение В.Горбатенко того факта, что “форсированный либеральный транзит... вместе с элементами свободы оживил архаическую систему социальных отношений” [4, с. 137]. Полагаем, что под таким оживлением архаических систем можно понимать не только поиск наиболее простых путей решения проблем повседневной

жизни в условиях экономических трудностей посредством механизмов незаконных трансакций, не только рефлексией большинства населения, находящегося в условиях аномии, на модели поведения представителей более успешных референтных групп. В кризисных условиях для социальных образований любого масштаба открываются возможности не только революционного “прорыва”, но и регрессивных вариантов путей выхода из кризиса. К ним можно отнести возврат к исторически сложившимся и проверенным временем традициям, культурным установкам, моделям поведения. При этом такой “возврат” может не соответствовать условиям текущего периода жизни общества и поэтому быть архаичным элементом, фактором, способствующим адаптации, но тормозящим дальнейшее развитие.

В результате этих процессов коррупция стала одним из таких противоправных механизмов, который принято как результативный для достижения индивидуальных целей во многих обществах постсоветских республик. Это во многом объясняет динамику индекса восприятия коррупции (ИВК) в СССР и на постсоветском пространстве [Transparency International’s Corruption Perceptions Index (CPI)]. Если в 1980–1985 гг. в СССР ИВК составлял 5,13 балла, то в 1988–1992 гг. – уже 3,27 балла, а, по данным ИВК, замеряемого международной организацией по борьбе с коррупцией Transparency International, можно видеть падение показателей большинства стран постсоветского пространства после 1995 г. ниже 3 баллов² (табл.). Это

² Transparency International проводит исследование индекса восприятия коррупции с 1995 г. Индекс представляет собой оценку от 0 (максимальный уровень коррупции) до 10 (отсутствие коррупции). Более подробно методика исследования коррупции изложена, в частности, на сайте Центра антикоррупционных исследований и инициатив “Трансперенси Интернешнл – Р” и в статье Е.Панфиловой [8]. Мы оперируем показателями индекса восприятия коррупции (ИВК) в СССР в 1980–1985 и 1988–1992 гг., которые приведены в отчете Transparency International за 1996 г. [Transparency International’s Corruption Perceptions Index (CPI)] на основе исследований, проведенных другими организациями в указанные годы.

Таблиця
Динамика показателей индекса восприятия коррупции
(ИВК) в обществах постсоветских республик (1996–2011 гг.)

Страна	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Азербайджан	-	-	-	1,7	1,5	2,0	2,0	1,8	1,9	2,2	2,4	2,1	1,9	2,3	2,4	2,4
Армения	-	-	-	2,5	2,5	-	-	3,0	3,1	2,9	2,9	3,0	2,9	2,7	2,6	2,6
Беларусь	-	-	3,9	3,4	4,1	-	4,8	4,2	3,3	2,6	2,1	2,1	2,0	2,4	2,5	2,4
Грузия	-	-	-	2,3	-	-	2,4	1,8	2,0	2,3	2,8	3,4	3,9	4,1	3,8	4,1
Казахстан	-	-	-	2,3	3,0	2,7	2,3	2,4	2,2	2,6	2,6	2,1	2,2	2,7	2,9	2,7
Киргизстан	-	-	-	2,2	-	-	-	2,1	2,2	2,3	2,2	2,1	1,8	1,9	2,0	2,1
Латвия	-	-	2,7	3,4	3,4	3,4	3,7	3,8	4,0	4,2	4,7	4,8	4,6	4,5	4,3	4,2
Литва	-	-	-	3,8	4,1	4,8	4,8	4,7	4,6	4,8	4,8	4,8	5,0	4,9	5,0	4,8
Молдова	-	-	-	2,6	2,6	3,1	2,1	2,4	2,3	2,9	3,2	2,8	2,9	3,3	2,9	2,9
Россия	2,5	2,2	2,4	2,4	2,1	2,3	2,7	2,7	2,8	2,4	2,5	2,3	2,1	2,2	2,1	2,4
Таджикистан	-	-	-	-	-	-	-	1,8	2,0	2,1	2,2	2,1	2,0	2,0	2,1	2,3
Туркменистан	-	-	-	-	-	-	-	-	2,0	1,8	2,2	2,0	1,8	1,8	1,6	1,6
Узбекистан	-	-	-	1,8	2,4	2,7	2,9	2,4	2,3	2,2	2,1	1,7	1,8	1,7	1,6	1,6
Украина	-	-	2,8	2,6	1,5	2,1	2,4	2,3	2,2	2,6	2,8	2,7	2,5	2,2	2,4	2,3
Эстония	-	-	5,7	5,7	5,7	5,6	5,6	5,5	6,0	6,4	6,7	6,5	6,6	6,6	6,5	6,4

еще раз позволяет нам отметить недостаточность объяснения роста коррупции в большинстве постсоветских государств только апелляцией к моделям отношений, воспроизводящихся из советского прошлого в современных условиях. К такому выводу позволяет прийти и тот факт, что возрастание или, наоборот, снижение уровня коррупции не имеет общих тенденций, характерных для всего постсоветского пространства. Более того, значимые различия можно отметить даже в показателях ИВК стран, принадлежащих к одному региону и близких друг другу в культурной принадлежности.

Анализ данных динамики ИВК в постсоветских республиках, приведенных выше, позволяет выделить страны, демонстрирующие рост показателей данного индекса

(что говорит, соответственно, о снижении уровня коррупции). К таковым можно отнести государства Балтии и Грузию (в последней скачок роста ИВК отмечен с 2007 г.). Еще одну группу стран можно выделить по показателю падения уровня ИВК (что свидетельствует о росте уровня коррупции по мнению граждан) – Беларусь, Туркменистан, Узбекистан. Определенные колебания показателей ИВК можно отметить в Казахстане и Молдове. Стабильно низкий уровень показателей этого индекса во всех остальных государствах постсоветского пространства. Такая классификация стран позволяет нам вывести гипотезу о действенности еще одного фактора, влияющего на ситуацию с коррупцией в том или ином обществе – интересы и действия правящих элитных групп (отметим, что мы попытались рассмотреть шаблонный и довольно избитый тезис о заинтересованности элит в коррупционных схемах путем поиска конкретных эмпирических показателей). Безусловно, без детального анализа ситуации в каждой республике данный вывод может быть использован лишь в некотором приближении к социальной действительности. Тем не менее, практика реформирования политической и правовой сфер институтов государственной власти демонстрирует наличие организационных возможностей улучшения ситуации с коррупцией на постсоветском пространстве. И, наоборот, отсутствие интереса элит к такому реформированию способствует росту уровня коррупции в стране. Этот вывод, конечно же, не нов. Однако он позволяет пересмотреть излагаемый в работах иностранных исследователей постсоветской действительности тезис о коррупции как компенсаторном механизме несостоятельности государства и “технике выживания” граждан в таких условиях. В одних государствах, действительно, коррупция может являться своего рода результатом негативного общественного договора между государством и обществом. В чем заинтересованы в первую очередь элитные группы, для которых в условиях аномии, правовой неопределенности, агрессивного капитализма открывают-

ся широкие возможности увеличения своих капиталов. Неэлитным группам, обедневшим, психологически деморализованным и политически разрозненным, остается только роль статистов, пассивно принимающих правила игры, задаваемых элитами. При этом результаты исследований (в частности, результаты опросов общественного мнения граждан Украины) показали, что нормы, вводимые такими негласными “пактами о ненападении” между элитами и остальными группами, имеют свойство довольно быстрого закрепления в повседневных поведенческих практиках. (Более детальное рассмотрение этой проблемы предполагается в отдельной работе) В то же время можно отметить варианты стимулирования внешними факторами усиления борьбы с коррупцией в отдельных странах. В качестве примеров можно привести республики Балтии, улучшение показателей ИВК в которых отмечено с момента их принятия в состав Евросоюза в 2004 г., а также Грузию, реформирование МВД в которой было организационно и финансово поддержано США.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что для полноценного изучения проблемы коррупции в переходных обществах необходимо принимать во внимание одновременное влияние нескольких факторов. Для обществ стран постсоветского пространства таковыми являются:

- экономические кризисы, обеднение большинства населения, несоответствие ожиданий своей статусной принадлежности;
- двойная институциональная система и порожденные ее условиями аномия, социальная, культурная и политическая дезориентация граждан;
- возрождение архаичных и вместе с тем более упрощенных моделей социального поведения, сложившихся в культуре того или иного народа исторически;
- поведенческие модели референтных групп, использующие незаконные трансакции в условиях правовой неопределенности;

– интересы элитных групп, от которых может зависеть формирование той или иной конфигурации общественного договора между государством и обществом. При этом позиция и действия элит напрямую зависимы от степени социально-политической активности граждан, их готовности отстаивать свои права и интересы.

Литература

1. *Alatas S.H.* The Problem of Corruption / Alatas S.H. – Singapore: Times Books International, 1986.
2. *Transparency International's Corruption Perceptions Index (CPI)* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi
3. *Волянська О.В.* Вивчення феномену корупції в соціології: основні методологічні підходи / О.В. Волянська // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна. – № 891. – Серія: Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. – Вип. 26. – Харків, 2010. – С. 56–60.
4. *Горбатенко В.П.* Стратегія модернізації суспільства: Україна і світ на зламі тисячоліть / В.П. Горбатенко. – К. : Видавничий центр “Академія”, 1999. – 240 с.
5. *Горбатенко В.П.* Проблеми політичної модернізації українського суспільства / В.П. Горбатенко // Теорія і практика політичного аналізу і прогнозування : Зб. науково-експертних матеріалів / за ред. М.М.Розумного. – К. : Нац. ін.-т стратегічних досліджень, 2007. – С. 7–14.
6. *Закон України “Про запобігання і протидії корупції”* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3206-17>
7. *Мертон Р.* Соціальна теорія і соціальна структура / Мертон Р. – М. : АСТ, АСТ Москва, Хранитель; 2006. – 880 с.
8. *Панфилова Е.* Измерение коррупции / Е.Панфилова // Следователь. Федеральное издание. – М., 2007. – № 11 (115). – С. 49–54.
9. *Полезе А.* Исследование различной природы незаконных трансакций в Украине / А.Полезе // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2010. – №3. – С. 52–70.

10. *Привалов Ю.* Тіньова економіка і корупція в Україні: сучасний стан і проблеми боротьби з ними / Ю.Привалов, Ю.Сапелкін // Українське суспільство на порозі третього тисячоліття / Кол. монографія ; за ред. М.О.Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 1999. – С. 184–214.

11. *Римский В.* Бюрократия, клиентелизм и коррупция / В.Римский // Общественные науки и современность. – 2004. – № 6. – С. 68–79.

12. *Римский В.* Коррупция во взаимоотношениях граждан и власти: социальные основы и формы проявления / В.Римский // Политический анализ: Доклады Центра эмпирических политических исследований СПбГУ. Вып. 8. / под ред. Г.П.Артемова. – СПб : Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2007. – С. 63–77.

13. *Сапелкін Ю.* Корупція як фактор ризику для національної безпеки України / Ю.Сапелкін // Чорнобиль та соціум. – К. : ПЦ “Фоліант”, 2004. – Вип. 10. – С. 184–214.

14. *Сатаров Г.* Разнообразие стран и разнообразие коррупции (Анализ сравнительных исследований). Аналитический доклад / Г.Сатаров, С.Пархоменко. – М., 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.indem.ru/corrupt/parhom/index.htm>

15. *Скотт Дж.* Анализ коррупции в развивающихся странах/ Дж.Скотт // Борьба с ветряными мельницами? Социально-антропологический подход к исследованию коррупции. – СПб. : Алетейя, 2007. – С. 17–55.

16. *Шульга М.* Чи по-новому править нова влада? (Замість післямови) / М. Шульга // Українське суспільство 1992–2010. Соціологічний моніторинг / за ред. д. ек. н. В.Ворони, д. соц. н. М.Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2010. – С. 467–480.

УДК 316.654:422

О.Резнік,
кандидат соціологічних наук

ПОІНФОРМОВАНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ЩОДО ВПРОВАДЖЕННЯ УРЯДОВИХ РЕФОРМ

Стаття присвячена проблемі поінформованості населення України щодо впровадження урядових реформ. До переліку першочергових та суспільно значущих реформ більшість населення віднесло реформу охорони здоров'я та реформу зайнятості й оплати праці. Виявлено, що найбільше обізнані з реформами мешканці великих міст та люди з вищою освітою. Поінформованість кожної з соціально-професійних груп та вікових когорт переважно стосується тих реформ, галузева спрямованість яких безпосередньо стосується фахової компетенції та соціально-вікових потреб респондентів.

The article is dedicated to the problem of awareness of Ukraine's population on implementation of government reforms. In the list of priorities and socially meaningful reforms majority of population had brought the health care reform and the reform of employment and salary. Revealed that most are familiar with reforms residents of major cities and people with higher education. Awareness of each socio-professional groups and age cohorts mainly concerns the reforms, sectoral orientation is directly related to professional competence and social-age needs of the respondents.

Keywords: awareness of population, government reforms.

Ключові слова: поінформованість населення, урядові реформи.

Ключевые слова: информированность населения, правительственные реформы.

Успішне впровадження будь-яких реформ залежить від поінформованості населення щодо них. Знання про зміст і характер обізнаності громадськості допомагає урядовцям у розробці плану інформаційної роботи, коригуючи першо-

черговість впровадження реформ та їхню спрямованість на різні категорії населення. Завданням цієї статті став аналіз рівня поінформованості населення України щодо низки реформ, ініційованих урядом, визначення їхньої першочерговості та другорядності у масовій свідомості та наслідків для різних категорій населення. У ході аналізу було визначено суб'єктів зацікавленості у проведенні реформ та перелік необхідних дій влади, які б переконали населення у необхідності їхнього здійснення. Крім цього, було з'ясовано оцінку успішності та ефективності дій реформаторів, ефективні способи інформування та суб'єктів авторитетної думки з питань проведення реформ у масовій свідомості українців.

Емпіричну базу дослідження утворюють результати опитування, проведеного Центром соціальних та маркетингових досліджень «СОЦИС» у грудні 2011 р. В усіх регіонах України було опитано 4000 осіб, у тому числі з використанням бустерної (додаткової) вибірки з таких соціальних груп населення. 1) студенти; 2) працівники системи охорони здоров'я; 3) працівники системи освіти; 4) працівники підприємств державного сектору (працівники інформаційно-технічного персоналу); 5) приватні підприємці. У кожній соціальній групі населення за допомогою бустерної вибірки було опитано не менше 300 респондентів, що дає змогу аналізувати кожну із виділених груп на рівні всієї України. Водночас після процедури переважання частки населення кожної із соціальних груп щодо загальної чисельності населення була сформована загальнонаціональна вибірка (2484 особи). Такий підхід дав змогу аналізувати ситуацію як окремо по кожній соціально-професійній групі незалежно від загальних даних, так і в цілому по країні. Метод збору емпіричної інформації – стандартизоване особисте інтерв'ю (face to face) за місцем постійного проживання респондентів. Вибірка багатоступенева, стратифікована, індивідуальна, з використанням квотного методу відбору респондентів на останньому ступені. Квотна вибірка витримана за ознаками: вік (стар-

ше 18 років), стать, тип населеного пункту (місто/село). У результаті дослідження отримані дані, які є репрезентативними на рівні всієї України. Дослідження проводилось за задалегідь підготовленим та апробованим опитувальником (анкетою).

Поінформованість населення щодо реформ

У дослідженні респондентам було запропоновано назвати ті реформи, про які вони чули чи знають (*“У країні проводяться і плануються реформи. Назвіть, будь ласка, про які реформи Ви чули чи знаєте”*). Важливою методичною особливістю цього запитання є те, що варіанти відповідей респондентам не зачитували, відтак вони самі мали назвати перелік реформ. Дослідження виявило, що лише 13,2% зазначили, що не чули або не знають ні про які реформи. Згідно з результатами переважна більшість населення поінформована про пенсійну реформу – 73,9% опитаних чули і знають про неї. Значно менше громадян чули і знають про реформу податкової системи/прийняття Податкового кодексу – 32,5% опитаних. Про реформу виборчої системи поінформовано менше чвертини населення – 22,8%. Кожен п'ятий (20,9%) українець чув і знає про реформу охорони здоров'я. Про реформу вищої освіти обізнано 16,1% населення. Про реформу середньої освіти чули і знають 12,8% опитаних. Опитування також засвідчило, що про реформу житлово-комунального комплексу знають 11,4% опитаних. Ще меншою мірою населення України поінформоване стосовно реформи зайнятості та оплати праці (боротьба з безробіттям) – лише 8,8% опитаних. Подібним чином населення демонструє низький рівень обізнаності про реформи, що спрямовані на підтримку вітчизняного виробника (4,1%), та про ініціативу уряду щодо впровадження інноваційних технологій та відкриття нових виробництв (2,1%). Цікаво, що низька поінформованість українських громадян щодо ініціатив впровадження інноваційних технологій та відкриття нових виробництв не означає, що в суспільстві

відсутнє розуміння у доцільності цих перетворень: більше половини населення (55,1%) згодні з думкою, що в подоланні економічної кризи однією з вирішальних умов має стати широке використання інноваційних технологій; лише 11,2% опитаних не згодні з цією тезою, а 15,9% – вагаються з відповіддю. Однак респонденти ставлять під сумнів готовність населення щодо цього: лише 25,6% опитаних вважають, що населення країни готове до впровадження інноваційних технологій, натомість 30,1% вважають, що населення до цього не готове, а 28,9% – вагаються з відповіддю. Ще більші сумніви у суспільстві виникають щодо спроможності уряду впровадити ці технології: лише 14,5% опитаних вважають, що наш уряд готовий прийняти програму широкого використання інноваційних технологій, натомість 38,7% вважає, що уряд не готовий до цього, а 29,5% – вагаються з відповіддю.

Загалом, виявлено, що поінформованість населення щодо реформ залежить від рівня освіти: чим вищий рівень освіти, тим вища поінформованість населення щодо реформ. Особливо це стосується податкової реформи, реформи охорони здоров'я, середньої та вищої освіти, ЖКК. Поінформованість кожної з соціально-професійних груп та вікових когорт переважно стосується тих реформ, галузева спрямованість яких безпосередньо стосується фахової компетенції та соціально-вікових потреб респондентів. Регіональний розподіл свідчить про те, що стосовно більшості реформ більше обізнані мешканці Західного, Південно-Західного, Центрального, Північно-Східного та Південно-Східного регіонів. Натомість тенденція найменшої поінформованості простежується серед мешканців Північно-Східного регіону.

Першочерговість та другорядність низки реформ у масовій свідомості України

Респондентам було поставлене запитання *“Яким із нижче перелічених реформ, на Ваш погляд, необхідно приділити особливу увагу і прийняти в першу чергу, а*

які можна відкласти?”. До переліку першочергових реформ населення віднесло реформу зайнятості та оплати праці (боротьба з безробіттям) – 72,7% опитаних. Наступною за пріоритетністю йде реформа охорони здоров’я – 68,4%. Більше половини (54,1%) опитаних пріоритетною визначили реформу, спрямовану на підтримку вітчизняного виробника. Подібна кількість (51,3%) населення України до першочергових віднесли пенсійну реформу. Кількість тих, хто відніс реформу житлово-комунального комплексу до першочергових, і кількість тих, хто пропонує її відкласти, майже рівна – відповідно 40,2% і 39,0%. Аналогічним чином розділилися частки щодо пріоритетності та другорядності впровадження інноваційних технологій та відкриття нових виробництв – відповідно 40,4% і 35,5%. Натомість щодо інших реформ у суспільстві переважає думка, що їх можна відкласти. Зокрема, населення вважає, що реформу середньої освіти скоріше можна відкласти (53,3%), ніж прийняти в першу чергу (28,1%). Так само реформу вищої освіти населення схильне скоріше відкласти (52,4%), ніж прийняти в першу чергу (28,7%). Подібним чином населення налаштоване щодо реформи податкової системи/прийняття Податкового кодексу: 50,6% – можна відкласти, 27,1% – прийняти в першу чергу.

Суб’єкти зацікавленості у проведенні реформ

Відповідаючи на запитання “Хто, на Ваш погляд, зацікавлений у проведенні нижче перелічених реформ?”, населенню серед можливих варіантів відповідей було запропоновано обрати 1) керівництво країни, 2) окремі олігархічні групи, 3) окремі соціальні групи населення та 4) населення країни в цілому. Вибір останнього варіанта свідчитиме про загальнонаціональний пріоритет у громадській думці зазначеної реформи. Серед зазначених реформ більше половини громадян України вказали на зацікавленість усього населення у проведенні таких перетворень, як реформа охорони здоров’я (58,3%) та рефор-

ма зайнятості та оплати праці (55,2%). Дещо менше, на думку респондентів, в інтересах усього населення виявилися такі перетворення, як реформа, спрямована на підтримку вітчизняного виробника (40,6%), реформа житлово-комунального комплексу (40,4%), реформа середньої освіти (37,0%), реформа вищої освіти (34,5%), впровадження інноваційних технологій та відкриття нових виробництв (33,7%) та пенсійна реформа (38,8%). Треба зазначити, що стосовно пенсійної реформи населення України вбачає також інтереси керівництва країни з проведенням пенсійної реформи – 35,5%. Щодо реформи виборчої системи населення чітко вказує на зацікавленість керівництва країни (55,6%) та окремих олігархічних груп (22,1%); і лише 16,7% опитаних вказали, що у проведенні реформи виборчої системи зацікавлене населення у цілому. Так само у проведенні реформи податкової системи громадяни України вбачають зацікавленість передусім керівництва країни (35,2%) та окремих олігархічних груп (24,8%), і лише 16,1% опитаних убачають зацікавленість усього населення.

Дії влади, які переконали б у необхідності здійснення задуманих реформ

В експертних колах і ЗМІ можна часто почути, що певні політичні кроки влади чи певні геополітичні зрушення країни можуть надати більшої легітимності проведення непопулярних реформ. Однак результати відповіді на запитання *“Що могло б переконати Вас у необхідності здійснення задуманих реформ?”* свідчать, що реалізації реформ сприятимуть переважно соціально-економічні кроки, а саме істотне підвищення зарплат, пенсій, стипендій (80,0%), уповільнення зростання цін (77,6%), високих темпів зростання економіки України (76,3%) та посилення боротьби з корупцією в органах влади (62,0%). Дещо меншим за рівнем підтримки, однак вагомим аргументом у проведенні реформ було б схвалення їх людьми, думка яких для населення є авторитетною – 50,4%, про-

ведення чесних та демократичних виборів до Верховної Ради (у 2012 р.) – 46,5% та створення системи інформування населення про зміст, терміни та соціальні наслідки реформ – 39,7%. І менше третини населення вказали на певні політичні та геополітичні кроки, які переконали б їх у необхідності реформ. Зокрема, на звільнення Юлії Тимошенко та/чи Юрія Луценка з тюрми вказали 28,2% населення, на підписання угоди про асоціацію з Європейським Союзом – 27,7% і на підписання угоди про Митний Союз з Росією – 24,7%. Причому два перших кроки влади більшою мірою були б переконливими у проведенні реформ серед етнічних українців, україномовних, мешканців Західного, Південно-Західного, Північно-Західного, Північного, Центрального регіонів та м. Києва, серед людей з високим рівнем освіти. Натомість входження України в Митний союз стало б аргументом для етнічних росіян, російськомовних, мешканців АР Крим, Східного, Північно-Східного, Південно-Східного регіонів. Таким чином, політичні та геополітичні кроки як додаткові аргументи у проведенні реформ більшою мірою окреслюють регіональні та етнокультурні розмежування, ніж консолідують суспільство.

Авторитетна думка з питань, пов'язаних з реформами

Зважаючи на те, що для половини громадян України вагомим аргументом у проведенні реформ було б схвалення їх людьми, думка яких для населення є авторитетною, респондентам було запропоновано відповісти на запитання “*Чия думка для Вас є авторитетною з питань, пов'язаних з реформами?*”. Серед людей, чия думка є найбільш авторитетною з питань, пов'язаних з реформами, респонденти зазначили друзів, родичів та колег (55,6% опитаних), відомих українських учених, експертів (44,4%). Значно меншим авторитетом щодо проведення реформ користується думка закордонних учених, експертів (34,3%) та провідних українських журналістів (31,2%), оскільки

більшість опитаних мають сумнів щодо них. Не користується популярністю щодо проведення реформ думка керівників закордонних країн. Зокрема, думка керівників Росії для 33,3% респондентів є не дуже авторитетною, а для 35,2% – взагалі не авторитетною. Така само думка керівників держав Європейського Союзу та США для 32,0% респондентів є не дуже авторитетною, а для 31,6% – взагалі не авторитетною. Виявилось, що думка державних діячів України у просуванні реформ для переважної більшості населення також не є вагомим аргументом. Зокрема, щодо думки Президента України стосовно реформ 33,3% громадян вказують, що вона є не дуже авторитетною, а 40,1% населення вважають її зовсім неавторитетною. Аналогічним чином оцінюється думка Прем'єр-міністра України: для 33,7% респондентів є не дуже авторитетною, а для 44,4% – взагалі неавторитетною. Так само населення оцінило думку членів уряду України (міністрів відомств): для 35,9% респондентів вона є не дуже авторитетною, а для 44,6% – взагалі неавторитетною. Подібним чином оцінюється думка керівників області та/чи району, в яких вони проживають: для 37,0% респондентів вона є не дуже авторитетною, а для 34,9% – взагалі неавторитетною. Незважаючи на низький авторитет української влади у проведенні реформ, оцінка населення думки лідерів політичної опозиції також виявилася вкрай низькою: для 30,8% респондентів вона є не дуже авторитетною, а для 41,4% – зовсім неавторитетною.

Оцінка успішності та ефективності дій реформаторів

Із запропонованого в опитуванні списку державних діячів, які безпосередньо відповідають за проведення реформ, виявилось, що переважна більшість політиків не асоціюється у громадській думці з успішними реформаторами. Відповідаючи на запитання *“На Вашу думку, хто із нижче перелічених діячів найбільш успішно та ефективно сприяє проведенню реформ в Україні?”*, менше третини населення (29,4%) вважає найбільш успішним та

ефективним реформатором віце-прем'єр-міністра, міністра соціальної політики України *Сергія Тігіпка*. П'ята частина (19,0%) населення вважає, що з-поміж державних діячів найбільш успішно та ефективно сприяє проведенню реформ Прем'єр-міністр України *Микола Азаров*. Значно менше громадська думка України виявляє решту діячів як реформаторів. Зокрема, лише 6,3% населення вбачає в особі міністра освіти і науки, молоді та спорту України *Дмитра Табачника* успішного та ефективного реформатора. Особу першого заступника глави Адміністрації Президента України *Ірину Акімову* як успішного й ефективного реформатора зазначили 6,0% населення. До переліку успішних реформаторів 3,3% населення зараховують першого віце-прем'єр-міністра, міністра економічного розвитку та торгівлі України *Андрія Ключова*. Віце-прем'єр-міністр, міністр інфраструктури України *Борис Колесніков* успішним реформатором вважається серед 3,1% населення. Міністр енергетики та вугільної промисловості України *Юрій Бойко* як успішний реформатор визнається 2,1% респондентів.

Наслідки реформ для різних категорій населення

Відповідаючи на запитання “Як, на Ваш погляд, вплинуть реформи на становище наступних груп населення?”, покращення становища населення України вбачає передусім для людей, які задіяні в органах державної влади. Зокрема, переважна більшість населення вважає, що у результаті реформ становище покращиться передусім у депутатів Верховної Ради (76,6%), членів Кабінету Міністрів (74,4%), депутатів місцевих рад (67,3%) та суддів і прокурорів (64,9%). Близько половини респондентів передбачають покращення становища керівників місцевих органів влади (50,6%) та працівників держуправління (45,2%). Натомість стосовно інших категорій населення у суспільстві домінує або невизначеність, або ж переконання, що їхнє становище внаслідок реформ погіршиться. Зокрема, українці вагаються передбачити майбутнє наукових працівників (63,7% респондентів не

визначилися), військовослужбовців (59,5%), менеджерів, які працюють на великих підприємствах (57,7%), та фермерів, щодо яких 48,8% опитаних не визначилися з відповіддю, а 38,6% – вказали на погіршення їхнього становища. Переважно негативний вплив реформ громадяни України передбачають щодо таких категорій, як робітники (49,5% опитаних прогнозують погіршення становища, а 38,0% – не визначилися з відповіддю), дрібні і середні підприємці (відповідно 45,0% і 42,2%) та студенти (відповідно 44,2% і 43,8%).

Ефективні способи інформування з питань проведення реформ

Серед ефективних способів інформування людей з питань проведення реформ в Україні респонденти вбачають насамперед виступи на телебаченні представників Кабінету Міністрів (40,4%), зустрічі представників влади з простими людьми під час поїздок регіонами (33,4%), виступи українських вчених-експертів (31,0%), телевізійні дебати представників влади та опозиції на державних телеканалах (29,5) та трансляції обговорення реформ у Верховній Раді (25,5%). Деяко меншою популярністю серед населення користуються такі способи інформування, як організація спеціального щотижневого ток-шоу, присвяченого реформам (22,8%), регулярні звернення Президента України (22,6%), проведення спеціальних випусків популярних ток-шоу (20,4%), прес-конференції членів Кабінету Міністрів (17,5%), зустрічі представників влади з громадськими організаціями (15,6%) та виступи губернаторів на обласних каналах (13,7%). Інформування закордонних експертів також не належать до переліку найкращих у висвітленні реформ. Зокрема, 15,9% опитаних вважають ефективними виступи західних експертів, а 9,9% – виступи російських експертів. Виявилося, що населення зовсім не готове до інформування за допомогою сучасних електронних засобів: лише 8,7% населення вказало на ефективність відкриття спеціального

урядового сайту, присвяченого обговоренню процесу підготовки та реалізації реформ, 6,0% – регулярні виступи членів уряду в Інтернеті (у соціальних мережах, блогах) та 2,7% – створення персональних блогів членами уряду.

Таким чином, дослідження виявило, що населення найбільше поінформоване про пенсійну реформу. Загалом, виявлено, що найбільше обізнані з реформами мешканці великих міст та люди з вищою освітою. До першочергових більшість населення віднесла реформу зайнятості та оплати праці, реформу охорони здоров'я, реформу, спрямовану на підтримку вітчизняного виробника, та пенсійну реформу. Водночас населення вважає, що скоріше можна відкласти реформу середньої освіти, реформу вищої освіти та реформу податкової системи/прийняття податкового кодексу. Серед зазначених реформ, більше половини громадян України вказали на зацікавленість усього населення у проведенні таких перетворень, як реформа охорони здоров'я та реформа зайнятості та оплати праці. Натомість стосовно пенсійної реформи та реформи податкової системи респонденти вказують передусім на зацікавленість керівництва країни та окремих олігархічних груп.

Виявлено, що реалізації реформ сприятимуть переважно соціально-економічні кроки, натомість політичні та геополітичні кроки, які б переконали їх у необхідності реформ як додаткові аргументи у проведенні реформ, більшою мірою окреслюють регіональні та етнокультурні розмежування, ніж консолідують суспільство у просуванні реформ. Серед людей, думка яких є найбільш авторитетною з питань, пов'язаних з реформами, респонденти зазначили друзів, родичів та колег, відомих українських учених, експертів. Водночас переважна більшість населення вважає, що внаслідок реформ покращиться становище лише можновладців. Із запропонованого в опитуванні списку державних діячів, які безпосередньо відповідають за проведення реформ, виявилось, що переважна більшість політиків не асоціюється у громадській думці з успішними реформаторами.

УДК 316.422.42

А.Гончарук,
кандидат социологических наук

ОЦЕНКИ ПЕРСПЕКТИВ РЕФОРМ В СИСТЕМЕ ОПЛАТЫ ТЕПЛА МЕТОДОМ ФОКУС ГРУПП

Статья базируется на результатах фокус-групповых интервью с городскими жителями – потребителями тепловой энергии по вопросам организации учета потребления тепловой энергии. Исследование было проведено весной 2011 г. в рамках Проекта Мирового банка “Модернизация систем централизованного теплоснабжения в Украине: учет тепла и плата по факту потребления”. Проанализированы мнения потребителей относительно перспектив установки приборов учета тепла в многоквартирных домах, выявлены качественные и количественные характеристики проблемы.

Keywords: *housing services, district heating companies, heat consumers, heat tariffs.*

Ключові слова: *житлово-комунальне господарство, компанії центрального опалення, споживачі тепла, тарифи на тепло.*

Ключевые слова: *жилищно-коммунальное хозяйство, компании центрального отопления, потребители тепла, тарифы на тепло.*

Жилищно-коммунальное хозяйство Украины относится к наименее реформированным сферам национальной экономики [1], которая особенно чувствительна к влиянию политических факторов на ситуацию в ней. Негативное влияние на функционирование области ЖКХ усилилось в период с 2008 г., когда большинство сфер экономики испытало влияние мирового финансово-экономического кризиса [2]. В данном случае проблемы организационного, экономического, технологического и технического про-

исхождения наложились одна на другую, спровоцировав, с одной стороны, повышение платежей за услуги ЖКХ, а с другой – уменьшение платежной способности юридических и физических лиц, чтобы рассчитываться за эти услуги.

Одной из важнейших проблем в реформах ЖКХ есть проблема определения количества и качества поставляемой потребителям тепловой энергии для обогрева жилищ и соответствующей оплаты за эту услугу. Проблема учета тепловой энергии для отопления жилых домов в Украине имеет несколько уровней.

Первый уровень – институциональный. На законодательном уровне нет прямого требования по установке такого рода счетчиков, как и прямого запрета на установку счетчиков. В то же время существуют нормативы и правила для установки измерительной аппаратуры, как и требования по техническим параметрам счетчиков тепла. На этом же уровне должен быть создан регулирующий орган – Национальная комиссия регулирования рынка коммунальных услуг (НКРРКУ). Несмотря на то, что закон о его создании был принят в июле 2010 г., на момент проведения исследования он так и не был создан. Его функции выполняла Нацкомиссия регулирования электроэнергетики (НКРЭ).

Второй уровень – уровень производителя услуг (компания центрального отопления, в дальнейшем – ЦО). Тепло для многоквартирных домов предоставляют либо коммунальные предприятия (в подавляющем большинстве случаев), которые находятся в собственности муниципалитетов, либо частные предприятия. Установка счетчиков тепла для потребителей не является функциональной обязанностью производителей тепла. Их установка производится в случае, если такое решение принято собственником, которым чаще всего выступает местный муниципалитет.

Третий уровень – уровень жилищно-эксплуатационных организаций, т.е. структур, которые чаще всего выпол-

няют функции посредников между производителями тепла и его потребителями – жильцами или собственниками домовладений, поскольку собственники жилья в Украине в большинстве случаев не могут непосредственно вступать в договорные отношения с производителями тепла. Эти посредники также представлены широким перечнем форм – жилищно-эксплуатационные конторы (ЖЭКи), жилищные кооперативы (ЖК), организации совладельцев многоквартирных домов (ОСМД), в некоторых случаях могут быть также органы самоорганизации населения (ОСН).

Четвертый уровень – жители, которые в большинстве случаев являются потребителями тепловой энергии. Но есть часть жителей, которая установила в своих квартирах индивидуальное отопление, формально тепла не потребляют, хотя через их квартиры проходят внутридомовые коммуникации теплоснабжения.

Для определения перспектив возможной установки приборов учета тепловой энергии на уровне жилых домов при помощи фокус групповых дискуссий была собрана информация, которая представляет собой оценки возможных проблем и перспектив на пути установки тепловых счетчиков. В исследовании были задействованы представители всех уровней. Наибольшее число участников исследования представляли жители (потребители) как участники фокус групповых дискуссий.

Место проведения исследования и целевые группы. Исследование проводилось в марте–мае 2011 г. в двух городах Украины – Львове и Николаеве. Оба города – областные центры, количество жителей составляет более 700 и 500 тысяч соответственно. Львов находится в Западном регионе страны, Николаев – в Южном.

Главные поставщики тепла г. Львова:

1. “Львовтеплоэнерго” – 75%.
2. “Железнодорожное теплоэнерго” – 22%.
3. Ведомственные и другие – около 3%.

Главные поставщики тепла в г. Николаев:

1. «Николаевобтеплоэнерго» – коммунальное предприятие, около 57% рынка тепла.

2. ОАО Николаевская ТЭЦ, около 40% рынка тепла.
3. Ведомственные и другие – около 3%.

Ситуация с приборами учета тепловой энергии на момент проведения исследования:

Представители власти и тепловых компаний утверждают, что приборами учета тепла оборудованы:

Во Львове – около 80% потребителей тепла, финансируемых из бюджета;

– около 70% домов жилищного фонда.

В Николаеве – 100% потребителей тепла, финансируемых из бюджета;

– приблизительно 20% домов жилищного фонда.

Наблюдаются примеры различных подходов к установке приборов учета тепла в разных городах – Николаев был ориентирован на установку приборов учета в бюджетных организациях, Львов – в жилых домах при помощи специальной городской программы по установке счетчиков в домах граждан.

Было проведено 26 фокус групповых дискуссий с жителями (потребителями услуг компаний ЦО). Участники представляли разные:

- a. возрастные группы (молодые, среднего возраста и пожилые);
- b. различный тип управления (ЖЭК или ассоциации);
- c. дома разного времени постройки – старые (30 и более лет) и новые (менее 30 лет);
- d. оборудованные и не оборудованные домовыми приборами учета тепловой энергии.

Для участия в фокус групповых дискуссиях рекрутировались граждане, чье материальное благосостояние исследователями оценивалось как “среднее” или “ниже среднего”. Таким образом, в каждом из городов было проведено по 13 фокус групп, из которых 10 групп участников обслуживались ЖЭКаами, 3 – кооперативами. 15 групп представляли жители домов, построенных до 1980 г., 11 – после. 12 фокус групп представляли граждане, чьи дома оборудованы домовыми приборами учета тепла, 14 – не оборудованы.

В каждой из фокус групп участниками были 10 человек, приблизительно в одинаковой пропорции мужчины и женщины. Общее количество участников – 260 человек.

Следует отметить, что не все потребители тепловой энергии оплачивают эту услугу одинаково и в полной мере. В Украине существует система жилищных субсидий [3] для неимущих и система льгот для определенных категорий граждан. Кроме существования системы жилищных субсидий, существует система льгот, связанных с оплатой коммунальных услуг, определенным категориям граждан, в том числе и льгот по оплате тепла [4]. Существование систем субсидий и льгот на оплату услуг ЖКХ объективно способствует уменьшению числа заинтересованных в установке приборов учета тепла, поскольку такая установка мало влияет на уменьшение их счетов за тепло.

Одинаковый набор вопросов был задан во всех фокус группах, которые представляли потребителей, в домах которых счетчики не установлены. Для участников, в домах которых установлены счетчики, набор вопросов был ориентированным на их практический опыт.

Фокус групповые обсуждения с жителями сосредоточивались вокруг четырех главных вопросов, связанных с разными аспектами новой системы. Эти вопросы обсуждались в четырех нижеизложенных упражнениях.

1. Проблемы установления счетчиков ЦО.

1.1. Структура компаний по предоставлению и обслуживанию тепла в Николаеве и Львове

Почти все респонденты осведомлены о структуре поставки и управления теплом и могут назвать основные институты – ЖЕКи, компании ЦО (местные власти назывались в основном тогда, когда им это подсказывали).

Местная власть – собственник “Теплоэнерго”.

Теплоэнерго – предоставляет тепло, выставляет счета, обеспечивает капитальный ремонт внешних теплосетей, работает с жалобами и просьбами потребителей.

ЖЭК – предоставляет счета потребителям, перечисляет деньги за тепло “Теплоэнерго”, занимается обслуживанием

внутренних теплосетей дома, контролирует процесс эксплуатации отопительной системы в доме, работает с жалобами и просьбами жителей.

Жильцы дома – оплачивают счета, получают тепло.

Существуют и некоторые отличия, которые заключаются в том, что:

➤ Львов: жители имеют договора с ЖЭКаами и платят ЖЭКаам за поставку тепла. ЖЭКи платят компаниям ЦО.

➤ Николаев: дома, которые управляются ЖЭКаами – у жителей заключены непосредственные договора с компаниями ЦО; жители платят компаниям ЦО за тепло и ЖЭКаам за обслуживание внутри домовых коммуникаций.

Несмотря на различия в типах формальных взаимоотношений, отношения граждан с компаниями ЦО в Николаеве не выглядят предпочтительным, чем во Львове.

Существуют также отличия, вызванные способом управления домом. Кооперативы, независимо от города, имеют договора с компаниями ЦО. Кооперативы выставляют счета членами кооператива (жителям), которые включают плату за тепло и обслуживание коммуникаций. В свою очередь, компании ЦО выставляют счета кооперативам.

На основании данных исследования можно утверждать, что существует глубокое недоверие между потребителями и производителями тепла. Потребители высказывают ряд претензий к компаниям ЦО, чаще всего обоснованных, связанных с качеством и количеством предоставляемых услуг и подозревают, что количество и качество услуг не соответствует счетам за услуги по теплоснабжению, которые они оплачивают.

В основе недоверия к компаниям ЦО – непрозрачный процесс определения тарифов за тепло. Граждане заинтересованы в том, чтобы узнать формулу, по которой рассчитывается плата за тепло, и хотят быть уверены, что цена будет меняться в соответствии с ценами на газ, но остальные расходы на обслуживание останутся фиксированными.

Недостаток доверия к компаниям ЦО вызван также тем, что в некоторых квартирах холодно. Практически на каждой из фокус групп было указано на то, что компании ЦО начинают отопительный сезон позже установленных дат для отопительного сезона, и перестают топить раньше, но всё равно берут деньги за тепло или же используют зимние цены даже в те месяцы, когда они не поставляют тепло.

В случаях, когда дома оборудованы счетчиками, плата за тепло начисляется только в период отопительного сезона. В остальное время потребители оплачивают фиксированную абонентскую плату, которая включает в себя плату за ремонт и обслуживание коммуникаций. Существование такой системы имеет как своих сторонников, так и противников. Сторонники системы обосновывают ее справедливость тем, что платится только за полученную услугу. Противники указывают на то, что при стабильности источников доходов, как правило, не очень значительных, сильны сезонные колебания расходов, что не всем выгодно. Другая часть противников существования такой системы в качестве аргумента наводит тот факт, что уменьшение расходов на коммунальные услуги летом не позволяет многим жильцам получить жилищную субсидию в момент, когда расходы увеличиваются, поскольку субсидии начисляются исходя из расходов за предыдущий период.

В свою очередь, компании ЦО также имеют претензии к потребителям, главная из которых – несвоевременная оплата услуг и накопление долгов. Но все-таки глобальные претензии компаний ЦО заключаются в следующем:

- существующий тариф не покрывает затрат компаний ЦО на производство тепла: тарифы должны быть повышены до экономически обоснованного уровня;
- отказ от услуг компаний ЦО потребителей и переход на системы автономного теплоснабжения вызван дискриминацией компаний ЦО по сравнению с населением путем определения разных тарифов на газ для отопления. Газ для отопления, который используется населением,

в полтора раза дешевле, чем газ, который использует для этих же целей компания ЦО;

➤ тариф на газ для населения значительно ниже и это способствует оттоку потребителей, поскольку плата за автономное теплоснабжение значительно ниже, при большей эффективности его из-за незначительных потерь тепла. В то же время отток потребителей, часто неравномерный, приводит к разбалансированности системы ЦО, что прямо влияет на снижение ее эффективности.

Положение ЖЭКов в этой ситуации достаточно незавидное, хоть во Львове, хоть в Николаеве, несмотря на то, что формально в разных городах на них возложены разные функции: в Николаеве – исключительно обслуживание внутридомовых коммуникаций, а во Львове – посредника в поставке тепла для домов под управлением ЖЭКов. Жители в любом случае первым предъявляют претензии именно ЖЭКу, так как он и территориально, и ментально близок потребителям. Часто такие претензии являются необоснованными, так как ЖЭК не может влиять на подачу теплоносителя и его параметры. Но не менее часто такие претензии вполне обоснованы – обслуживание ЖЭКами внутридомовых коммуникаций, и не только коммуникаций теплоснабжения, оставляет желать лучшего как в силу сугубо организационных моментов, так и в силу профессиональных работников ЖЭКа.

Участники исследования, презентующие ЖЭКи, указывали, что размер оплаты за обслуживание внутридомовых тепловых коммуникаций в структуре доходов ЖЭКа ничтожно мал, зато предполагает большое количество забот. Все они утверждали, что установка или не установка счетчиков тепла никаким образом не скажется на доходах ЖЭКов. В этом смысле не стоит видеть в ЖЭКах ни противников, ни сторонников создания новой системы платы за услуги по теплоснабжению.

Недоверие к ЖЭКа́м происходит из факта, что они часто не делают того, за что им платят, или выполняют работы, в том числе и регламентные, с низким качеством. Граждане платят за обслуживание, так называемую

квартплату, но в большинстве случаев жители не довольны качеством услуг. Если есть необходимость в ремонте, то они должны платить тепловикам или сантехникам лично, для того чтобы они сделали свою работу, оплата которой уже включена в квартплату.

Жители кооперативов зачастую имеют более низкую квартплату, чем жители домов, которыми управляют ЖЭКи, так они более свободны и в размере оплаты конкретного специалиста и оплачивают только выполненную работу.

1.2. Возможные проблемы, трудности, препятствия при установлении счетчика

На каждой из фокус групп участникам было предложено назвать пять главных проблем (трудностей), связанных с установкой счетчиков для каждой из пяти учреждений/институций: компании ЦО, ЖЭКов, муниципальной власти, кооператива как структуры и жителей.

После того, как участники ФГ называли возможные проблемы для одной из институций, их просили определить, какая проблема есть самой важной. Ей присваивался наибольший балл – 5. Потом они определяли из ранее названного перечня менее важную проблему, ей присваивался балл 4. Следующей – 3, и так до последней проблемы, которая получала 1 балл, то есть – от наиболее важной до наименее важной. Таким образом, проблемы для каждой из институций ранжировались по мере уменьшения важности проблемы. Участники не всегда могли назвать пять проблем, иногда они указывали три–четыре. Если бы участники фокус групп смогли назвать по пять проблем для каждой из институций, присвоив им соответствующие баллы от 5 до 1, то проблемы каждой из институций получили бы в сумме по 390 баллов каждая (26 фг. \times (5+4+3+2+1)). В реальности картина получилась несколько иной, потому, что:

1. не все институции участниками названы в качестве таких, с которыми могут возникнуть проблемы, реже всего такой институцией оказывалась муниципальная власть;

2. не всегда участники могли назвать пять проблем, иногда их оказывалось меньше.

Представления участников о институциях, с которыми возможно возникновение проблем, приведены в *табл. 1*.

Таким образом, у 100% случаев участники фокус групп возникновение проблем и трудностей предполагают в отношении следующих институций: компаний ЦО – 87% возможных баллов, кооперативов (были участниками шесть фокус групп), очень близки к этому показателю жители

Таблица 1
Количественные показатели возможных проблем, трудностей, препятствий при установке счетчиков

Учреждение	Количество ФГ, которые указали на возможность проблем с учреждением	Общее количество указанных проблем		Общее количество баллов, набранное каждым из учреждений
		Львов	Николаев	
Компания ЦО	26	50	49	339
ЖЭК	22	42	38	284
Муниципальная власть	10	12	10	93
Кооператив как структура	6	8	9	62
Жители	25	43	44	305

как субъект процесса. 85% фокус групп предполагали возникновение проблем с ЖЭКа. Муниципальная власть в этом списке оказалась такой, от которой проблем участники ожидают менее всего. Показателен также тот факт, что одинаковое количество фокус групп указало на возможность возникновения проблем с муниципальной властью – по пять в каждом из городов.

Интересным представляется тот факт, что различия между городами относительно анализированных показателей крайне мало отличаются друг от друга. Общее количество проблемных баллов, набранное, например компаниями ЦО, распределилось практически поровну между

Львовом и Николаевом. Компания ЦО во Львове набрала 170 баллов, а в Николаеве – 169 баллов. Иначе говоря, количество предполагаемых трудностей во Львове и Николаеве приблизительно одинаковое.

Что же это за проблемы, возникновение которых прогнозировали участники фокус групп? Данные об этом приведены в *табл. 2*. Таблица построена следующим образом: по каждой из институций отобраны перечни проблем, указанные участниками ФГ в каждом из городов (столбик “Количество упоминаний”). Баллы указанных проблем

Таблица 2

Характер возможных проблем, трудностей, препятствий

Основные проблемы	Количество упоминаний		Сумма баллов	Средний балл проблемы
	Львов	Николаев		
Компания ЦО				
Обслуживание счетчиков и снятие показаний	9	6	68	4,54
Увеличение тарифов	8	5	61	4,7
Махинация со средствами, взяточничество, коррупция	7	5	39	3,25
Длительность установки счетчиков	6	7	35	2,70
Качество счетчиков, завышение цен на установку счетчиков	5	5	32	3,2
Установка и эксплуатация счетчиков за счет жителей	4	5	30	3,34
Незаинтересованность компаний ЦО	3	4	25	3,58
Отсутствие достаточного количества специалистов	2	3	19	3,80
ЖЭК				
Некачественные услуги по установке счетчиков из-за низкой квалификации персонала	8	14	76	3,46
Махинация со средствами, взяточничество, коррупция	12	4	58	3,63
Длительность процесса	4	3	22	3,15
Увеличение квартплаты	1	3	16	4,0

Продолжение таблицы 2

Основные проблемы	Количество упоминаний		Сумма баллов	Средний балл проблемы
Несправедливое начисление оплаты	1	3	14	3,50
Невозможность качественного обслуживания	5	1	11	1,84
Низкое качество счетчиков	1	1	10	5,0
Поборы с жильцов	1	1	8	4,0
Муниципальная власть				
Махинация со средствами, взяточничество, коррупция	3	5	38	4,75
Бюрократизм	3	1	17	4,25
Удорожание цены счетчиков и их установки за счет привлечения посредников	2	1	13	4,34
Отсутствие специалистов	1	1	7	3,50
Длительность процесса	2	0	5	2,50
Кооперативы как структуры				
Сложности со сбором денег	1	3	19	4,75
Сложности самоорганизации	2	2	14	3,50
Жители				
Трудности со сбором средств – не все захотят платить	9	9	82	4,56
Сложности самоорганизации	10	8	82	4,56
Конфликты с соседями	6	2	27	3,38
Преодоление жителями сопротивления установки счетчиков со стороны компании ЦО или ЖЭКа	4	3	22	3,15
Нехватка знаний для эффективного контроля процесса, в котором задействовано много структур	4	4	19	2,38
Сложности с проектной документацией	2	2	13	3,25
Проблема качества счетчика и/или его установки	4	6	11	1,1
Проблема обслуживания/ответственности за счетчик	1	1	6	3,0

суммированы (столбик “сумма баллов”). Поскольку участники могли оценивать проблему по степени важности от 5 до 1, то для каждой названной проблемы посчитан средний балл этой проблемы. Данные в таблице ранжированы по мере уменьшения суммы баллов, набранной каждой из проблем.

Наблюдаются очень похожие трудности во всех группах и городах касательно каждой соответствующей инстанции, которая управляет установкой и обслуживанием счётчиков. Доминирует мнение, что компании ЦО должны управлять процессом, однако с возможностью для контроля со стороны граждан (представитель жителей должен контролировать процесс установки, жители должны иметь возможность для проверки показателей счётчика, и знать как насчитывается счёт на основе данных).

Данные таблицы 2 можно рассматривать как минимум в трех аспектах: в зависимости от общего количества баллов, набранных какой-либо проблемой; в зависимости от количества упоминаний; в зависимости от среднего балла важности проблемы. Исследование показало, что далеко не всегда наиболее часто упоминаемая проблема набирала наибольший балл. Для примера рассмотрим возможные проблемы с компанией ЦО. Максимальное количество упоминаний проблемы касалось проблем с обслуживанием счетчиков и снятием показаний – 15 упоминаний. Но несмотря на наибольшее количество упоминаний проблемы, средний балл ее ниже среднего балла для проблемы, которая упоминалась несколько реже – проблемы увеличения тарифов. Проблема увеличения тарифов на отопление, которая называлась участниками реже (13 упоминаний), имеет самый высокий показатель среднего балла – 4,7. В этом случае нельзя утверждать, что какая-то проблема более, а какая-то менее важная, скорее имеется две равнозначные проблемы. Одна из них имеет большую частоту упоминаний, но меньший средний балл. Другая – меньшую частоту упоминаний, но больший средний балл.

То же самое можно сказать и в отношении других инстанций, например ЖЭКов. Здесь чаще всего участники

фокус групп указывали на “некачественные услуги по установке счетчиков из-за низкой квалификации персонала” (22 упоминания) и “махинации, взяточничество, коррупция” (16 упоминаний), но средние баллы этих проблем оказались не самыми высокими среди всех указанных возможных проблем (3,46 и 3,63 балла соответственно). Самый же высокий балл набрала проблема “низкое качество счетчиков”, но имеет она всего 2 упоминания и указывалась исключительно участниками фокус групп, чьи дома оборудованы счетчиками, которые не имеют возможности регулирования подачи тепла.

Несмотря на то, что общие тенденции в определении трудностей в разных городах весьма схожи, особенно в отношении компаний ЦО и жителей, наблюдаются и некоторые отличия. Определяя возможные сложности в отношениях с ЖЭКаами, наиболее часто называемые проблемы – “некачественные услуги по установке счетчиков” и “махинации, взяточничество, коррупция” по числу упоминаний в каждом городе отличаются разительно. Если для жителей Львова главная проблема – коррупция (12 упоминаний во Львове и только 4 в Николаеве), то жители Николаева в качестве таковой определили “некачественные услуги” (14 упоминаний в Николаеве и 8 во Львове). Такое различие в оценках жителей разных городов вызвано разным опытом жителей городов по участию в установке или использованию счетчиков. Во многих случаях участники из Львова говорят о трудностях, которые им известны из практики, а жители Николаева – о гипотетических трудностях, поскольку они в целом имеют значительно меньше опыта установки и использования счетчиков.

Что касается возможных трудностей для жителей, в том числе и домов под управлением кооперативов, то в этом случае участники фокус групп продемонстрировали их четкое разделение на две части – внутренние и внешние. Внутренние трудности – это проблемы самоорганизации, которые занимают доминирующее место в перечне

трудностей – сбор денег и выполнение формальных процедур, конфликты с соседями на этой почве, нехватка знаний. Эти проблемы в сознании участников есть и наиболее сложные, поскольку именно они набрали максимальные баллы.

Внешние трудности участники связывают с сопротивлением компаний ЦО или ЖЭКов процессу установки счетчиков или проблему качества счетчика или его установки. Но эти сложности отличает от сложностей проблем самоорганизации то, что упомянуты они были наименьшее количество раз, да и вес таких сложностей в общей массе проблем весьма незначителен.

Отличия между возрастными группами в оценке проблем и сложностей незначительны – участники фокус групп разных возрастов указывали приблизительно один и тот же перечень сложностей. Отличия начинаются там, где участников просят указать, как преодолеть те или иные сложности. Если участники старших возрастных групп апеллируют к абстрактным мерам, то молодые чаще предлагают детальный план решения проблемы. Например, и молодые, и старшие возрастные группы акцентировали внимание на проблеме цен на счетчики и их установку. Если старшие в качестве меры предлагают создать “контрольный орган, который будет контролировать цены”, то молодежь предлагает план действий: “Составить заранее план использования средств. Предоставлять информацию об установлении счетчиков в СМИ или в Интернете. Отчитываться перед жителями за использованные средства”.

В качестве наиболее весомых сложностей исследователи считают:

В отношениях с компаниями ЦО:

➤ Проблему тарифов (прозрачность принципов формирования и начисления);

➤ Обслуживания счетчиков и снятия показаний.

В отношениях с ЖЭКаами:

➤ Общий низкий уровень квалификации персонала.

В отношениях с муниципальной властью:

- Бюрократизм.

В отношениях с жителями, в т.ч. членами кооперативов:

- Проблемы самоорганизации;
- Сложности со сбором средств – всегда есть те, кто платить не хочет или не может.

Кроме того, для каждой институции присуща проблема коррупции как системная.

1.3. Кто должен устанавливать счетчики и управлять ими?

Практически ни на одной из фокус групп, участники которых представляли дома под управлением ЖЭКов, не пришли к единому мнению относительно того, кто же должен заниматься установкой счетчиков. Это вызвано тем, что доверие к ЖЭКам находится на очень низком уровне, а компании ЦО являются заинтересованной стороной. В итоге участники фокус групп вынуждены были обсуждать проблему выбора лучшего из худшего. Приблизительно половина респондентов за то, чтобы компании ЦО управляли установкой и обслуживанием счётчиков, около четверти за ЖЭКи. Остальные говорили о том, чтобы путем тендера определить частную фирму, которая бы и занималась установкой счетчиков. Принципиальных различий в зависимости от городов, которые представляли респонденты, не обнаружено.

Аргументы “за” в пользу компаний ЦО следующие:

- установка счетчиков компанией ЦО будет способствовать доверию к процессу установки;
- все равно в итоге именно компании ЦО принимают счетчики в эксплуатацию. Значит, будет ускорен и облегчен процесс приема счетчиков в эксплуатацию;
- компании ЦО имеют достаточный потенциал в виде специалистов и опыта.

Аргументы “против”:

- компания ЦО непосредственно заинтересована в том, чтобы собрать максимальное количество платежей за услугу;

- структурно компании очень сложные и слабо поддаются любому контролю общественности;
- есть опасения, что компания ЦО не будет самостоятельно выполнять эту работу, а привлечет частную компанию, сама же будет выступать в роли посредника, что удорожит услугу по установке счетчиков для потребителей;
- в целом компании ЦО не имеют высокого доверия в оценках потребителей.

Аргументы “за” в пользу ЖЭКов:

- приближенность к жителям и тот факт, что именно ЖЭКи имеют доступ к подвальным помещениям жилых домов, где собственно и устанавливаются счетчики;
- предполагается, что раз ЖЭК в дальнейшем будет эксплуатировать счетчики, то и устанавливать их должен он же.

Аргументы “против”:

- традиционное мздоимство, присущее работникам ЖЭКов;
- отсутствие квалифицированного персонала;
- общий низкий уровень доверия к ЖЭКам понизит и уровень доверия к счетчикам.

Меньше всего претензий было высказано к частным структурам, которые специализируются на установке приборов учета, практически единственное условие, которое к ним выдвигалось – прозрачность и подконтрольность процесса со стороны властей и общественности.

Представители кооперативов в этом отношении проявили поразительное единодушие: установкой должны заниматься сами члены кооператива в лице председателя или инициативной группы. Установщиком будет тот, кто предложит наилучшие условия – от частной фирмы до компании ЦО.

Главное требование, которое предъявляют жильцы – это доступность для обозрения показателей счетчика в любой момент времени для любого жильца.

Участники указывают, что в каждом из домов будет порядка 10% жителей, которые не могут внести деньги

из-за скудности семейного бюджета. Еще какая-то часть, которая также может достигать 10%, откажется вносить деньги, так как непосредственно не заинтересована в установлении счетчиков. Чаще всего это жильцы, которые либо пользуются льготами по оплате тепла, либо сдают свое жилье в аренду с условием, что плату за коммунальные услуги вносят арендаторы. Следовательно, для оставшейся части затраты возрастут. Главным препятствием в организации процесса установки счетчика в этом случае есть не увеличение стоимости для тех, кто платит, а нарушение правила справедливости или правила “честной игры”. Чем больше жильцов отказываются платить за установку счетчика, тем больше шансов на то, что процесс завершится, едва начавшись.

В то же время способность пенсионеров платить за установку счетчиков намного меньше, чем у респондентов трудоспособного возраста – в основном они считают, что могут внести около 50 гривен за установку, в то время как цены варьируются в пределах 500 гривен с квартиры, и повышаются с каждым годом.

Для большинства участников фокус групп, особенно для пенсионеров, государство или местная власть могли бы оказать помощь в этом процессе. Понятие “помощи” участники определяли в качестве:

➤ бесплатной для жителей установки счетчиков. Предполагалось, что счетчики лучше всего установить за счет средств центрального или муниципального бюджета. Такое пожелание высказывалось в единичных случаях, преимущественно пенсионерами;

➤ помощь в виде долевого участия центральных или местных властей, когда бы часть стоимости самого счетчика и его установки компенсировалась;

➤ помощь в виде беспроцентного займа на установку счетчиков и возврат его в течении достаточно короткого времени. Одним из возможных механизмов возврата такого займа участники фокус групп видят в установке специальной надбавки к тарифу на тепловую энергию.

Все участники исследования – граждане и институции, отмечают, что они за установку счётчиков. Однако компании ЦО говорят, что счётчик будет невыгодны ЖЭКом; представители ЖЭКов говорят, что счетчики будут невыгодны компаниям ЦО; жители говорят, что счетчики невыгодны и компаниям ЦО, и ЖЭКом и что ЖЭКом вообще все безразлично или они некомпетентны. Граждане также считают, что установка счетчиков не в интересах компаний ЦО; и для ЖЭКов и местной власти это будет только дополнительная работа без какого-либо вознаграждения.

Компании ЦО преимущественно не рассуждают в терминах “есть выгода кому-либо от установки счетчиков – нет выгоды”, а в терминах “производства–оплаты” за оказанную услугу. Ход рассуждений таков: для производства тепла осуществлены затраты на определенную сумму. Значит, эта сумма должна быть оплачена, несмотря на наличие/отсутствие счетчиков. Это означает, что их не беспокоит наличие или отсутствие счетчиков, их интерес заключается в том, чтобы счета покрывали затраты.

Граждане хотят иметь приборы учета тепла и готовы платить за установку и обслуживание. Общее требование к счетчикам – иметь доступ к его показаниям. У жителей уже есть опыт со счётчиками на горячую и/или холодную воду, часто – газовыми счетчиками, и они увидели, что в результате установки таких счетчиков счета уменьшились, иногда очень существенно. Те жители и Львова, и Николаева, у кого уже есть счётчики, также подтверждают, что они платят меньше. Причем уменьшение счетов участниками фокус групп оценивается преимущественно в 30%, а то и больше. Косвенно подтвердили это и представители компаний ЦО, назвав экономию для тех, кто платит по счетчикам, порядка 10–20%.

Пенсионеры не возражают против установки счетчиков и создания системы начисления счетов, основанной на потреблении, и иногда даже проявляют больше энтузиазма, так они большей частью ориентированы на возможность уменьшения текущих расходов своих бюджетов.

Молодые люди более равнодушны к выгоде счётчиков, но время от времени задумываются над этой проблемой. Это объясняется как большей мобильностью молодых людей, так и тем, что чаще они ориентированы на увеличение доходов, а не уменьшение расходов.

Выводы

1. Люди и институции, вовлеченные в ЦО, и система их взаимоотношений практически не отличаются во Львове и Николаеве.

2. Общее количество указанных сложностей существенно отличается между городами.

3. Характер похожих сложностей существенных отличий не имеет.

4. Наибольшее количество сложностей при установке счетчиков ожидается от:

а) компаний ЦО;

б) ЖЭКов;

в) самих жителей.

5. Минимальное количество сложностей предполагается со стороны муниципальных властей.

2. Ожидаемые последствия установки счётчиков

2.1. Позитивные последствия установки счетчиков (фактические и гипотетические)

Обсуждение выгод от установки счетчиков выявило несколько интересных тенденций. Во-первых, перечень позитивных последствий установки счетчиков имеет мало отличий не только от города, в котором проводилась фокус группа, но и от того, кем управляется дом – ЖЭКом или кооперативом и от возраста участников. Более того, отличия фактических последствий (для тех, чьи дома уже оборудованы счетчиками) от гипотетических отличаются настолько незначительно, что при дальнейшем анализе мы решили на них специально не останавливаться. Для примера рассмотрим такой позитивный фактор как уменьше-

ние платы за тепло. Его поставили на первое место (присвоив ему оценку 5 баллов, т.е. оценив как главный фактор) участники всех 12 фокус групп, чьи дома оборудованы счетчиками. В то же время из 14 фокус групп, чьи дома не оборудованы счетчиками, 10 фокус групп сделали то же самое. Оставшиеся четыре фокус группы поставили этот фактор на второе место, присвоив последствию оценку в 4 балла. То же самое касается и других позитивных последствий установки домовых счетчиков. Таким образом, в этом случае мы можем говорить о несущественной разнице в зависимости от места проведения фокус групп и других существенных характеристик респондентов. Практически исчерпывающий перечень позитивных последствий приведен в *табл. 3*:

Обе группы, как с так и без счётчиков в двух городах указывают на то, что:

➤ Более низкая оплата за тепло – наиболее важное последствие; все считают, что это очень вероятно, хотя бы на короткий период времени, одновременно высказывая опасения, что как только все установят счетчики и начнут экономить, то резко упадут доходы компаний ЦО.

Таблица 3

Позитивные последствия установки счетчиков

Позитивные последствия	Баллы	Количество упоминаний		Средний балл последствия
		Львов	Николаев	
Уменьшение платы за тепло	126	13	13	4,85
Прозрачность расчетов – понимают, за то платят	62	8	10	3,44
Возможность регулирования подачи тепла	42	5	6	3,82
Взросло (возрастет после установки) качество услуг	38	6	6	3,17
Оплата производится только в отопительный сезон	22	1	6	3.14

Результатом станет очередное повышение тарифов, которое и нивелирует все выгоды от установки счетчиков.

➤ Возможность регулировать температуру. На эту возможность указывалось не так часто, поскольку некоторые модели счетчиков не имеют такой функции, в некоторых случаях есть понимание того, что возможность регулировки подачи тепла связана с некоторыми трудностями – определением ответственного, его обучении, доступа до счетчика.

➤ Прозрачность – граждане считают, что они будут лучше понимать, за что они платят, смогут реально соотносить результативность услуги с суммой счета.

➤ В отдельных случаях участники говорили, что установка счетчиков приведет к увеличению прозрачности отношений, поскольку иногда невозможно выяснить, почему холодно в квартире – из-за низкой температуры теплоносителя (ответственность ЦО) или засоренности батарей (должны обслуживаться ЖЭКом).

2.2. Ожидаемые недостатки

В отличие от определения позитивных последствий установки счетчиков, где все участники фокус групп достаточно активно их определяли, с негативными последствиями дело обстоит несколько иначе. Во-первых, участники из пяти фокус групп – две из Львова и три из Николаева вообще не смогли назвать ни одного негативного последствия внедрения счетчиков.

Всего было названо 43 возможных или фактических негативных последствия установки домашних приборов учета тепла. В *табл. 4* приведен детальный перечень названных негативных последствий.

Если сравнивать *табл. 3* и *табл. 4*, то очевидно, что положительные факторы значительно превосходят негативные. Кроме того, наиболее значительный по количеству упоминаний негативный фактор “появление дополнительных счетов на обслуживание счетчика” нивелируется

Таблиця 4

**Негативные последствия установки счетчиков
в оценках жителей**

Негативные последствия	Сумма баллов	Количество упоминаний		Средний балл последствий
		Львов	Николаев	
Появятся расходы на обслуживание счетчиков	33	6	3	3,67
Неравномерное распределение тепла по квартирам	22	3	2	4,4
Жульничество, воровство тепла жителями	20	2	2	5,0
Ссоры с соседями	19	3	2	3,80
Повысится тариф	13	2	1	4,33
Сложно найти ответственного за счетчик от дома	9	1	1	4,5
Жульничество со счетами или тарифами со стороны компании ЦО	8	1	1	4,0
Устаревшая модель счетчика – нет возможности регулировать температуру	6	2	-	3,0
Появятся расходы на приобретение счетчиков	5	1	-	5,0
Останется двухставочный тариф	5	1	-	5,0
Много сил потрачено на установку счетчика	5	-	1	5,0
Счетчик могут украсть	5	-	1	5,0
Установка счетчиков не решает проблемы потерь тепла	4	1	-	4,0
Дополнительные расходы на льготников	4	1	-	4,0
Счетчик быстро сломается	4	-	1	4,0
Банкротство компании ЦО	4	1	-	4,0
Небольшая экономия	3	-	1	3,0
Проблема перерасчетов	2	1	-	2,0
Конфликты с компанией ЦО из-за графика подачи тепла	1	1	-	1,0

положительным фактором “уменьшение платы за тепло”. Еще часть указанных негативных факторов существует независимо от того, оборудован дом счетчиком или нет. Это касается, например, неравномерности распределения тепла по квартирам в зависимости от этажности квартиры – проблема существует независимо от установки счетчика и решение ее находится в несколько другой плоскости. В значительной степени это касается и воровства тепла жителями. Такого рода воровство преимущественно заключается в самовольном увеличении жильцами отдельных квартир количества батарей (например, установки их на лоджиях или балконах) или увеличении количества ребер батарей. Скорее установка счетчиков препятствует воровству тепла – в своем интервью представитель компании ЦО из Львова утверждал, что массовая установка счетчиков тепла помогла выявить места несанкционированного отбора тепла в жилых домах и помогла уменьшить потери тепла приблизительно на 5%.

В качестве вывода можно утверждать, что внедрение системы домашнего учета тепла не предполагает, по оценкам жителей, возникновения существенных проблем. Названных проблем достаточно мало, вес их во всех фокус группах невысок, часть названных проблем требует их решения независимо от того, будут установлены счетчики или нет.

Респонденты считают, что установка счетчиков в массовом порядке требует специальной информационной кампании, которая была бы ориентирована на обычного потребителя, и давала бы представление о правилах и принципах установки счетчиков.

Не менее важным является обеспечение гласности и прозрачности процесса, подконтрольности и подотчетности перед членами городской общины.

Выводы

1. Ни один из участников фокус групп не высказал прямого неприятия идеи установки домашних счетчиков тепла.

2. Указанные в городах позитивные последствия установки счетчиков одинаковы:

а) 100% фокус групп: уменьшение платы за тепло как результат установки счетчиков;

б) 70% фокус групп: использование счетчиков способствует установлению прозрачных отношений между поставщиком и потребителем.

3. Негативные последствия установки счетчиков более разнообразны, но вызвано это разнообразие большим разбросом мнений относительно возможных последствий и небольшой частотой их упоминаний:

а) доминирующие негативные последствия отсутствуют;

б) 35% фокус групп считают негативным последствием появление новой статьи расходов на обслуживание счетчика.

3. Организация потребителей на уровне отдельных домов

3.1. Процесс установки счётчиков

Процесс установки счетчиков, как часто и процесс любой проблемы относительно жилищно-коммунальных услуг, в высказываниях участников исследования не отличается не только разнообразием, но и деталями. Этот процесс не зависит от характеристик дома или его жителей, есть только небольшие отличия в процессе между жильцами домов под управлением ЖЭКов или кооперативов.

1. Инициатива. Один из самых сложных вопросов – по оценкам жителей, трудно найти инициатора, который бы свое личное время тратил на общественно полезную деятельность, которая мало того, что никаким образом не стимулируется, так еще и может иметь своим последствием испорченные отношения с жителями дома. Некоторые участники фокус групп указывали на то, что желательно практиковать хотя бы символическое финансовое вознаграждение инициаторам установки счетчиков. Эта идея не нашла существенной поддержки среди большинства участников.

2. Тема для обсуждения, как правило, не предполагает проблем преимущественно для молодых, благодаря прежде всего Интернету. Старшие возрастные категории, и особенно пенсионеры, требуют информации, желательно из источника, пользующегося доверием. Таким источником не могут быть ЖЭКи или компании ЦО, но могут быть жители, чьи дома уже оборудованы счетчиками. Но для всех респондентов абсолютно необходимым является наличие нескольких источников информации, желательно как с позитивным, так негативным опытом для недопущения ошибок при установке счетчиков.

4. План действий. Как правило, на этом этапе проблем не возникает, хотя иногда участники фокус групп высказывали опасение, что члены инициативной группы будут лоббировать интересы знакомой им фирмы по установке счетчиков. Но называлась эта проблема редко и не относилась участниками к категории важных.

5. Собрание – единственной проблемой этого этапа участники фокус групп называли тот факт, что не все жители ходят на собрание, создавая таким образом проблему кворума и легитимности решения. Решением проблемы может быть поквартирный обход не явившихся жителей и знакомство их с решением собрания под подпись.

6. Собрание для утверждения плана действий. Проблема явки.

7. Сбор денег. Наиболее часто называемая и актуальная проблема. Имеет в своем основании несколько причин:

- не все могут сдать деньги или не все могут сдать деньги сразу из-за низких семейных доходов;
- некоторые не заинтересованы в установке счетчиков;
- некоторые не хотят сдавать деньги.

Для жителей домов под управлением ЖЭКов существует еще одна важная проблема – сбор денег для установки счетчиков имеет сомнительную легитимность и не имеет персонифицированной ответственности, поскольку дома под управлением ЖЭКов не имеют собственных счетов.

У кооперативов в этом смысле ситуация намного лучше – есть собственный счет, решение членов кооператива, бухгалтерская отчетность и персональная ответственность председателя кооператива.

Перечисление денег подрядчику, установка счетчика и прием его в эксплуатацию компанией ЦО, как правило, проблемы не составляют.

Таким образом, в процессе установки счетчиков участники исследования определили две самые большие трудности: трудности процесса самоорганизации и трудности сбора денег. Трудности самоорганизации значительно уменьшаются, если хотя бы частично решается проблема сбора денег – если есть, например, финансовое участие муниципальных властей. И наоборот, как видно из результатов глубинных интервью, усугубление финансовых трудностей автоматически приводит к нарастанию трудностей самоорганизации. Сюда же следует отнести и такой негативный фактор, что, как правило, неплательщики денег на установку счетчика не поддаются никаким воздействиям, и тяжесть от их неплатежей распределяется между жителями, которые платят за установку. И если в кооперативе за ними в таком случае будет числиться долг, вероятность вернуть который достаточно высока, то в случае с жителями домов под управлением ЖЭКов никакие меры воздействия не применимы.

3.2. Способность принятия коллективных решений

Дома, которые находятся под разным управлением, демонстрируют различную способность для принятия коллективных решений.

Кооперативы (типично и не зависит от города или других факторов). Как минимум один раз в год созывается общее собрание членов кооператива. На нем правление/председатель отчитываются о деятельности за год, принимается решение ревизионной комиссией о правильности/корректности использования средств и имущества коопе-

ратива. На нем же утверждается план работ на следующий год: какие ремонтные работы провести или когда, что-то изменилось, например, повысился тариф на вывоз мусора; для принятия решения достаточно согласие более 50% членов кооператива.

Кооператив имеет банковский счёт, куда и направляются все платежи кооперативу от его членов, и соответственно, от кооператива поставщикам коммунальных услуг. Кооператив достаточно свободен в своих действиях и может осуществлять сбор средств в любое время. Как правило, не практикуется сбор больших сумм одновременно. Речь идет о суммах порядка 50–60 гривен с квартиры, и они собирают деньги на каждый ремонт.

Дома, которыми управляют ЖЭКи: ситуация также достаточно типична. Как правило, общие собрания жильцов не проводятся, а если и проводятся, то это скорее исключение, а не правило.

Жители домов про управлением ЖЭКов значительно более атомизированы (разобщены), поскольку у них нет общего имущества, а значит, общий интерес присутствует крайне редко. Заставить жителей под управлением ЖЭКов прийти на собрание, не говоря о том, чтобы принять важное решение, крайне сложно. Не будет преувеличением сказать, что способность к самоорганизации жителей под управлением ЖЭКов крайне низкая. Исключения бывают только в том случае, если находится инициативный житель, обладающий свободным временем и стремлением изменить что-то к лучшему.

Выводы

1. Алгоритм действий не отличается среди городов исследования.

2. Разница существует между домами, управляемыми ЖЭКаами и кооперативами. Сбор денег с членов кооперативов является полностью легальным и производится на счет кооператива, чего нельзя сказать о домах под управлением ЖЭКов.

3. Главная сложность в реализации идей потребителей – отсутствие навыков самоорганизации, отсутствие инициаторов, сложности с поиском ответственных.

4. Самый сложный вопрос – вопрос финансов во всем своем многообразии – не все хотят или могут принимать участие в софинансировании таких инициатив.

5. Чаще всего не могут финансировать работы бедные, одинокие, чаще всего пенсионеры.

6. Существует значительная категория льготников, которая не заинтересована непосредственно в уменьшении платы за тепло, поскольку имеет значительные льготы по оплате ЖКХ.

7. Кооперативы более способны к самоорганизации, так как они знают председателя кооператива, его выбирают, он отчитывается перед членами кооператива. Все действия председателя носят формализованный (официальный) характер. Жители под управлением ЖЭКов часто видят только объявление, без подписи, легитимность многих действий, прежде всего сбора денег, выглядит сомнительно с точки зрения национального законодательства.

4. Информированность и отношение к увеличению тарифов

4.1. Оценка меры удорожания платы за тепло

Из 260 участников фокус групп 216 (83% от общего количества участников) признали повышение счетов по сравнению с предыдущим отопительным сезоном, остальные 44 затруднились ответить на этот вопрос. Участников также попросили оценить, насколько (в %), по их мнению, увеличились счета. Участникам не предлагалось в ходе фокус групповой дискуссии прийти к общему мнению относительно меры подорожания тепла, просто предлагалось каждому выразить свою оценку подорожанию.

У участников отсутствует единое мнение на этот счет, и оценки назывались в достаточно широком диапазоне. Оценки участников относительно того, как же изменились тарифы, приведены в *табл. 5*.

Таблица 5

Оценка меры удорожания платы за тепло
(% участников фокус групп)

<i>Мера увеличения счета</i>	<i>Среди всех участников</i>	<i>Львов</i>	<i>Николаев</i>
>10%	4	5	3
>20%	20	18	23
>30%	33	40	27
>40%	17	20	14
>50%	10	7	11
Затруднились с ответом	17	12	23

Как следует из данных таблицы, наиболее часто встречающаяся оценка подорожания тепла – более 30%. Существуют некоторые отличия в зависимости от города – во Львове такую оценку высказали 40% участников фокус групп, в Николаеве – 27%. И все же, несмотря на различия, именно эта оценка и является доминирующей. Не исключено, что в Николаеве, где жители в меньшей мере оценивают масштабы подорожания, эти отличия возникли за счет большего количества тех, кто затруднился ответить на этот вопрос – таких в Николаеве практически вдвое больше, чем во Львове.

4.2. Увеличение счетов за тепло: причины, стратегии поведения и существующие альтернативы ЦО

Наряду с вопросами о мере подорожания тепла участникам фокус групп предлагали в ходе дискуссии определить наиболее распространенные причины подорожания тепла в их городе. Распределения этих причин приведено в *табл. 6*.

Преимущественное большинство участников фокус групп указали в принципе одни и те же причины: “подорожание газа, воды, энергоресурсов” и “изношенность теплосистем/потери тепла в коммуникациях”. Именно на

Таблиця 6

**Наиболее распространенные причины
увеличения счетов за тепло* (% участников фокус групп)**

<i>Причина</i>	<i>Всего</i>	<i>Львов</i>	<i>Николаев</i>
Подорожание газа, воды, энергоресурсов	82	91	73
Изношенность теплосистем / потери тепла в коммуникациях	68	43	93
Политические махинации: власть разворовывает деньги, закрывает “дыры” в бюджете	37	29	45
Инфляция	20	16	24
Повышение зарплаты рабочим сферы теплоснабжения	12	12	12
Монополизм Теплоэнерго	11	10	13
Коррупция	8	12	7
Требование МВФ	7	7	7
Повышение минимальной заработной платы	4	7	2

Примечание. Сумма процентов в каждом столбце больше 100%, поскольку участники могли называть до пяти причин.

эти причины как основные причины удорожания тепла указали 82 и 68% соответственно. Но распределение по городам демонстрирует, что каждая из указанных выше причин является основной в отдельном городе: подорожание ресурсов – во Львове, изношенность теплосистем – в Николаеве. Оба эти варианта ответов в каждом из городов набрали более 90% голосов респондентов. Соответственно, участники из Львова гораздо реже (практически в два раза) говорят об изношенности теплосистем как факторе повышения платы за тепло.

Третье место в каждом из городов, несмотря на различия в количестве респондентов, отдано причине “политические махинации: власть разворовывает деньги, закрывает “дыры” в бюджете”. В чем причина таких различий – сказать трудно, но, возможно, или это соответствует действительности, или власть дает основания думать, что это именно так.

В принципе, среди участников существует понимание того, что повышение цен на тепло – во многом объективный процесс: повышение цен на энергоносители не зависит ни от компаний ЦО, ни от местных властей. Но это повышение цен на тепло далеко не всегда коррелируется с динамикой цен на энергоносители, именно поэтому столь часто участники фокус групп возвращаются к теме “формулы расчета за тепло”, поскольку им не понятны принципы формирования цены. Возможно, именно в этом и заключается причина недоверия к компаниям ЦО, и в некоторой степени, и к ЖЭкам. Следует активизировать разъяснительную работу среди населения, потому что с каждым повышением цен это будет сделать еще сложнее – тогда аргументы могут просто перестать восприниматься. Интересно, что “инфляция” как объективный фактор повышения цены набрала существенно меньше голосов, чем “политические махинации”. Остальные указанные участниками фокус групп причины повышения цены на тепло набрали порядка 10% и меньше. Коль скоро наполняемость групп причин статистически крайне низка, анализировать отличия по городам не имеет смысла. Следует только заметить в заключение, что повышение заработной платы работникам компаний ЦО не является в сознании подавляющего большинства участников фокус групп причиной повышения платы за тепло, как, впрочем, и монопольное положение компаний ЦО.

В то же время надежды компаний ЦО на повышение тарифов на тепло и обоснование таких надежд входят в противоречие с уже существующими оценками справедливости цен на тепло. На заседаниях фокус групп участники практически единогласно признали существующие тарифы несправедливыми.

Главная причина несправедливости – “тарифы не привязаны к фактическому потреблению тепла” – именно этот ответ набрал наибольшее количество ответов участников фокус групп. Значительно чаще такие ответы выбирали респонденты, чьи дома не оборудованы счетчиками,

поэтому их значительно больше в Николаеве. Но и респонденты, чьи дома уже оборудованы счетчиками, также присутствовали практически на каждой фокус группе. Их было гораздо меньше, чем в домах без счетчиков, один-два человека, но все же они были. Причиной их нахождения в фокус группах домов со счетчиками есть не просто неучет фактического потребления, а неучет потребления тепла каждой отдельной квартирой. То есть в этом случае наблюдаем разные уровни существования проблемы. Если для жителей домов без счетчика это неучет на уровне дома, то жители домов со счетчиками говорят о поквартирном учете тепла. Это вызвано недостатками существующей системы подачи тепла в квартиры, которая осуществляется либо от первого этажа к последнему, либо от последнего к первому. В таком случае те жители, которые находятся в конце домовой системы теплоснабжения, получают гораздо меньше тепла, чем те, которые находятся в ее начале. Проблема в домах со счетчиками, которые имеют возможность регулировки тепла, может усугубиться в том случае, если человек, который производит регулировку, проживает в квартире в начале домовой системы подачи тепла. В таком случае он регулирует подачу тепла с комфортной для своей квартиры температурой, в то время как жильцы в конце системы теплоснабжения получают ее меньше необходимого.

На втором месте по значимости – непрозрачность начисления тарифов, о чем уже было сказано выше. Существуют некоторые отклонения в зависимости от города, но они незначительно отличаются от средних показателей для двух городов, потому что о какой-либо специфике говорить не приходится.

В Николаеве значительно чаще акцентируется внимание на разном количестве ребер батарей, как и самих батарей, чем во Львове. Возможно, это объясняется тем, что Николаев – город значительно более индустриальный, чем Львов, и там чаще обращают внимание на технологическую сторону теплоснабжения.

Каким же образом участники фокус групп намерены реагировать на повышение тарифов? Ответ на этот вопрос – в табл. 7.

Таблица 7

Наиболее распространенные стратегии решения проблем повышения тарифов (% участников фокус групп)

	<i>Всего</i>	<i>Львов</i>	<i>Николаев</i>
Отказ от ЦО	33	46	20
Реструктуризации долга	32	31	33
Митинги	31	29	33
Накапливание долгов ЖКХ	30	25	34
Обращение за субсидией	18	27	5
Переход в режим экономии по другим статьям расходов	3	-	7
Сдача жилья в аренду	1	1	1

Примечание. Сумма процентов в каждом столбце больше 100%, поскольку участники могли называть до пять причин.

Как следует из данных, набор стратегий мало того, что не очень велик, эти стратегии к тому же типичны для Львова и Николаева практически одинаковой мерой, отличия слишком незначительны. Эти стратегии сводятся к реструктуризации долга, накоплению долгов, обращению за субсидией. Исследователи считают, что ответы “отказ от ЦО” или “митинги” является не столько стратегией, сколько непрямым обращением к властям со своего рода предупреждением. На самом деле отказаться от услуг ЦО в многоэтажных домах не позволяет ни законодательство, ни техническая организация теплоснабжения. Что касается митингов, то, как показывает наш предыдущий опыт исследований, на самом деле готова к протестным акциям в самые напряженные моменты значительно меньшая часть взрослого населения, чем об этом заявляют наши респонденты.

Что касается возможных альтернатив существующей системе ЦО, то в нынешних условиях в исследуемых городах ее нет. Называемые участниками альтернативные

источники тепла в виде электрических обогревателей или включение для обогрева газовых плит альтернативой не являются. Они не в состоянии обогреть квартиру, их использование в качестве основного источника тепла дорого и опасно для существования всего дома.

Выводы

1. Участники фокус групп воспринимают рост тарифов на тепло как весьма значительный – на 30%.
2. В основе такого подорожания прежде всего – рост стоимости энергоресурсов, изношенность коммуникаций и инфляция.
3. Главная несправедливость находится в сфере непрозрачности счетов за тепловую энергию.
4. Наиболее распространенные стратегии в противостоянии с повышением тарифов – накапливание долгов, реструктуризация долгов, обращение за субсидией.
5. Альтернатива ЦО практически отсутствует. Чаще всего назывались электрообогреватели или обогрев при помощи духовки газовой плиты.

Общие выводы

Идея установки домашних счетчиков тепла не нова, и не имеет принципиальных противников среди властей, компаний ЦО и жителей.

Исследование не зафиксировало неприятия участниками исследования идеи установки счетчиков.

Ни один из участников фокус групп не высказал прямого неприятия идеи установки домашних счетчиков тепла.

Общее количество указанных сложностей для жителей не существенно отличается между городами. Характер сложностей существенных отличий не имеет.

Минимальное количество сложностей предполагается со стороны муниципальных властей. Ожидание сложностей от компаний ЦО и ЖЭКов вызвано общим низким доверием к этим институциям.

Указанные в городах позитивные последствия от установки для потребителей услуг ЦО счетчиков одинаковы:

100% фокус групп – уменьшение счетов за тепло как результат установки счетчиков.

Негативные последствия установки счетчиков более разнообразны, но вызвано это разнообразие большим разбросом мнений относительно возможных последствий и небольшой частотой их упоминаний.

Самый сложный вопрос – вопрос финансов во всем своем многообразии – не все хотят или могут принимать участие в софинансировании таких инициатив. Чаще всего не могут финансировать работы бедные, одинокие, преимущественно пенсионеры.

Существует значительная категория льготников, которая не заинтересована непосредственно в уменьшении платы за тепло, поскольку имеет значительные льготы по оплате ЖКХ.

Результаты исследования показывают, что альтернатива ЦО в городах практически отсутствует.

Литература

1. *Національний інститут стратегічних досліджень*. Щодо основних пріоритетів реформування житлово-комунального господарства України на сучасному етапі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/juli/26.htm>.

2. *Національний інститут стратегічних досліджень*. – Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи – К., 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://www.niss.gov.ua/book/vidannya/kruza2009.htm>.

3. *Інтерв'ю* заступника міністра праці та соціальної політики України Віталія Мушчиніна інформаційному агентству “Укрінформ” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrsocium.com/ntervju-/50-2009-12-09-17-54-42/2749>-----qq-

4. *Центр соціально-економічних досліджень*. Шляхи удосконалення системи житлових субсидій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.case-ukraine.com.ua/index.php?mode=publications&act=view&pubid=138&miid=5>

СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ В СИСТЕМІ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

У статті розглянуті основні особливості української моделі соціального діалогу в системі трудових відносин. Авторка робить спробу визначити відмінності між термінами “соціальний діалог” та “соціальне партнерство”, аналізується взаємозв’язок дефініцій “соціальний діалог” та “соціальна взаємодія” в контексті взаємодії суб’єктів діалогових відносин.

Keywords: *social dialogue, social partnership, employers, trade unions, government, labor relations, social interaction.*

Ключові слова: *соціальний діалог, соціальне партнерство, організації роботодавців, об’єднання профспілок, держава, трудові відносини, соціальна взаємодія.*

Ключевые слова: *социальный диалог, социальное партнерство, организации работодателей, трудовые отношения, социальное взаимодействие, институционализация.*

Закономірністю сучасного етапу розвитку суспільства є загострення диференціації між різними суспільними групами, що, у свою чергу, зумовлює конфліктогенність їх існування. У процесі трансформації суспільства загострюються соціальні протиріччя в усіх сферах суспільного життя: політичній, соціальній, економічній, духовній. Адже, перехід української економіки на ринкові засади господарювання суттєво змінив сферу праці, створивши нову модель трудових відносин, що ґрунтується на інститутах капіталістичної економіки, які потребують узгодження спільних інтересів головних акторів сфери праці (роботодавців, найманих працівників та держави) заради налагодження пропорційної залежності між продуктивніс-

тю та гідною оплатою праці, а не тільки заради примноження капіталів та отримання й посилення владних повноважень. Для вирішення цих питань та зменшення рівня конфліктності в суспільстві загалом і між окремими його суб'єктами зокрема необхідні відповідні механізми, одним із яких є соціальний діалог. Як інститут капіталістичної системи господарювання соціальний діалог має вирішувати багато суперечностей, що виникають між державою та бізнесовими структурами у сфері трудових відносин. Проте на теперішній час, в умовах панування приватної власності держава не здатна владнати головне протиріччя – між працею та капіталом.

У даній статті авторка намагалася визначити особливості української моделі соціального діалогу в системі трудових відносин. Для досягнення цієї мети потрібно було вирішити такі завдання:

- визначити головні відмінності термінів “соціальний діалог” та “соціальне партнерство”;
- проаналізувати взаємозв'язок дефініцій “соціальний діалог” та “соціальна взаємодія”;
- оцінити стан розвитку соціального діалогу в Україні;
- охарактеризувати головні чинники подальшого розвитку соціального діалогу.

Дослідженням актуальних соціально-економічних проблем постсоціалістичного періоду, вивченням як позитивних, так і негативних наслідків трансформаційних змін на пострадянському просторі займаються представники різних суспільних наук – соціологи, економісти, філософи, політологи, психологи.

Теоретичні основи розробки проблем соціального діалогу були закладені в роботах М.Бахтіна, М.Бубера, Р.Буша, М.Вебера, Р.Дарендорфа, А.Здравомислова, А.Маршалла, О.Розенштока-Хюссі, К.Ясперса та ін.

Аналізу ринку праці в Україні, ролі соціального діалогу у розв'язанні проблем розвитку та регулюванню трудових відносин присвячені роботи С.Бакуменка, Д.Богині, А.Колота, Е.Лібанової, Г.Осового, Ю.Привалова, В.Соболева, А.Андрющенко, І.Дубровського та ін.

Інтерес викликають дослідження російських соціологів та економістів С.Белозерової, Б.Генкіна, Р.Капелюшнікова, які безпосередньо присвячені питанням інституційних перетворень у сфері праці. Трансформаціям у трудовій сфері в умовах глобалізації та становлення інформаційного суспільства приділяли увагу такі зарубіжні теоретики, як Д.Белл та М.Кастельс.

Розробкою методологічних засад безпосередньо концепції соціального діалогу як виду соціальної взаємодії суб'єктів сучасних ринкових відносин, його категоріального апарату займаються М.Баглай, М.Гриценко, Р.Задорожний, В.Кисельов та ін.

Аналізу сутності та змісту, принципів функціонування системи соціального діалогу присвячені роботи Л.Гордона, Є.Клопова, А.Здравомислова, А.Крестьянінова та ін.

Вивченню ролі та функцій соціального діалогу як ефективного інструменту соціальної політики й управління, його місця в регулюванні трудових відносин значну увагу приділяють Л.Гордон, П.Дракер, В.Смольков, Р.Семігин, В.Сперанський та ін.

Аналізу взаємодії суб'єктів соціального діалогу, їх статусних позицій, специфіки механізмів регулювання трудових відносин присвячені роботи Ф.Гайнулліної, М.Лушнікова, Е.Мачульської, В.Можаєва, Р.Мура, В.Сіренко, А.Федуліна, Ф.Хофферста, А.Андрющенко, І.Дубровського.

Проблемами соціального діалогу як соціальної взаємодії займалися українські соціологи А.Андрющенко, Н.Балабанова, І.Дубровський, В.Жуков, В.Пилипенко, М.Саппа.

Особливості стратифікаційних процесів, зміни соціальної структури і механізмів стабілізації соціально-трудова відносин в умовах трансформації сучасного суспільства відображені в дослідженнях А.Дмитрієва, Т.Заславської, Л.Косалса, З.Малма, В.Радаєва, Р.Ривкіної, М.Шабанової, В.Ядова та інших російських вчених. Серед українських дослідників цієї проблематики слід відзначити А.Андрющенко, О.Куценко, С.Мельника, Б.Нагорного, І.Попову, С.Приходько, Л.Хижняк, О.Якубу.

Незважаючи на таких широкий спектр досліджень, варто відмітити, що не всі питання становлення та подальшого розвитку соціального діалогу як суспільного інституту розкриті. Недостатньо вивченими залишаються проблеми функціонування системи соціального діалогу у сфері трудових відносин, її роль та особливості розвитку в Україні.

Взагалі “діалог” (від грецького dialogos) – це розмова між двома або декількома особами; літературний твір, написаний у формі бесіди. Саме таке пояснення цього терміна подане в тлумачних словниках. Що ж стосується соціального діалогу, то під ним будемо розуміти динамічний процес, що складається із сукупності практичних методів та форм узгодження інтересів суб’єктів, які беруть у ньому участь і забезпечують його конструктивну взаємодію [1]. Соціальний діалог – це феномен ринкового суспільства, що з’являється на певному рівні його зрілості (економічної, соціальної, правової) разом із появою цивілізаційного ринку праці, що регулюється принципами соціальної відповідальності та гідної оплати праці в системі трудових відносин.

Сам термін “трудова відносина” став активно вживатися у вітчизняній літературі наприкінці 70 – на початку 80-х років ХХ ст. Трудова відносина – це відносина між людьми, стосовно виробництва та перерозподілу матеріальних благ і трудових ресурсів, які зумовлені правовими, економічними, соціальними та функціональними аспектами трудової діяльності. За визначенням канадського дослідника Х. Вудса, трудова відносина – це силові відносина, в яких беруть участь п’ять “акторів”: найманий працівник, профспілка, підприємець, менеджмент та суспільство. Сила профспілки проявляється у силі її членів, організованості та консолідації дій. Сила підприємця полягає у його контролі за робочими місцями і захистом прав власності, адже як роботодавець він має вагомий арсенал засобів контролю за поведінкою працівників та впливу на їх матеріальний стан. Сила суспільства полягає у можливості

створювати юридичні норми й правила поведінки для найманих працівників і підприємців, а також у можливості задіяти державні механізми для регулювання відносин між усіма суб'єктами. Мета організації трудових відносин полягає в тому, щоб індивідуальні й колективні відносини між їхніми учасниками будувалися й постійно підтримувалися на засадах партнерства, доброзичливого ділового співробітництва, взаєморозуміння й взаємної відповідальності, конструктивного розв'язання існуючих проблем у загальних інтересах.

В українських нормативних актах і наукових працях застосовуються обидва терміни: і “соціальне партнерство”, і “соціальний діалог”, найчастіше вони вживаються як синоніми. Саме це й зумовлює необхідність їх теоретичного осмислення та спонукає до дискусії про еволюцію, функції і перспективи розвитку. Тож, на наш погляд, необхідно надати декілька визначень цих понять [2] для повнішого розуміння того, як правильно називати процес взаємодії суб'єктів трудових відносин (роботодавців, найманих працівників та держави), що відбувається в Україні (*табл.*).

Як видно із цих визначень, прихильники теорії соціального партнерства визначають його як сучасний інститут економічних відносин, систему зв'язків, систему відносин чи взаємодію. Саме соціальне партнерство більш характерне для країн з усталеними принципами розвитку ринкової економіки, а вітчизняний економічний простір та конкретна соціально-економічна ситуація, яка є сьогодні в Україні, дає змогу нам, принаймні поки що, говорити тільки про соціальний діалог. На нашу думку, більш прийнятним на даному етапі становлення та розвитку цього процесу в Україні є термін “соціальний діалог”, під яким розуміємо процес визначення та зближення позицій, досягнення спільних домовленостей та прийняття узгоджених рішень сторонами соціального діалогу, які представляють інтереси працівників, роботодавців, органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з питань

Таблиця
Особливості визначення понять “соціальне партнерство”
та “соціальний діалог” у науковій дискусії

<i>Соціальне партнерство</i>	<i>Соціальний діалог</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
– взаємодія органів державної влади, об’єднань у визначенні та проведенні соціально-економічної політики роботодавців та профспілок (Модельний закон про соціальне партнерство, 2006)	– це вид діяльності представницьких органів у формі переговорних процесів, які визначають систему взаємостосунків щодо врегулювання та запобігання колективно-трудовам конфліктам між суб’єктами соціально-трудовам відносин (О.Д.Шемяков, 2008)
– це система відносин між роботодавцями, працівниками й державою, які за допомогою відповідних механізмів узгоджують свої інтереси в соціально-економічній і трудовій сферах (Н.А. Громадська, 2008)	є фундаментальною соціальною технологією, яка інтегрує різноманітні технології партнерів діалогу, необхідні для його функціонування і розвитку (М.М. Саппа, 1999)
– система зв’язків між найманими працівниками та роботодавцями, а також державою в особі органів державної виконавчої влади та/або органами місцевого самоврядування як партнерів у процесі реалізації соціально-економічних прав та інтересів сторін соціального партнерства (Г.А. Трунова, 2008)	– це процес визначення та зближення позицій, досягнення спільних домовленостей та прийняття узгоджених рішень сторонами соціального діалогу, які представляють інтереси працівників, роботодавців та органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, з питань формування та реалізації державної соціально-економічної політики та регулювання соціально-трудовам відносин (законопроект, 2008, від народних депутатів)
– сучасний інститут функціонування та розвитку економічних відносин, що має об’єктивну природу, породжену дією економічних і соціальних законів, і дає підстави говорити про обов’язковість його використання (Ю.К. Зайцев, 2002)	– процес узгодження напрямів реалізації соціально-економічної політики в державі, галузі, на відповідній території, на підприємстві, в установі, організації, спрямований на вдосконалення трудових, соціально-економічних відносин шляхом проведення взаємних консультацій та переговорів між професійними спілками, організаціями роботодавців, органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування відповідно на національному, галузевому, територіальному, виробничому рівнях (законопроект, 2006, від Президента України)

формування та реалізації державної соціальної та економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин.

У змісті терміна “соціальний діалог” виділимо такі основні складові:

1) суб’єкти соціального діалогу: організації роботодавців (представники роботодавців), об’єднання профспілок (представники найманих працівників), держава (органи виконавчої влади);

2) взаємовідносини між суб’єктами соціального діалогу (двосторонні та тресторонні) з приводу регулювання трудових відносин;

3) відносини, що підлягають регуляції (трудові, економічні, політичні);

3) мета – забезпечення балансу реалізації інтересів найманих робітників, роботодавців та держави.

Функції соціального діалогу визначаються інтересами усіх трьох соціальних партнерів. Це прямі, основні функції, реалізація яких спрямована на захист загальнодержавних інтересів у сфері праці, інтересів вітчизняного бізнесу, інтересів найманих працівників і забезпечення, таким чином, соціального миру в суспільстві. Є і непрямі (супутні) функції соціального діалогу, спрямовані на формування громадянського суспільства, розвиток економічної демократії, забезпечення соціальної стабільності й соціальної справедливості.

У межах соціологічного підходу діалог розглядається як соціальна взаємодія між комунікативними сторонами, завдяки якій виникає розуміння, вибір курсу взаємодії та орієнтація на досягнення результату [1]. Крім того, дослідники розрізняють традиційне й сучасне розуміння діалогу. Традиційне розуміння означає логічний діалог, розуміння через мову (логос), сучасне розуміння – феноменологічний діалог (безпосередній обмін і переклад між персональними цілісностями, світами, що зберігають свої особливості).

Сьогодні ми спостерігаємо розширення наукового простору використання терміна “діалог” – від філософії до

соціолінгвістики. Він вживається в усіх основних суспільних сферах – політиці, економіці, соціальній сфері, духовній сфері, екологічній сфері тощо – і набуває значення інструмента пізнання соціальної реальності (дискурс як метод пізнання). Тобто цей термін має вочевидь виражений соціальний характер.

Значні евристичні можливості дослідження соціального діалогу містить аналіз його співвідношення з однією з основних соціологічних категорій – соціальною взаємодією. Як відомо, під соціальною взаємодією в соціології розуміється форма соціальної комунікації чи спілкування, що являє собою систему соціальних дій щонайменше двох осіб чи соціальних спільнот або індивіда й соціальної спільноти. Більше того, соціальна взаємодія – це будь-яка поведінка індивіда чи групи індивідів, що має значення для інших індивідів і груп індивідів чи суспільства в цілому в цей момент і в майбутньому [3].

Категорія “соціальна взаємодія” виражає характер і зміст відносин між людьми й соціальними групами як постійними носіями якісно різних видів соціальної діяльності, що розрізняються за соціальними позиціями (статусами) і соціальними ролями (функціями). Незалежно від того, у якій сфері життєдіяльності суспільства (економічній, політичній, духовній тощо) має місце взаємодія, вона завжди є соціальною за своїм характером, оскільки виражає зв’язки між індивідами й групами індивідів, тобто зв’язки, опосередковувані цілями кожної із взаємодіючих сторін. Що ж стосується системи соціального діалогу в сфері трудових відносин, то вона охоплює три основні соціальні групи [3], які володіють потужними ресурсами впливу: державу (влада), асоціації роботодавців (капітал) й асоціації працівників (трудові ресурси). Неодмінною умовою ефективності цього інституту є рівноправна участь уповноважених представників цих сторін у колективно-договірному регулюванні трудових відносин на основі досягнення оптимального балансу та реалізації їхніх основних інтересів і соціальна відповідальність сторін за результати діяльності.

Успіх соціального діалогу залежатиме не тільки від статусно-рольових характеристик суб'єктів діалогу, а й від особистісних характеристик безпосередніх учасників такої взаємодії. У зв'язку з цим механізм соціальної взаємодії, що включає індивідів, які здійснюють ті чи інші дії, зміни в зовнішньому світі, викликані цими діями, а також вплив цих змін на інших індивідів і зворотну реакцію індивідів, на яких був здійснений вплив, відіграє особливу роль.

Соціальний діалог як форма соціальної взаємодії повинен “спонукати” акторів трудових відносин, ураховуючи динамічність змін та особливість сучасного середовища, більш зважено ставитися до інтересів один одного. Соціальний діалог можна вважати одним із засобів розв'язання соціальних проблем. Роль соціального діалогу має полягати насамперед у поліпшенні якості отримання інформації серед головних учасників трудових відносин, з метою запобігання внутрішнім розбіжностям. Конструктивний соціальний діалог можливий лише між незалежними сторонами, де партнери усвідомлюють, що вони залежать один від одного тільки в питаннях досягнення позитивного результату або застереження негативної динаміки розвитку діалогу.

Як зазначає український вчений А.М.Колот [4], “соціально-трудова відносина є ключовим елементом будь-якої економічної системи, оскільки економічно активне населення не може виробляти чи надавати послуги, не об'єднуючись за допомогою певних організаційних форм для спільної діяльності та взаємного обміну результатами своєї праці. Ці відносина є провідною складовою всієї системи суспільних відносин і, без перебільшення, утворюють свого роду “ядро” всієї парадигми соціально-економічного розвитку, оскільки саме від їх характеру залежить продуктивність праці, якість трудового життя людей, вся структура пов'язаних із ним процесів. За рівнем розвитку соціально-трудова відносина можна судити про ступінь “соціалізації” відносин між працею та капіталом, рівень

розвитку демократизації суспільства і соціальної орієнтованості даної економічної системи, досконалість суспільного буття в цілому”.

З цим не можна не погодитися. Розвиток та підвищення ефективності соціального діалогу, вдосконалення його форм і засад – це напружена праця органів влади, профспілок та роботодавців. І лише спільними зусиллями вони зможуть задіяти на повну силу цей потужний потенціал та суттєво поліпшити не лише ефективність виробництва, а й рівень життя людей та соціальний клімат у суспільстві.

Ґрунтуючись на аналізі наукових джерел з теми дослідження, автор дійшла висновку, що для створення умов подальшого розвитку системи соціального діалогу необхідно враховувати загальні закономірності та принципи соціального діалогу, що властиві цьому феномену, незалежно від його належності до тієї або іншої країни; існуючі міжнародні правові норми регулювання трудових відносин і використовувати досвід світової спільноти щодо становлення і розвитку соціального діалогу.

Українська модель соціального діалогу має свої особливості.

1. Специфіка стану, ролі і форм діяльності кожного з суб'єктів соціального діалогу. Наприклад, зміст і характер участі держави в регулюванні трудових відносин характеризуються традиційно значною роллю держави як основного суб'єкта у формуванні соціальної політики, виразника, представника і захисника інтересів суспільства в цілому. Слід також зазначити недостатню структурованість об'єднань українських роботодавців та їх низьку соціальну відповідальність. Це, на жаль, притаманне сьогодні й іншим суб'єктам соціального діалогу. Хоча об'єднання профспілок мають відносно високу чисельність (за даними федерації профспілок України у 2011 р., приблизно 12 млн осіб належать до профспілкових організацій), вони залишаються залежними від роботодавців, особливо на рівні підприємств.

2. Розширене тлумачення сфер суспільних відносин, що повинні регулюватися за принципами соціального ді-

логу: це не тільки трудові, а й пов'язані з ними економічні та політичні відносини.

3. Недостатня нормативно-законодавча база української практики соціального діалогу.

Аналізуючи роль держави у сфері соціального діалогу, слід звернути увагу на такі три моменти: по-перше, соціальний діалог стимулює й активізує взаємодія органів державної влади з інститутами громадянського суспільства; по-друге, він сприяє конструктивній взаємодії органів державного управління і місцевого самоврядування; по-третє, соціальний діалог сприяє розвитку демократичних тенденцій у суспільстві загалом.

Тому, на думку автора, головним завданням держави як суб'єкта соціального діалогу має бути посередництво, узгодження різнобічних прагнень інших суб'єктів, а основними функціями – координація сумісних дій соціальних партнерів і захист суспільних інтересів. Але поки що стан соціального діалогу на ринку праці України характеризується прагненнями кожного суб'єкта діалогу привласнити право на представлення інтересів найманих працівників як головного суб'єкта соціальної взаємодії в суспільстві та права на інтерпретацію цих інтересів із власних позицій.

Література

1. *Осовий Г.* Соціально-трудова відносини: питання теорії та практики в Україні : навч. посіб. / Осовий Г., Жуков В., Руденко В., Семенихін В. – К.: АПСВ, 2005. – 432 с.

2. *Хожило І.* Аналіз основних тенденцій наукового дискурсу про розвиток соціального діалогу в державному управлінні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.gov.ua>portal/soc_gum/Pubupr/2010/2010-2...

3. *Лукашевич М.П.* Інституціоналізація соціального діалогу в Україні: умови, перспективи та обмеження / М.П.Лукашевич // Соціальний діалог на ринку праці України: питання теорії та практики : зб. наук. праць. – К. : ІПК ДСЗУ, 2007. – 128 с.

4. *Колот А.* Соціально-трудова відносини: теорія і практика регулювання / А. Колот : монографія. – К. : КНЕУ, 2003. – 230 с.

РОЗДІЛ ТРЕТІЙ

УДК 316.772.4+316.334.3 *Н.Бойко,*
кандидат соціологічних наук

ІНТЕРНЕТ – НОВІТНІЙ ЧИННИК РЕГУЛЯЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ В ДЕМОКРАТИЧНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Досліджуються зміни в системі соціальної регуляції, що визначаються двома основними напрямами сучасного соціального розвитку: демократичною трансформацією системи регуляції соціальної поведінки та появою нової соціальної реальності, нового типу соціальної взаємодії – сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Окреслюються принципові можливості регуляційного впливу Інтернету в сучасному демократичному суспільстві.

Keywords: *Internet, social regulation, social control.*

Ключові слова: *Інтернет, соціальна регуляція, соціальний контроль.*

Ключевые слова: *Интернет, социальная регуляция, социальный контроль.*

Роль соціальної регуляції полягає в забезпеченні функціонування всіх підсистем суспільства шляхом використання різних механізмів – інституціональних, структурних, соціокультурних та завдяки регулюючій ролі соціальної свідомості суб'єктів соціальної взаємодії – індивідів, груп, суспільства в цілому.

Актуальність вивчення питань соціальної регуляції посилюється сьогодні тими трансформаційними процесами в українському суспільстві, які пов'язані з переходом від адміністративно-централізованих засобів регулювання до демократично-самоорганізаційних. Така трансформація зумовлює зростання значущості внутрішніх стимулів та мотивів поведінки в суспільстві, а роль зовнішніх факторів регуляції при цьому знижується. Це, у свою чергу, приводить до того, що вирішальне значення в загальній структурі регулятивних процесів набуває регуляція на рівні самоорганізації та саморегуляції окремого індивіда та соціальної групи. І соціальна регуляція “знизу” починає відігравати в суспільстві не меншу роль, аніж формальні інституціональні структури регуляції. І передусім така трансформація стосується системи соціального контролю як одного з головних засобів соціальної регуляції поведінки людей у суспільстві та підтримання суспільної системи в рівновазі.

Зауважимо, що соціальний контроль має складну структуру. В соціологічній літературі існує багато суджень про структуру механізмів соціального контролю і безліч їх класифікацій. За способом реалізації розрізняють фізичний, економічний, нормативно-символічний (авторитет, пошана, престиж) соціальний контроль. Систему соціального контролю становлять як державно-правовий, включаючи політичний, адміністративний, судовий контроль, так і суспільні (громадські) форми, що одержують свій повноцінний розвиток у рамках становлення громадянського суспільства. Існує також більш загальне розмежування – інституційні та неінституційні форми соціального контролю. Інституційні форми контролю реалізуються за допомогою діяльності спеціалізованого контрольного апарату – сукупності державних і суспільних органів, установ. Такий соціальний контроль структурований, організований певним чином і тяжіє до “жорстких форм” реалізації. Неінституційний (неформальний) контроль пов'язаний з можливостями саморегулювання в суспільстві.

Його дія ґрунтується переважно на інтеріоризованих ціннісно-нормативних, етично-психологічних механізмах регуляції. Зауважимо, що ще К.Юнг [1] виділяв подібні форми контролю, позначаючи їх як формальний і неформальний соціальний контроль. При цьому формальний контроль визначався ним як здійснюваний передусім за допомогою державного апарату і на основі примусових розпоряджень та зв'язувався з офіційною організацією управління (соціальні цінності і норми). До неформального ж відносили нрави, громадську думку, ідеали, почасті релігійні переконання. Перший здійснюється за допомогою примусу, нав'язування, другий регулює соціальну поведінку на основі реакцій на відповідні стимули. Як Щепанський називає елементами системи соціального контролю звичаї, звички, санкції [2].

Існування як формальних, зовнішніх, інституційних та примусових соціально-контрольних важелів суспільства, так і внутрішніх, інтеріоризованих у процесі соціалізації, є невід'ємним атрибутом існування будь-якого сучасного суспільства.

У соціології виділяються такі способи реалізації соціального контролю, що регулюють соціальну поведінку, як регуляція через примус, регуляція через груповий тиск, регуляція через соціалізацію [3].

Регуляція через примус передбачає дію формального контролю – закони, різні чинники примусу, формалізовані процедури. У сучасних стабільних суспільствах існують чітко розроблені правила, або система контролю, яка є набором діючих та дієвих санкцій, що застосовуються відповідно до різних типів відхилень від норм. З даною формою реалізації соціального контролю пов'язана і регуляція через груповий тиск, зумовлений входженням кожного індивіда в первинну соціальну групу.

Різноманіття існуючих визначень і підходів до опису структури, елементів і форм соціального контролю вимагає виділення основних сутнісних принципів такої регулятивної дії. Так, на думку Я.Щепанського, дія системи контролю спирається на низку принципових положень:

– на загальне в даній групі визнання її культури і її критеріїв цінності (визнання одних і тих же цінностей викликає подібність або ідентичність поведінки членів даної групи);

– привиття шляхом виховання взірців поведінки, дій та реагування на певні дії наперед заданим способом (ці знання стають другою “рамкою”, після біологічних імпульсів і систем культурних цінностей, що визначають конформістську поведінку);

– врахування внутрішніх механізмів людини, що зумовлюють прагнення до визнання і до відчуття безпеки (необхідних для збереження внутрішньої рівноваги особи), які дає (забезпечує) конформізм;

– система формальних і неформальних інститутів, які створюють як би межі, усередині яких індивід може діяти, і які дають можливість активно втручатися в поведінку індивідів [3, с. 113].

Саме реалізація даних принципів виступає підставою для здійснення його основних функцій. Дійсно, соціальний контроль – це невід’ємний компонент існування будь-якого суспільства, який виконує три найважливіші соціальні функції: захисну – контроль сприяє збереженню загальнозначущих цінностей; стабілізуючу – забезпечує типовість поведінки людей у подібних ситуаціях, сприяючи забезпеченню соціального порядку та стабільності. І нарешті, соціальний контроль виконує регулятивну роль у суспільстві, виступаючи одним із головних елементів соціальної регуляції поведінки в соціумі. Саме ця регулятивна функція соціального контролю є найбільш динамічною та найбільш “вразливою” в умовах будь-яких суспільних, економічних, політичних, культурних змін, які й зумовлюють її перманентну трансформацію – змінюються форми, засоби, механізми та чинники такої регуляції.

Саме тому сучасна соціальна ситуація вимагає переосмислення системи регуляції соціальної поведінки, виходячи з нових соціальних умов та детермінант її реалізації.

Наше дослідження ґрунтується на розумінні трансформації системи соціальної регуляції як якісної та кількісної трансформації традиційних механізмів і способів регуляції соціальної поведінки, пов'язаної з появою нових чинників такої регуляції.

Вивчення детермінант регуляції соціальної поведінки в суспільстві, що трансформується, потребує врахування сучасних соціальних умов її реалізації – якісного ускладнення соціального світу і процесів соціальної взаємодії та актуалізує дослідження впливу глобалізаційних та демократичних процесів на регулятивні процеси соціальної взаємодії на всіх рівнях реалізації соціальної регуляції в суспільстві. Причому слід зауважити, що в умовах соціальної нестабільності ці об'єктивні процеси суспільного розвитку набувають неабиякого впливу на систему регуляції соціальної поведінки в суспільстві на всіх рівнях її реалізації – від інституціонального до особистісного.

Зміна системи соціальної регуляції визначається двома основними напрямками сучасного соціального розвитку: демократичною трансформацією системи регуляції соціальної поведінки та появою нової соціальної реальності, нового типу соціальної взаємодії – сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, які виступають сьогодні новим чинником соціальної регуляції поведінки.

Дійсно, Інтернет сьогодні змінює наше життя. Цей процес відбувається швидше, аніж хто-небудь міг собі уявити. З технічного винаходу він перетворюється на соціальний феномен, що впливає на всі аспекти життя людства.

Ера інформаційного суспільства знаменує радикальні соціальні трансформації і в регулятивній системі – прискорюється обмін цінностями, виробляються нові принципи і норми соціальної взаємодії; з'являються нові суб'єкти, засоби і форми регуляції соціальної поведінки. Поява нового чинника регуляції соціальної поведінки, пов'язаного з розвитком сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), уже сьогодні змінює соціальну структуру суспільства, трансформує соціокультурні та соціально-

психологічні елементи регулятивної системи – розширюючи середовище, способи, умови та механізми регуляції соціальної поведінки; кардинально змінюючи якість суб'єктів соціальної регуляції (зрівнюючи різні соціальні суб'єкти й об'єкти регуляції, сприяючи виникненню нових форм регуляції соціальної поведінки).

Інтернет вносить дедалі більший вклад не лише в розширення знань про навколишній світ, а й у процес трансляції певних соціальних норм і цінностей, моделей соціальної поведінки і правил соціальної взаємодії. Саме через інтерактивність своєї технологічної складової Інтернет є “місцем відтворення” норм, цінностей, моделей поведінки тощо, виступаючи новим чинником реалізації соціального контролю в системі соціальної регуляції поведінки.

Аналізуючи вплив Інтернету як соціального феномена, можна умовно окреслити такі принципові можливості його регулятивного впливу.

По-перше, це безпосередня дія нових інформаційних технологій на свідомість людини – передусім, за рахунок значного розширення когнітивних і комунікаційних можливостей. При цьому мало передбачуваними є відповіді на запитання про вплив (прямий або непрямий) поширення нових інформаційних технологій на динаміку зміни системи цінностей, норм, навичок та стандартів соціальної взаємодії та регуляції поведінки.

По-друге, дія інформаційних технологій на соціальну організацію: використання нових засобів комунікації принципово знижує витрати передачі інформації, спрощується і стрімко прискорюється процес створення географічно незалежних соціальних груп, спільнот (мереж), що характеризуються переважанням неієрархічних “горизонтальних комунікацій”, можливістю спілкування та соціальної взаємодії “всіх з усіма”, якісно трансформуючи усю структуру соціальної регуляції.

При цьому перший вектор впливу можна окреслити як розвиток індивідуальних регулятивних можливостей людини та інтерпретувати як збільшення неінституціалі-

зованого, неформального внутрішнього регулятивного чинника. Одночасно з кількісним ефектом зниження витрат на тиражування та легітимацію соціальних норм та стандартів здійснюється перехід до нової якості соціальної взаємодії – безперервної, що триває все життя, забезпечуючи перманентний регулятивний вплив.

А другий вектор, певним чином, забезпечує розвиток зовнішніх, формальних, інституціональних форм соціальної регуляції, що сприяє підвищенню ефективності соціальної взаємодії різнорівневих соціальних суб'єктів регулювання соціальної поведінки.

У суспільно-громадянській та політичній сфері це сприяє створенню передумов появи, розвитку та вдосконалення інститутів та організацій громадянського суспільства, формуванню демократичної свідомості й створенню демократичних форм соціального контролю та взаємодії в суспільстві, які кардинально трансформують систему соціальної регуляції в суспільстві.

Загалом, роль Інтернету в регулятивному процесі можна означити, з одного боку, як каталізатор, що забезпечує стрімке зростання “щільності” міжособистісних і міжгрупових взаємодій, з другого – як фактор, що уможливорює зміни напрямів потоку регулятивних дій і здатен тим самим реально трансформувати соціальну структуру суспільства, децентралізуючи її регулятивний компонент.

Цікаві розробки М.Чучкевича [4] щодо особливостей функціонування мережевої організації дають змогу виділити п'ять основних принципових характеристик мережі, які трансформують систему соціальної регуляції та змінюють регуляторні можливості соціального контролю:

1. Незалежність членів мережі. Ознакою переходу від вертикально або горизонтально інтегрованої бюрократії до мережної організації соціальної взаємодії є те, що члени мережі мають певний ступінь свободи, достатній для того, щоб самостійно визначати пріоритети за характером і спрямованістю власної діяльності та поведінки, і нести відповідальність за кінцевий результат.

2. Множинність лідерів. Поняття лідерства в мережі не збігається з лідерством у соціальних структурах ієрархічного типу. Лідер у мережі – будь-яка людина або група, що є носієм фінансового, виробничого, комунікативного, культурного, експертного або іншого ресурсу. Це забезпечує реальну множинність лідерів, на відміну від ієрархічного типу соціальної взаємодії. Таким чином, лідерство в мережі має мінливий (не постійний) характер та змінюється залежно від ситуації.

3. Об'єднуюча мета. Об'єднуюча мета будується на індивідуальному інтересі кожного члена мережі.

4. Добровільність зв'язків. Принцип добровільності зв'язків логічно впливає з принципу незалежності членів мережі й робить можливою гнучку зміну структури і складу мережі, швидку зміну обсягу ресурсів у мережі.

5. Множинність рівнів взаємодії. Зазвичай, кількість рівнів соціальної взаємодії, як правило, обмежена і задана жорстко регламентованою соціальною структурою. Реально можлива взаємодія безпосередньо з вищестоящим і нижчестоящим рівнем і декількома горизонтальними функціональними підрозділами. У мережі ж взаємодія виникає безпосередньо по лініях актуальної потреби у взаємодії – кожний може взаємодіяти з кожним напряму, що забезпечує максимальну ефективність взаємодії в рамках мережі порівняно з адміністративним управлінням. Усе це посилює ефективність і результативність регулятивної системи.

Зауважимо, що підвищенню ефективності соціальної регуляції сприяє і мережевий ресурс, який забезпечується дією так званих мережевих важелів. Можна виділити такі основні типи ресурсних важелів, що стимулюють регулятивну діяльність:

1. Статусний важіль. Коли учасники мережі фактично об'єднують свій діловий статус (реноме, престижність, досвід), що дає змогу використовувати, так би мовити, “консолідований статус” мережі – вищий, аніж статус кожного конкретного її члена.

2. Інформаційний важіль. Інформаційний важіль побудований на тих же принципах, що і статусний. Кожен з членів мережі декларує свої основні інформаційні ресурси і джерела та визначає за узгодженням з іншими членами мережі принципи їх використання. У результаті інформаційний потенціал кожного з членів мережевої організації істотно підвищується без значних додаткових витрат.

3. Комунікаційний важіль. Комунікаційний важіль складається з двох базових частин: а) розширення комунікаційної інфраструктури в технічному і географічному значенні цього слова; б) розширення можливостей доступу, вступу до комунікації та соціальної взаємодії з тими або іншими соціальними акторами (що певним чином, перегукується зі статусним важелем).

4. Ресурсний важіль. Цей важіль передбачає об'єднання різних типів матеріальних ресурсів членів мережі заради досягнення сумісної мети, наприклад, формування спільного дослідницького бюджету тощо.

Дійсно, Інтернет створює принципово нове глобальне соціальне середовище. Зважаючи на викладене, можна засвідчити, що кардинально трансформуються механізми соціального контролю і соціальної регуляції. Імовірно, що поступово відходитиме в минуле національна держава як основний суб'єкт формування, регламентації та реалізації системи соціальної регуляції. Поступово її місце займають інші актори, насамперед орієнтовані на альтернативні форми соціальної взаємодії та мобілізації.

Фактична неможливість управляти інформаційно-комунікативним простором власної країни приводить до значного обмеження державного регулятивного впливу. Більше того, ставить під сумнів можливість подальшого існування держави в її класичній європейській формі держави-нації, з характерним для неї національним характером управління. Інтернет з його можливістю вибору дає змогу певним чином сформувати свій віртуальний світ.

У сучасному суспільстві активізується формування нового соціального простору, що долає державні кордони

та утворює транснаціональний соціально-регулятивний простір. Причому слід зауважити, що в становленні такого простору особливу роль відіграє чинник позитивних змін.

Йдеться про поступове, проте масштабне, розмивання традиційних систем соціального контролю і мобілізації, а значить про виникнення принципово нових умов функціонування системи соціальної регуляції. Відбуваються серйозні зміни в здійсненні соціального контролю та системи соціальної регуляції в цілому. М.С.Вершинін зазначає, що “нові інформаційно-комунікаційні технології не тільки якісно змінили старі уявлення, установки, стереотипи, а й зламали багато форм поведінки, моделі взаємовідносин між політичними інститутами й індивідами” [5, с. 6].

Так, у сфері взаємовідносин “влада – особистість – соціальний контроль” Інтернет вносить зміну в зміст самої діяльності, виступає чинником інтелектуально-гуманістичної перебудови життєдіяльності людини й суспільства на основі використання комунікації як ресурсу розвитку, що подекуди є суперечливим процесом. Специфіка реформування суспільства зумовлює визначення загальних рис і властивостей тієї моделі соціальної регуляції, відповідно з ідеалами якої уможливорюється поступальний рух соціуму, здійснюються прогресивні соціальні трансформації.

Наслідком такої ситуації слугує розрив, що, до речі, постійно розширюються, між формально-правовою базою соціальних інститутів і тими соціальними практиками, в яких вони реалізуються.

Резюмуючи, можна зазначити, що система соціальної регуляції сьогодні має суперечливу природу та втілює в собі дуальну опозицію “старе – нове”. Вона слугує одночасно чинником, що продукує соціальний прогрес, завдяки появі нових факторів соціальної регуляції та чинником, що утримує надмірно швидкі соціальні зміни.

Сьогодні фокус розгляду соціального контролю та соціальної регуляції переноситься в площину гуманітаризації різних суспільних практик. Загальний напрям таких со-

ціальних практик визначається рухом від планової економіки до ринкової, від авторитаризму до демократії. Соціокультурна специфіка пов'язана з пануванням в ній особливої моделі взаємовідносин суспільства, особи та влади. Проте суспільна свідомість не монолітна, і в цьому сенсі можна говорити про суперечність традиціоналістського та ліберального як базових характеристик сучасного суспільства. Тож постає питання, чи готове суспільство до нових змін у регулятивній системі? Чи зможе воно позитивно використати ті можливості, які несе поява в сучасному глобальному світі нового чинника соціальної регуляції?

Література

1. *Юнг К.Г.* Психологические типы / К.Г.Юнг ; пер. Е.Рузера. – М. : Изд. предпр. Алфавит, 1992. – 104 с.
2. *Щепанський Я.* Элементарные понятия социологии / Я.Щепанський ; пер. с польск. В.Ф.Чесноковой. – Новосибирск : Наука, Сибирск. отд., 1967. – 247 с.
3. *Фролов С.С.* Основы социологии : учеб. пос. / С.С.Фролов – М. : Юристь, 1997. – 344 с.
4. *Чучкевич М.М.* Основы управления сетевыми организациями / М.М.Чучкевич. – М. : Изд-во Ин-та социологии, 1999. – 38 с.
5. *Вершинин М.С.* Политическая коммуникация в информационном обществе / М.С. Вершинин. – СПб. : Изд. Михайлова В. А., 2001. – 252 с.

УДК 316.34

А.Домаранская

ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СТРАТИФИЦИРОВАННОЙ КЛАССИФИКАЦИИ ОЦЕНОК НЕРАВЕНСТВА

В статье предлагается методика конструирования стратифицированной классификации. Эмпирической базой служат первичная информация, собранная в рамках выполнения в Украине Международной программы социального исследования. Сначала отбираются переменные, характеризующие ситуации неравенств в различных областях социальной жизни и дифференцирующие оценки респондентами подобных ситуаций так, что сохраняется возможность вычисления индекса. Затем анализируется надежность индекса и строится стратифицированная классификация. И, в заключение, характеризуются социально-демографические профили полученных классов оценок.

Keywords: *social inequality, social stratification, social structure, estimates, index.*

Ключові слова: *соціальна нерівність, соціальна стратифікація, соціальна структура, оцінки, індекс.*

Ключевые слова: *социальное неравенство, социальная стратификация, социальная структура, оценки, индекс.*

Изучение социального неравенства предполагает построение стратифицированных классификаций. Обычно в неспециализированных опросах встречаются лишь несколько признаков, косвенно свидетельствующих о неравенстве, и которые возможно использовать для стратификации респондентов. Чаще всего это переменные из социально демографического блока: материальное положение, доход, субъективная оценка социального положения на воображаемой лестнице. В специализированных

исследованиях представлено гораздо больше признаков, фиксирующих различные проявления неравенства. Именно в этом случае и возникает потребность в агрегировании полученной информации. Одним из возможных вариантов решения является конструирование стратифицированной классификации, резюмирующей производимые наблюдения.

В специальной литературе представлены различные классификации: доминирующая в европейской традиции классовая схема Р.Эриксона, Дж.Голдторпа и схема Л.Портокаро (EGP-схема), для конструирования которой в качестве ключевых критериев используются профессиональная принадлежность индивида (род занятости), характер занятости и тип заключенного трудового контракта [1, с. 154; 2, с. 33–55]. О.Шкаратан с коллегами, описывая социально-экономическое неравенство, воспользовались характеристиками, которые по результатам энтропийного анализа обладают наиболее дифференцирующими способностями, а именно: владение респондентом предприятием или фирмой, владение ценными бумагами или облигациями, основной источник доходов, уровень властных полномочий и “попытка организовать собственное дело” [3, с. 179–189]. Трехкомпонентная конъюнкция, сконструированная Н.Ковалиско для размещения респондентов в пространстве неравенства, предполагает многомерный анализ в контексте концептуальной модели “позиции & диспозиции & практики (деятельность)” [4, с. 327–337].

Однако ни в отечественной, ни в зарубежной литературе не представлены работы, в которых описывалась бы технология создания стратифицированных классификаций на основе оценок респондентов относительно ситуаций неравенства в тех или иных сферах социальной жизни, что позволяет вычислять индекс, отличия в значениях которого и формируют иерархию. Последняя не является слоевой структурой общества, но преимущественно вертикально ориентированной последовательностью представлений респондентов о том, как обстоят дела с неравенством

(или неравенствами) в каждом конкретном случае или в сумме случаев. Конечным результатом оказываются “классы” представлений, но не “классы” социума. При этом их “носители” обладают вполне конкретными социально-демографическими характеристиками, совокупность которых образует подлежащий и поддающийся описанию генерализованный эмпирический тип.

Эмпирической основой данной работы стал информационный массив модуля по изучению социальных неравенств (Social Inequality), периодически возобновляемого в рамках Международной программы социального исследования (ISSP), впервые собранного в Украине. Опрос проводился 12–22 июня 2009 г.; по случайной выборке было опрошено 2012 респондентов, которые по демографическим, образовательным и региональным признакам репрезентируют взрослое население старше 18 лет.

Анкета модуля по изучению социального неравенства содержит 50 вопросов. Разработчики инструментария не предполагали создавать индекс, обобщенно представляющий и выражающий оценки граждан. И потому наша задача состоит в том, чтобы, отобрав пригодные для конструирования индекса вопросы, на его основе получить иерархический континуум. Одна его крайняя точка представлена, условно говоря, теми, кто везде и всюду видит глубокое неравенство (максималисты в оценках неравенства), а противоположная – теми, кто придерживается эгалитарных взглядов, не обнаруживая неравенства ни в одной из предложенных для оценивания ситуаций (максималисты в оценках равенства). Доступным и удобным инструментом является 5-бальная порядковая шкала. Вычислив итоговый индекс, получим 5 типов представлений о неравенстве. Посредине между полюсами значений индекса окажутся те, чья общая сумма оценок будет варьировать вокруг значения 3, что можно расценивать как то, что респонденты придерживаются умеренных взглядов, отмечая средние варианты шкалы, либо оценили предложенные в анкете модуля ISSP ситуации, так или

иначе связанные с неравенством, противоречиво и дифференцированы, поскольку положение дел действительно является разным. Это – некий “серединный” тип представлений. Между типом “максимальное неравенство” и “серединным” типом локализуется промежуточный тип представлений “умеренное неравенство”, а между “серединным” и типом “максимальное равенство” – промежуточный тип “умеренное равенство”.

Проиллюстрируем сказанное ответами на вопрос анкеты о том, насколько важным является происхождение из богатой семьи для совершения карьеры. Если респондент отвечает “крайне важно”, то перед нами первый тип представлений – “максимальное неравенство”. Ответу “очень важно” соответствует второй тип (“умеренное неравенство”); ответу “важно” – третий тип (“серединный”); ответу “не очень важно” – четвертый тип “умеренное равенство”; ответу “совершенно не важно” – пятый тип (“максимальное равенство”). То есть шансы совершить карьеру распределены равномерно и не зависят от материального статуса семьи.

После предварительного анализа и преобразований из 50 вопросов анкеты для вычисления индекса было отобрано 32. В результате индекс конструируется на основе оценок 32 ситуаций неравенства, которые касаются возможности совершить карьеру, достичь успеха, доступа к образованию и услугам в сфере здравоохранения, восприятия разницы в доходах, конфликтов между социальными слоями, роли правительства, налогообложения, социальных гарантий и справедливой оплате труда.

Далее надлежало удостовериться, что они пригодны для построения индекса, что некоторые из них не дублируют друг друга, а инструмент измерения является надежным. В теории и методологии измерения существуют различные точки зрения на интерпретацию корреляций между отдельными пунктами шкалы. Одни авторы придерживаются мнения, что необходимо добиваться оптимального варианта, когда при низкой взаимной корреля-

ции отдельные пункты дают высокую согласованность в целом, другие полагают, что следует ориентироваться на высококоррелированные признаки, поскольку внутренняя согласованность и корреляция – величины взаимосвязанные. Каждый из подходов предлагает свои аргументы “за” и “против”. В отечественной социологии единственным примером построения сложного индекса остается сконструированный и отлаженный Е. Головахой и Н. Паниной индекс социального самочувствия. В этой дискуссии они считают более обоснованной ту точку зрения, “согласно которой нерационально добиваться высоких корреляций между отдельными признаками шкалы, поскольку такие корреляции означают лишь то, что все высококоррелированные вопросы фактически взаимозаменяемы и всю сложную процедуру измерения можно заменить одним из вопросов. А если измеряемое социальное явление по сути своей многоаспектно, то при построении интегрального индекса необходимо добиваться не взаимокорреляций отдельных пунктов (каждый из которых измеряет специфический аспект сложного социального явления), но их общей внутренней согласованности, для определения которой используется коэффициент Альфа Кронбаха” [5, с. 35–36].

Таким образом, были проанализированы: а) корреляционная матрица для всех переменных; б) корреляция между каждой переменной и суммой остальных переменных; в) значение коэффициента Альфа Кронбаха, полученное при удалении соответствующей переменной из индекса; г) согласованностью всех признаков, значение коэффициента Альфа Кронбаха для индекса в целом [см. 6, с. 95–96].

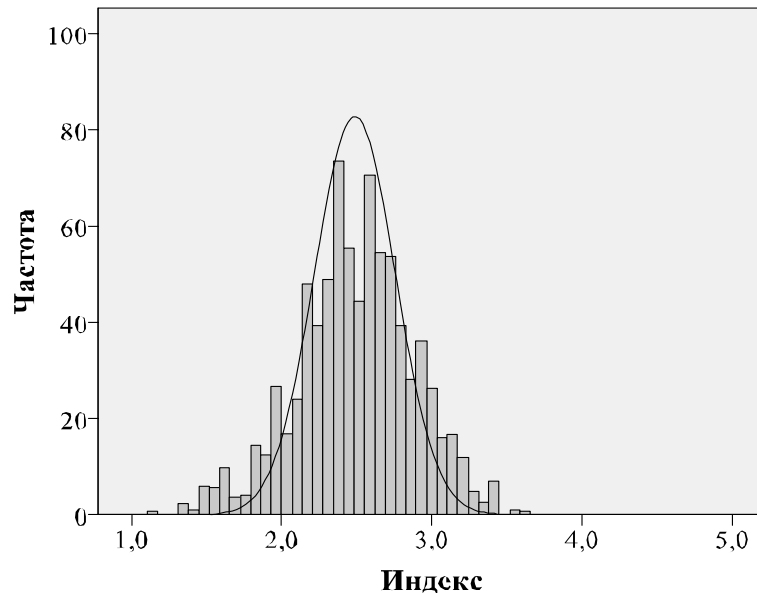
При всех 32 отобранных переменных коэффициент надежности (Альфа Кронбаха) равен 0,738. В статистической литературе такое значение признается приемлемо надежным. Чем ближе значение коэффициента к 1, тем выше согласованность между всеми пунктами. При удале-

нии некоторых из них значение коэффициента Альфа Кронбаха возрастает незначительно, потому для построения индекса было решено оставить исходный список признаков.

Подлежащий анализу массив формировался только из тех анкет, в которых есть ответы на все 32 вопроса и таковых оказалось 1513. Индекс вычисляется как среднее арифметическое ответов, которые респондент дал на 32 вопроса. Все коды ответов суммируются и делятся на общее количество. Теоретически индекс принимает значения от единицы до пяти. Минимальное значение – 1 означает, что респондент ответил на все вопросы кодом 1 (32/32); максимальное значение 5 означает, что респондент ответил на все суждения кодом 5 (160/32). Однако полученное эмпирическое распределение начинается со значения 1,3 и заканчивается значением 3,6. Другими словами, в массиве нет анкеты, где во всех 32 вопросах был бы отмечен код 1 или же код 5. 1,3 свидетельствует о том, что респондент отметил код 1 в ответах на 26 вопросов; 4 раза выбрал код 2; один раз код 3 и 4. В его ответах преобладает код 1, который по нашей логике соответствует типу представлений – “максимальное неравенство”. Значение 3,6 расшифровывается так: респондент 15 раз выбрал код 5; 10 раз – код 3; 2 раза – код 2; 5 раз – код 1 ($(15 * 5) + (10 * 3) + (2 * 2) + (5 * 1)$). Хотя среди его ответов и преобладает код 5, он был выбран менее, чем в половине рассмотренных респондентом случаев; 5 раз респондент констатировал неравенство кодом 1.

Одной из важнейшей характеристик любой методики, направленной на измерение какого-либо свойства или качества, является форма распределения полученных данных. Как отмечают специалисты, чем больше полученное распределение приближается к нормальному, тем выше диагностическая ценность данной методики [5, с. 40]. Эмпирическое распределение индекса (*рис.*) достаточно близкое к нормальному виду. Значение эксцесса близко

к 0 и равно $-0,007$ (значение стандартной ошибки равно $0,1$); отрицательная направленность характеризует график как более вытянутый по вертикальной оси в отличие от графика нормального распределения. Данные незначительно сдвинуты в сторону больших показателей; значение асимметрии равно $-0,1$ (значение стандартной ошибки равно $0,1$). Приведенные параметры характеризуют измерение как достаточно точное для проведения дальнейшего анализа.



Среднее = 2,5	Минимум = 1,3
Медиана = 2,5	Максимум = 3,6
Мода = 2,3	Асимметрия = - 0,1
Стандартное отклонение = 0,4	Экссесс = 0,0
Дисперсия = 0,2	Стандартная ошибка = 0,01

Рисунок. Гистограммы частот среднего арифметического

Полученное множество индексов теперь необходимо объединить не менее чем в 5 “классов”, причем каждый из них образует некий интервал значений. Не существует, вероятно, непротиворечивых оснований, которые обосновывали приемлемую технику группировки или которые бы задавали границы интервалов. Исходя из формы распределения и того, что большая часть ответов сконцентрирована вокруг среднего значения, возможно, имеет смысл принять за исходный пункт группировки именно среднее значение. Для хотя бы минимальной формализации процедуры было решено поступить следующим образом: взять среднее значение индекса $-2,5$, а затем отнять и приплюсовать значение дисперсии $(0,2)$. Тогда средний интервал (третий по счету) начинается со значения $2,3$ и заканчивается значением $2,7$, а разница составит $0,4$. Для того чтобы каждый следующий интервал начинался с десятых, установим размах в $0,39$. Исходя из этих допущений, была получена нижеследующая градация. Первый интервал объединяет значения от $1,3$ до $1,89$; второй – от $1,9$ до $2,29$; третий – от $2,3$ до $2,69$; четвертый – от $2,7$ до $3,09$; пятый – от $3,1$ до $3,56$.

В связи с тем, что границы вариационного размаха значительно отличаются от границ исходной 5-бальной шкалы, определение типов также должно отличаться от тех, которые предполагались на теоретическом этапе анализа. Для этого следует обратить внимание на то, как выделенные типы расположены на 5-бальной шкале, для которой 1 означает максимальное неравенство, а 5 – максимальное равенство. Иными словами, если представить ожидаемое распределение 5-бальной шкалы (большинство индексов расположено вокруг среднего значения 3 и минимальное количество вокруг значений 1 и 5), тогда фактическое распределение индексов по Украине сдвинуто в сторону меньших значений, индексы в основном расположены в первой части шкалы, что свидетельствует о констатации неравенства.

Таким образом, согласно представленной группировке, к первому типу (от $1,3$ до $1,89$) относим респондентов,

которые в среднем 32 из предложенных ситуаций оценивали как максимальное неравенство. Второй группе (от 1,9 до 2,29) приписывается тип “интенсивное неравенство”; третьей группе (от 2,3 до 2,69) – тип “умеренное неравенство”; четвертой группе (от 2,7 до 3,09) – тип “минимальное неравенство” и пятой группе (от 3,1 до 3,56) – тип “минимальное равенство”.

Таблица

Стратифицированная классификация населения Украины в соответствии с оценками 32 ситуаций неравенства

<i>Интервалы</i>	<i>Название типов</i>	<i>Частота</i>	<i>%</i>
1,3 - 1,89	Максимальное неравенство	57	3,8
1,9 - 2,29	Интенсивное неравенство	312	20,6
2,3 - 2,69	Умеренное неравенство	660	43,6
2,7 - 3,09	Минимальное неравенство	407	26,9
3,1 - 3,56	Минимальное равенство	77	5,1
В целом		1513	100,0

Из *таблицы* следует, что наибольшая численность у типа “умеренное неравенство” – 43,6% респондентов, то есть подавляющее большинство граждан нашей страны дают оценки в кодах большего или меньшего неравенства, и только 5,1% опрошенных указывает хотя бы на минимальное равенство.

С целью выявления модального социально-демографического профиля каждого типа сопоставлялось распределение процентов по строке, в которых были определенные характеристики респондентов и отдельные самооценки своего статуса, с распределением индекса в целом. Исходя из того, что среди всего населения Украины 3,8% являются представителями типа “максимальное неравенство” (среди мужчин таких респондентов 3,5%), мы воспользуемся показателем соответствия и разделим 3,8% на

3,5%, а для получения целого числа умножим на 100, получим – 106. Значение показателя равное 100 означает, что среди мужчин представителей типа “максимальное неравенство” такое же количество, как и среди всего населения. Поэтому мужчины не являются модальными носителями этого типа. Значение показателя больше 100 свидетельствует о том, что мы имеем дело с модальной характеристикой. Выберем категории, для которых значения показателя превышают условную границу 110, чтобы различия между группами были более явными, а категория содержала не менее 30 респондентов.

Таким образом, “максимальное неравенство” чаще других фиксируют проживающие в южном регионе страны и оценивающие свое положение в обществе как низкое. В типе “интенсивное неравенство” масштабнее представлены старшие возрастные категории (50–69 лет) южных областей, место жительства которых – преимущественно поселки городского типа или очень большие города с доходом менее 749 грн или от 2500 до 4999 грн; представители промежуточного класса (работники, занятые не физическим, например, конторским трудом, или супервизоры в сфере физического труда), считающие свое положение в обществе низким.

Модальной категорией типа “умеренное неравенство” являются респонденты среднего возраста (40–49 лет) Западного региона страны. В типе “минимальное неравенство” преобладают т.н. “самозанятые” респонденты Восточного региона в возрасте 30–39 лет, имеющие неполное среднее образование, с большим, по украинским меркам, доходом – более 5000 грн, живущие в поселках городского типа или маленьких городах (до 20 тыс.). В типе “минимальное равенство” значимо чаще представлены женщины Центрального региона.

Из вышеизложенного следует ряд заключений методического и содержательного планов:

– обязательной процедурой является оценка связанности признаков, отбираемых для конструирования ин-

дексов с помощью коэффициента надежности Альфа Кронбаха. Для индекса, представленного в данной работе, значение коэффициента – достаточно близкое к 1. Оценка согласованности признаков имеет прямое отношение к валидности измерения, поскольку корреляция в данном случае свидетельствует о том, что отдельные признаки измеряют одно и то же явление, хотя и в разных ракурсах [7, с. 69];

– построение стратифицированной классификации на шкалах одной размерности возможно различными способами, в нашем случае на основе подсчета среднего арифметического;

– важным аспектом для определения точности полученных результатов является анализ характеристик формы эмпирического распределения, в данном случае форма распределения индексов близка к нормальному виду, что надлежит трактовать скорее в пользу методики, чем против нее;

– после анализа эмпирического распределения индексов интерпретация теоретически задуманных типов должна быть уточнена;

– сообразно расположению полученных индексов на 5-бальной шкале, среди респондентов не оказалось таких, средние значения ответов которых было бы возможно толковать как фиксацию умеренного или максимального равенства;

– в соответствии с представленным вариантом группировки значений 43,6% опрошенных оценили предложенные в анкете модуля ISSP 32 ситуации, как так или иначе связанные с неравенством в кодах умеренного неравенства;

– в крайних значениях оценивает неравенство в современном украинском обществе только каждый двадцать пятый опрошенный (3,8%). Эти респонденты, как правило, располагают себя на самых низких ступенях социальной лестницы. О минимальном неравенстве в большинстве оцениваемых 32 ситуаций чаще говорят те, кто ведет

собственный бизнес (самозанятые), а также респонденты с высокими доходами. Минимальное равенство женщины признают гораздо охотнее, чем мужчины;

– в дальнейшем необходимо осуществить проверку обоснованности, устойчивости и воспроизводимости этой методики на данных других стран, участвующих в Международной программе социального исследования.

Литература

1. *Куценко О.Д.* Суспільство нерівних. Класовий аналіз нерівностей в сучасному суспільстві: Спроби західної соціології / О.Д. Куценко. – Харків : Вид. центр Харк. ун-ту, 2000 – 316 с.

2. *Симончук Е.В.* Классовые структуры в сравнительной перспективе / Е.В. Симончук // Украинское общество в европейской перспективе; под ред. Е.И. Головахи, С.А. Макеева. – К. : Ин-т социологии НАН Украины; Харьк. нац. ун-т им. В.Н. Каразина, 2007. – 274 с.

3. *Шкаратан О.И.* Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России / Шкаратан О. И. – М. : ЗАО “ОЛМА Медиа Групп”, 2009. – 560 с.

4. *Коваліско Н.В.* Багатовимірний аналіз стратифікаційних порядків : дис. доктора соц. наук : 22.00.03 / Коваліско Наталія Володимирівна. – Л., 2009. – 435 с.

5. *Головаха Е.И.* Интегральный индекс социального самочувствия (ИИСС): конструирование и применение социологического теста в массовых опросах / Е.И. Головаха, Н.В. Панина. – К. : Стилос, 1997. – 63 с.

6. *Макеев С.* Дифференциация и стратификация населения Украины по восприятию ситуаций неравенства / С.Макеев, А.Патракова, А.Домаранская // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 86–100.

7. *Головаха Е.* Субъективная надежность: теория и методы измерения (ИСН) / [Е.Головаха, А.Горбачик, Т.Любивая и др.] // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2008. – № 1. – С. 166–188.

УДК 316.643.2

О.Бурова

СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ УРБАНІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЖИТТЄВОГО КОМФОРТУ

Стаття присвячена соціальним наслідкам урбанізації в контексті життєвого комфорту мешканців населених пунктів. Виявлено, що у постіндустріальних країнах процеси субурбанізації поширили високий рівень життєвого комфорту на передмістя, малі міста і сільську місцевість. Натомість у країнах третього світу та постсоціалістичних суспільствах процеси урбанізації набули рис метрополізації, коли високий рівень життєвого комфорту притаманний переважно мегаполісам.

Keywords: *vital comfort, urbanisation, suburbanisation, metropolisation.*

Ключові слова: *життєвий комфорт, урбанізація, субурбанізація, метрополізація.*

Ключевые слова: *жизненный комфорт, урбанизация, субурбанизация, метрополитизация.*

Життєвий комфорт як стійке відчуття зручності у різних сферах життя формується завдяки впливу соціально-економічних умов місця проживання і життєдіяльності. Поселенські відмінності матеріального рівня життя, житлових умов, професійної зайнятості та соціальних позицій, здоров'я, освіти, дозвілля тощо пов'язані з процесом урбанізації. Урбанізація зазвичай визначається як історичний процес зростання питомої ваги міського населення та підвищення ролі міст у розвитку суспільства. Зміст процесу урбанізації розкривається через дію двох взаємопов'язаних тенденцій: по-перше, зосередження економічного та культурного потенціалу суспільства у великих міських центрах створює умови для їхнього прискореного й ефективного розвитку; по-друге, результати діяльності

провідних міських центрів поширюються на інші регіони країни, суспільство в цілому [1]. Урбанізація створює складний вузол протиріч, сукупність яких якраз і є вагомим аргументом для розгляду її під кутом зору життєвого комфорту, а саме його економічних, екологічних та соціально-психологічних аспектів.

Для урбанізації характерна концентрація населення у великих містах за рахунок припливу сільського населення та виникнення таких просторових феноменів, як міських агломерацій, мегаполісів і мегалополісів. Міська агломерація виникає у випадку компактного просторового групування близьких поселень, об'єднаних інтенсивними виробничими і культурними зв'язками в складну багатокomпонентну динамічну систему. У випадку інтеграції міських агломерацій з наявним головним містом утворюється укрупнена форма міського розселення – мегаполіс. Найбільша форма розселення, що утворюється при зрощенні великої кількості сусідніх міських агломерацій, так само визначається як мегалополіс, який може не являти собою суцільної забудови.

Поселенські домагання пов'язані з розподілом матеріальних та духовних благ. Роль населеного пункту зростала тією мірою, якою там з'являлися ці блага. У соціальному сенсі привабливість населеного пункту зростала за наявності природно-географічних умов, які володіли локально-утворюючими властивостями. Початкова фаза урбанізації у її конкретному розумінні була пов'язана з об'єктивними процесами індустріалізації. Концентрація промисловості у великих містах давала додатковий ефект створення робочих місць завдяки широким можливостям комбінування і кооперування, використання надконцентрації виробництва. Наявність роботи, вищий рівень життя у містах приваблював до них сільських мешканців. До того ж місто певною мірою стало пристанищем вільнодумства. З розвитком науково-технічної революції, зростанням ролі науки і знань привабливість великих міст у середині ХХ ст. визначалася специфічною інформаційною

насиченістю цих населених пунктів. Міське середовище мегаполісів стало важливим підґрунтям для інновацій та відкриттів у різних сферах життя. Високий рівень соціальної диференціації видів діяльності та широкі можливості вибору моделей поведінки зробили велике місто привабливим для проживання активного населення.

З поширенням постіндустріальних тенденцій розвитку західних суспільств у другій половині ХХ ст. з великих міст поступово почало витіснятися промислове виробництво. Це було пов'язано з тим, що у великих містах земля для крупних підприємств стала дорожчою в кілька разів, ніж у приміських зонах. Серед інших чинників – транспортні ускладнення через ущільнення забудов та велику кількість автомобілів на автошляхах, збільшення податкових стягнень, через зростаючі соціальні проблеми (бідність, злочинність). Разом із промисловим виробництвом з центру великих міст на їхні околиці перемістилося наукоємне та інноваційне виробництво, де сконцентрувалися висококваліфіковані працівники. Цей процес призвів до зменшення населення у великих містах західних країн. У США урбанізація характеризується процесами, які не тільки привели до зменшення зростання найбільших міст, а й до децентралізації американського населення та більш рівномірного його розподілу по всій території країни [2, с. 28–29]. Такі ж процеси спостерігалися у Західній Європі, починаючи з кінця 60-х років минулого століття. Так, у ФРН за 1969–1974 рр. зменшилася кількість мешканців у 40 великих містах (з 62), у Великій Британії за 1971–1973 рр. – у 37 (з 61), у Бельгії за 1969–1971 рр. – у 7 (з 9) [3, с. 68]. Серед об'єктивних чинників, які спонукали людей виїжджати з великих міст – дорожняча міського життя, неможливість придбати доступне житло, високий рівень злочинності, невпинне погіршення екологічної ситуації, проблеми із забезпеченням питною водою, утилізацією сміття тощо. Західні соціологи вказують на залежність між щільністю населення великого міста та патологічною реакцією людей. Під щільністю розуміється

кількість квартир у будинку, середня кількість людей у квартирі тощо. Емпіричні дослідження засвідчили, що існує чітка кореляція між зростанням щільності населення і такими показниками, як зниження народжуваності, зростання смертності, кількості хворих на туберкульоз, дитячої і підліткової злочинності, психічних захворювань [2, с. 43]. З іншого боку, провінція приваблювала високою якістю природного середовища, дешевшим житлом і землею, ізоляцією від великих скупчень людей та гострих соціальних проблем.

Крім цього, економічне піднесення призвело до зростання соціального благополуччя середніх верств населення великих міст. У цих верств зросли потреби у більш якісному середовищі проживання та життєвому комфорті. Зокрема, стандартом проживання сім'ї із середнього класу став заміський котедж з ділянкою землі. Потреба пересування від заміського дому до роботи зумовлювала наявність автомобіля. Зросли потреби до сфери послуг. Усе це висунуло на перший план переваги заміського життя. Соціально-економічна поляризація міського соціуму набула територіальних рис. Переселення людей з високими доходами з центру міст на околиці призвело до втрати місцевих податкових надходжень та зростання соціальної напруженості у центральних кварталах. Безперервно зростаючий соціальний контраст між старими міськими центрами та їхніми околицями дав поштовх процесові *субурбанізації* (розширення передмість) та призвів до того, що поширення приміського способу життя набуло стилевих ознак успішності й благополуччя. До приміського способу життя з матеріальними атрибутами залучалися люди з високим і стабільним доходом. Процес соціально-вибіркової міграції міського населення до передмість поєднувався із соціально спрямованою політикою перешкоджання проникненню в соціальне середовище заможних околиць маргіналізованих осіб.

Вартість престижної заміської оселі стала важливим аспектом формування соціально-територіальної диферен-

ціації міського соціуму. Перенесення промислового виробництва за межі великих міст зумовило збільшення кількості робочих місць у неаграрному секторі. У міру зростання кількості населення у приміських зонах та збільшення попиту на товари і послуги відчутно зросла сфера обслуговування. У результаті цього доходи жителів провінції у США зростали швидше, ніж доходи жителів міських агломерацій. Відтак це привело до їхнього вирівнювання і таким чином ще більше посилювало привабливість провінції [2, с. 39]. Як свідчить дослідження “Якість американського життя”, яке провів у 1970-х роках А.Кемпбел з колегами, мешканці найбільших міст у більшості випадків менш позитивно оцінюють різні аспекти людської життєдіяльності у своєму населеному пункті, ніж жителі передмість мегаполісів, інших великих міст, малих міст та сіл (табл.). Лише робота громадського транспорту викликала більшу частку позитивних оцінок серед

Таблиця

Розподіл мешканців США, які оцінили атрибути життєдіяльності як “дуже добре”, відповідно до розміру населених пунктів (%)

Атрибути	Розмір населеного пункту					N
	Най-більші міста	Інші великі міста	Передмістя	Невеликі міста	Села	
Вивіз сміття	38	51	58	62	56	1703
Місцеві податки	17	29	46	44	49	1921
Державні школи	17	25	41	47	36	1678
Відносини між поліцією і громадою	27	30	43	39	33	1904
Клімат	24	40	29	39	41	2152
Поліцейський захист	26	30	40	39	25	2007
Парки й ігрові майданчики	21	28	31	33	33	1476
Громадський транспорт	42	38	19	26	11	884
Вулиці і дороги	10	17	27	24	21	2152

Джерело: [4, р. 234].

мешканців мегаполісів та великих міст, ніж серед решти населення.

Треба зазначити, що процес субурбанізації найбільш крайніх форм набув саме у США в другій половині ХХ ст. Нині у США 60% мешканців агломерацій проживає у передмістях. Крім негативних явищ, до яких призвела субурбанізація у великих містах, треба відзначити й позитивні. Процеси субурбанізації привели до стримування зростання великих міст та пожвавлення економіки американської провінції. У результаті цього розпочалося вирівнювання життєвого комфорту за поселенською ознакою. В окремих випадках рівень життєвого комфорту у провінції став переважати аналогічний показник у найбільших містах.

Процес субурбанізації у країнах Західної Європи, як зазначається в одному з досліджень, відстає від американського аналогу приблизно на 20 років. До того ж у Європі спостерігається дещо інший характер процесу субурбанізації: у передмістя виїжджають не лише заможні верстви населення, а й молодь, сімейні люди, які не знаходять умов нормального життя у великому місті [5, с. 72]. Більшість моделей змін у великих містах повоєнних США повторюються у країнах Західної Європи. Однак процес занепаду центральних районів міст на старому континенті відбувався більш плавно і не був так чітко виражений. Крім цього, муніципальні органи влади європейських міст робили спроби відродити життя у центральних районах, запровадивши низку державних програм з реконструкції будинків та податкових пільг для підприємців. Треба зазначити, що околиці західноєвропейських і американських міст переважно заселені білими, однак туди також перебираються представники расових та етнічних меншин. Так, у США з 1980 по 1990 р. чорношкіре населення приміських зон збільшилося на 34,4%, латиноамериканців стало більше на 69,3%, а вихідців з Азії – на 125,9%. Натомість частка білих зросла лише на 9,2% [6, с. 557]. Але якщо у США переважна більшість представників меншин, які перебираються у передмістя, є фахівцями,

людьми середнього класу, то у Європі околиці мегаполісів не завжди є пристанищем заможних верств. Часто в них розселяються мігранти, вихідці з Африки та Азії. Високий рівень безробіття штовхає молодь з цих кварталів до заврушень. Таким чином, субурбанізація може обумовлювати не тільки класову, а й етнокультурну (расову) сегрегацію.

Процес урбанізації на Заході базувався переважно на соціальному розвитку, зростанні ринку праці в епоху індустріальної революції та поступовому формуванні національного середнього класу. За рахунок цих внутрішніх чинників та матеріального виробництва західні міста набули визначального значення на початку ХХ ст. З початком входження західних країн у постіндустріальну епоху концентрація матеріального виробництва у великих містах втрачає своє першочергове значення у продукуванні високого рівня життя. До того ж у високорозвинутих економічно західних суспільствах більшість населення протягом другої половини ХХ ст. задовольнило свої матеріальні потреби. Відбулося поширення постматеріалістських цінностей, які зумовлювали прискіпливіше ставитися до соціальних, побутових та екологічних проблем великих міст. Постіндустріальна економіка та більша вимогливість до соціального ареалу свого проживання стали чинниками “розосередження” життєвого комфорту за межі великих міст.

Натомість історія злету мегаполісів третього світу зумовлена здебільшого процесом глобалізації: конкуренція транснаціональних компаній у гонитві за скороченням своїх витрат, за можливість використовувати низькооплачувану робочу силу і більш дешеву землю змушує їх переносити у країни Південної Америки, Африки та Азії своє виробництво. Цьому сприяє і те, що в країнах третього світу існує не такий жорсткий, як у країнах Заходу, екологічний та профспілковий контроль. Унаслідок цього мегаполіси країн третього світу перетворилися на виробничі цехи світової економіки.

Зростання цих міст, наявність робочих місць зумовлює жителів провінції переїжджати до них. Якщо у міських кварталах західних міст новоприбульці оселяються ближ-

че до центральних частин міста, то в країнах третього світу мігранти осідають на території, яка дістала назву “санітарного кордону”. Більшість цих людей проживає у жахливих умовах, однак навіть ці умови є кращими, ніж там, звідки вони приїхали. Перенаселеність мегаполісів третього світу, хаотична забудова міського простору та поширення нетрів не відштовхує нових мігрантів. І якщо, наприклад, Китаю вдається контролювати урбанізацію цілеспрямованими реформами і відповідним розвитком інфраструктури, то в інших країнах, що розвиваються, потік мігрантів з інших місць створює відчутні проблеми із якістю життя та життєвим комфортом. Усі принади контрастів мегаполісу випробувала на собі українка К.Опанасюк, яка проживає в індійському Мумбаї. “Багато людей і мало ресурсів, – лаконічно резюмує вона головну проблему, і тут-таки вдається в подробиці. – Тут доводиться воювати за все – щоб уранці проштовхнутися до зупинки, щоб зайти в транспорт, купити квиток, придбати продукти. Битися, щоб тебе випустили з базару і припинили продавати все підряд. Воювати, щоб було тихо в офісі, і глибоко дихати, щоб вистачило повітря” [7, с. 44].

На відміну від процесів субурбанізації в країнах Заходу, коли високий рівень життєвого комфорту почав поширюватися на передмістя, малі міста і сільську місцевість і навіть переважати аналогічний показник у мегаполісах, у країнах третього світу, особливо в тих, де економіка стрімко розвивається (Китай, Індія, Бразилія, ПАР тощо), урбанізація набула рис т.зв. *метрополізації*, коли соціально-економічний розвиток сконцентрувався в одному або декількох центрах країни. Зазвичай метрополізацію розглядають як морфологічний різновид урбанізації з такими важливими рисами, як 1) територіальна соціально-економічна поляризація країни; 2) концентрація економічного життя та активного населення у столиці (або великих містах – регіональних центрах). Крім цього, під метрополізацією розуміють комплексний процес територіальної організації суспільства, що виявляється “в набутті містами та прилеглими до них територіями особли-

вих, переважно лише для них характерних організаційно-управлінських, інноваційно-креативних, інформаційно-репрезентативних, духовно-культурних та транспортно-комунікаційних функцій, які розвиваються на основі часткових процесів територіальної організації суспільства – розміщення, територіальної спеціалізації та інтеграції діяльності суспільства” [8, с. 69]. Метрополізація, незважаючи на її негативні екологічні та соціально-психологічні наслідки від перенаселення, передбачає концентрацію життєвого комфорту саме в мегаполісах, оскільки бурхливий економічний розвиток поширюється лише на декілька урбаністичних центрів (включаючи столицю) кожної з країн.

Урбанізація в Радянському Союзі розвивалася на хвилі індустріалізації. Головним чинником цього була переважно важка промисловість. Промисловість породила велику кількість нових міст, особливо монофункціональних, вузькоспеціалізованих центрів. Так само промисловість розширювала економічну базу старих центрів. Динамічний розвиток урбанізації в СРСР привів до формування потужних міських агломерацій, у яких зосереджувалися управлінські, культурні, наукові та освітні ресурси. Однак, на відміну від процесів, які відбувалися у західних країнах, наявність потужних компенсаторних перерозподільних механізмів, соціального нормування (інститут прописки) та широкого застосування адміністративного управління стримувала суттєве соціально-територіальне розшарування. Крім цього, завдяки домінуванню галузевої системи управління економікою процес наростання негативних наслідків урбанізації в радянський період протікав не так явно і стихійно, як у країнах з ринковою економікою.

Під впливом соціально-економічних та політичних трансформацій, які сколихнули країни соціалістичного табору наприкінці ХХ ст., ситуація почала кардинально змінюватися. У більшості країн Центральної та Східної Європи з початком реформ перехідного періоду 1990-х років був покладений кінець колишнім зусиллям щодо регуляції урбанізації. Мережа великих поліфункціональ-

них урбаністичних центрів у ході системної кризи спочатку почала занепадати. У 1990-х роках на пострадянському просторі спостерігалися навіть процеси часткової *руралізації* – відтоку міського населення (переважно у першому поколінні) у малі населенні пункти і села. Подальше відновлення економіки не тільки відтворило урбаністичні центри та їхнє попереднє економіко-політичне значення, а й вибудувало досить стійку систему політико-економічного домінування великих міст, особливо столиці, над периферією. У постсоціалістичних країнах на зміну періоду адміністративного прагнення до певної однорідності і взаємопов'язаності населених пунктів, яке було характерне у 1960–1980-х роках, прийшла епоха поглиблення регіональних і субрегіональних контрастів, поляризації умов життя у центрі й на периферії.

Прискорений процес входження постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи в ринкові відносини зумовив зміни соціально-просторової структури в містах, системи зв'язків і відносин між їхніми мешканцями. Деякі міста, особливо столичні, перетворилися на великі центри акумуляції капіталу, розподілу і споживання благ. В інших містах, які займали периферійне становище, внаслідок домінування в них монофункціонального економічного розвитку спостерігається падіння значення традиційних промислових виробництв або їх деградація, що істотно змінило життя міста та людей у ньому. В результаті цих змін диференціація соціально-економічного життя цих країн почала визначатися метрополізацією [9; 10]. У небагатьох ареалах цих країн відбувається концентрація населення, економічної активності, сучасної інфраструктури тощо. За умов метрополізації сучасні найбільші міста виступають місцем перерозподілу та акумулювання прибутку і ренти, ареалом постійного проживання найбільш заможної частини населення регіону чи країни, тобто полюсом влади, багатства і, відповідно, надспоживання (докл. див.: [11]).

Початкові фази процесу метрополізації проявилися також у столицях пострадянських країн, збігаючись з

процесами політичної та економічної централізації. Зокрема, у даний час на частку московського “згустку” соціально-економічної активності (0,27% від усієї території РФ) припадає 12,1% населення Росії, 27,3% її сукупного ВВП, що істотно перевищує ситуацію десятирічної давнини [12]. Однак, незважаючи на високий рівень якості життя у мегаполісах, їхні мешканці оцінюють своє становище дещо гірше, ніж ті, хто живе в маленьких містах і селах. Зокрема, за даними соціологічної служби ВЦИОМ, жителі російських мегаполісів задоволені своїм становищем менше, ніж жителі невеликих міст і сіл. Загалом по країні свою життєву ситуацію називають важкою 56% росіян. У великих містах таких песимістів виявилось 63% [13]. Більше того, зростання добробуту та задоволення матеріальних потреб окремих мешканців великих міст провокує загострене відчуття їхньої незадоволеності іншими аспектами життя. За даними опитування, проведеного Левада-Центром на замовлення російської “*Новой газеты*” у травні 2011 р., серед респондентів, які мають дохід вище середнього, бажання залишити батьківщину ще вище, ніж по країні в цілому. Близько третини опитаних віком від 25 до 39 років з доходом від 1,5 тис. євро і вище, які проживають у великих містах, у тому числі в столиці, хотіли б виїхати назавжди або принаймні на невизначений час. Більшість (65–70%) з тих, хто бажає поїхати за кордон – на роботу або постійне проживання – уже багато разів бували за кордоном (у середньому за останні три роки вони виїжджали не менше чотирьох разів). Серед мотивів, якими керуються молоді городяни у своєму прагненні змінити місце проживання, на перше місце ставлять дві речі: а) висока якість життя, заради якої варто багато і наполегливо, і винахідливо працювати, і б) умови її забезпечення (впевненість у майбутньому, усвідомлення того, що ніхто не зможе зі своєї волі позбавити їх досягнутого) [14]. Тобто тривога втратити досягнуте та механізм соціального порівняння стають визначальними у відчутті життєвого дискомфорту, зумовлюючи міграційні настанови мешканців російських мегаполісів.

Подібні процеси спостерігаються у країнах Центральної та Східної Європи. Незважаючи на докризове економічне зростання в цих країнах, рівень урбанізації залишався в цілому незмінним. Це пов'язано з деякими особливостями режиму внутрішньої міграції. Зокрема, наявність значних сільськогосподарських ресурсів у регіоні і розташування сировинних джерел, які є важливою економічною базою, сприятиме збереженню нинішньої достатньо стійкої частки міського населення. Вступ більшості країн Центральної та Східної Європи у Шенгенський безвізовий простір призвів до того, що багато висококваліфікованих громадян виїхали на заробітки у багатші країни Євросоюзу. До того ж наслідками вступу у Європейський Союз стали значні скорочення виробничого сектору економіки.

Таким чином, постсоціалістичні перетворення сприяли набуттю процесу метрополізації повсюдного характеру. Ці трансформації не тільки призупинили постіндустріальну перспективу, а й у багатьох країнах спричинили деіндустріалізацію. Очевидно, що відсутність потужної постіндустріальної економіки не сприяє “розосередженню” життєвого комфорту за межі великих міст. Унаслідок цього сформований у межах політико-економічного механізму постсоціалістичних перетворень процес метрополізації закріпив за великими містами статус місця з найвищим рівнем життя. Однак не в усіх випадках вищий рівень життя зумовлює відповідне зростання життєвого комфорту мешканців великих міст. У заможних мешканців великих міст унаслідок задоволення матеріальних потреб зростає вимогливість до інших сфер життя та часто може спричинити відчуття дискомфорту.

Література

1. *Матяш С.В.* Урбанізація / С.В.Матяш // Соціологія: короткий енциклопедичний словник / Уклад.: В.І.Волович, В.І.Тарасенко, М.В.Захарченко та ін. ; за заг. ред. В.І.Воловича. – К. : Укр. Центр духовн. культури, 1998. – С. 649–650.
2. *Урбанизация и развитие городов в СССР* / отв. ред. И.И.Сигов. – Л. : Наука, 1985. – 255 с.

3. Брук С.И. Население мира. Этнодемографический справочник / Брук С.И. – М. : Наука, 1981. – 813 с.

4. *Campbell A.* The quality of American life : perceptions, evaluations, and satisfactions / A. Campbell, P.E. Converse, W.L. Rodgers. – New York : Russell Sage Foundation, 1976. – 583p.

5. *Friederichs J.* Stadtanalyse: soziale und räumliche Organisation der Gesellschaft / J. Friederichs. – Opladen : Westdeutscher Verlag, 1983. – 383 s.

6. *Гіденс Е.* Соціологія / Е. Гіденс. – К. : Основи, 1999. – 726 с.

7. *Прядко И.* Миллионеры из трущоб / И. Прядко // Корреспондент. – 2011. – 2 декабря. – С. 42–44.

8. *Підгрушній Г.* Міста-метрополіси як новітня форма територіальної організації суспільства / Г. Підгрушній, О. Денисенко // Досвід та перспективи розвитку міст України : 36. наук. пр. – 2010. – Вип. 18. – С. 65–77.

9. *Jaiowiecki B.* Polish Cities and Metropolisation Processes / B. Jaiowiecki // Regional and Local Studies. – Warszawa : SCHOLAR, 2006. – P. 75–84.

10. *Bourdeau-Lepage L.* Metropolization in Central and Eastern Europe : Unequal Chances / L. Bourdeau-Lepage // Global and World Cities Research Bulletin. – 2004. – № 141 [Electronic resource]. – Mode of acces: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb141.html>.

11. *Дружинин А.Г.* Пространственное развитие города-миллионера: тенденции постсоветского периода / А.Г. Дружинин. – Ростов-на-Дону : Из-во ЮФУ, 2008. – 192 с.

12. *Дружинин А.Г.* Метрополитация как доминантная тенденция территориальной организации общества в постсоветский период: универсальные проявления и южно-российская специфика / А.Г. Дружинин // Географический вестник. – 2009. – №3 (11) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.geo-vestnik.psu.ru/files/vest/174_metropolizaciq_kak_dominantnaq_tendenciq.pdf.

13. Тяжелые времена – позади. Перспектива наступления легких пока не просматривается. – Пресс-выпуск ВЦИОМ №1847 от 22.09.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112004>.

14. Пустая страна // Новая газета. – 10.07.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.novayagazeta.ru/society/47313.html>.

УДК 316.01

О.Суська

СВІТ АТРИБУТІВ ТА АТРИБУТИ НОВОГО СВІТУ

Людина протягом життя створює коло певних атрибутів, які допомагають (а іноді заважають) орієнтуватися та виживати в соціальній реальності. Серед цих атрибутів – гроші, соціальний статус, сім'я. Міра задоволення життям суттєво залежить від наявності цих атрибутів; уміння керувати ними, не підпадаючи під їхнє всевладдя, – становить підґрунтя формування особистості та її діяльності як соціального суб'єкта. Поєднання міри необхідності та міри залученості до створення атрибутивної картини суб'єктивної реальності – ключ до виживання особи в кризовому суспільстві.

Keywords: *attributes, consciousness, social reality, alienation*

Ключові слова: *атрибути, свідомість, соціальна реальність, відчуження.*

Ключевые слова: *атрибуты сознание, социальная реальность, отчуждение.*

Усе в світі змінюється, окрім ставлення людини до часу. Часу, якого завжди бракує, який завжди всі хочуть заощадити і тут же знову і знову витратити – на роботу, роздуми, розваги, придбання і т. д., і т. п.

Усі названі параметрів давно і пильно вивчають соціологи: як ми розпоряджаємося своїм часом, яку його частину віддаємо роботі, а яка залишається – “вільний час”, хоча за своєю сутністю таким не є, на що ми насправді витрачаємо його і яка його частина дійсно присвячується різним видам дозвілля, а яка – необхідним заняттям і справам, що дозвіллям ніяк не назвеш. Особливе місце відводиться тут розподілу “жіночої” і “чоловічої” праці; адже тільки декілька років тому праця домогосподарки

була визнана професійним родом занять і жінка-домогосподарка отримала право на пенсію, нарівні з іншими працюючими.

Наш розпорядок метушні (розпорядком дня його можна назвати лише в деяких випадках) залишає нам лише один “добрий намір” – встигнути туди-то і туди-то, завершити щось (що іноді не вимагає завершення) і поставити крапку, для того щоб вона тут же стала точкою відліку для нових задумів і звершень. Всесвіт нескінченний, мабуть, тому нескінченна і наша метушня. Для того, щоб не згубитися в повсякденній метушні, людина придумала масу індикаторів і вимірів своєї зайнятості та її досягнень: на першому місці за значенням, безумовно, *гроші* (спроби відмовитися від них поки що залишаються безуспішними); на другому – *статусні позиції* (посади, звання, міри і так далі); на третьому – *сімейні позиції або сімейний стан* (наявність сім’ї і дітей, “генеративні” – стосунки між поколіннями і “потенційні” – плани розбудови власного домогосподарства). Усі перелічені індикатори породжують і відбивають усім відомі “вічні цінності”, які з часом можуть набути значення цінностей матеріальної культури, передаватися у спадок або бути основою індивідуальної гордості певного покоління (“мій дідусь був генералом” і тому подібне), а також ідентифікуватися з належністю до такого конкретного осередку суспільства, як сім’я.

Отже, після виділення головних трьох індикаторів – цих трьох “китів” життєдіяльності, які поглинають наш час, – необхідно ввести їх виміри: чи досить грошей, чи задовольняють статусні позиції, чи вдалося реалізувати себе в сім’ї й так далі.

Коли соціологи повсякденності говорять про рівень соціального оптимізму, а соціологи способу життя ставлять питання про задоволеність рівнем і якістю життя, фактично їх виміри базуються знову ж на тих же трьох “китах”.

Окремо значущим є також питання про упевненість у завтрашньому дні, яка, будучи при першому наближенні

суто індивідуальною, видає все ж суб'єктні орієнтації і показує не стільки рівень соціального оптимізму, скільки рівень соціальної адаптації – готовності прийняти ті умови, які приготувала нам соціальна реальність, або чинити опір їй.

Вивчаючи і вимірюючи вищезгадане, соціологи, проте, далеко не завжди звертають увагу на процес “атрибуції”, тобто втілення тих або інших життєвих постулатів у конкретних атрибутах – матеріального і духовного походження, що показують належність особи респондента до представників переважно або матеріальної, або – духовної культури. (Кому з них важче виживати в кризовому суспільстві – очевидно). Максимум, далі за який соціологи доки не пішли, це вимір потенційних орієнтацій щодо вектора життєзабезпечення, питання, яке в моніторингу 2007 р. [13, с. 469, 472] формулювалось так: “Як Ви вважаєте, який принцип життєзабезпечення в нашому суспільстві має бути переважачим”? Відповіді були такими (у %):

Принцип індивідуального забезпечення (самозабезпечення)	11,3
Принцип колективної взаємодопомоги	15,4
Ці принципи повинні урівноважувати і доповнювати один одного	54,1
Важко відповісти	14,6
<i>Якою мірою Ви пристосувалися до нинішньої життєвої ситуації?</i>	
Активно включився в нове життя, ринкові стосунки здаються мені природним способом життєдіяльності	16,0
Знаходжуся в постійному пошуку себе в сьогоdnішньому житті	32,5
Не маю бажання пристосовуватися до сьогоdnішньої ситуації, живу як припаде, чекаю змін на краще	37,6
Важко відповісти	13,9

Атрибути як необхідні, істотні ознаки сучасного суспільства становлять його “каркас” і претендують на константність, втілюючи певні постійні властивості, внутрішні ознаки громадських відносин, безпосередньо характеризуючи ці відносини на конкретному етапі розвитку того або іншого суспільства.

У зв'язку з необхідними аналогіями згадаємо значення психологічного поняття “каузальні атрибуції” (від лат. *attributio* – приписую і *causa* – причина, основа), артикулюючи це поняття як: “механізм міжособистісного сприйняття, що складається з добудови необхідної суб'єктові інформації шляхом приписування партнерові по взаємодії можливих почуттів і намірів, причин і мотивів поведінки” [8, с. 15]. Особливо важливий цей механізм людського сприйняття в ситуації дефіциту відомостей про партнера по спілкуванню або ж, що для нас особливо важливо, відсутності достовірної інформації про певні соціальні об'єкти, про соціальні інститути та їхні організації, соціальні групи, класи, спільноти (у т. ч. клани). Адекватність причинного пояснення поведінки партнера по діяльності залежить від рівня розвитку інтелекту і життєвого досвіду, міри адекватності суб'єкта у ставленні до соціуму. При сприйнятті соціальних об'єктів виникають так звані ефекти соціальної перцепції, де істотну роль відіграють не лише здоровий глузд, досвід та інтелект, а й характер, мотивації та установки суб'єкта.

Необхідно також згадати філософське тлумачення як поняття “атрибути”, так і поняття “гроші”, які у свою чергу самі є атрибутом, наприклад, атрибутом влади (“влада грошей”) або атрибутом статусних позицій (“влада монарха”), або просто атрибутом-замінником (еквівалентом) у формулі економічних стосунків “товар – гроші – товар”, яка продовжує працювати в усіх типах суспільств, незважаючи на відомі, але безуспішні спроби від товарно-грошових відносин відмовитися. “Атрибути” – невід'ємна властивість предмета, без якого предмет не може ні існувати, ні мислитися [14, с. 31]. Доречно нагадати, що Декарт розглядав атрибути як основну властивість субстанцій, тому в якості атрибуту тілесної субстанції у нього виступає протяжність, а в якості атрибуту духовної субстанції – мислення. Спіноза ж вважав протяжність і мислення атрибутами єдиної субстанції, французькі енциклопедисти XVIII ст. основними атрибутами матерії вважали протяжність і рух, а Д.Дідро відносив до них ще й мислення.

Цікавим є у зв'язку з розглядом такого соціально значущого атрибуту, як гроші, такий відомий в індустріальній соціології і політекономії термін, як грошовий зв'язок. У сучасному тлумаченні цей термін означає характер зайнятості в більшості сучасних індустрій, коли єдиними узами, що зв'язують працедавців і працівників, стає видача зарплати за виконану роботу і коли кожна сторона прагне до максимального задоволення своїх власних інтересів, не звертаючи уваги на інтереси інших. "Грошовий зв'язок деперсоналізує стосунки найму, перетворюючи їх на прості економічні транзакції суб'єкта з ринковими силами" [1, с. 73].

Якщо погодитися з тим, що гроші – це атрибут, то одним з наступних атрибутів, що супроводжують і ідентифікують статусні позиції в суспільстві, є мода. Мода визначає тип "позиціонування особи", акцентуючи (знову ж таки, за допомогою атрибутів) як на груповій належності, так і на професійній, а іноді й класовій. Як один із потужних соціальних індикаторів сучасна мода (і породжена нею індустрія) не лише диктує, орієнтує, а й примушує їй підкорятися. Наслідувальна функція моди має глибинний соціальний характер.

Модні атрибути перетворюються, завдяки зусиллям засобів масової комунікації, на свого роду індикатори способу життя (безумовно, лише зовнішні). У гонитві за відповідністю модним взірцям люди витрачають на придбання модних атрибутів усе зароблене, нехтуючи вимогами здорового харчування і в цілому здорового способу життя. Ілюстрацією цього є поширення нічних клубів і популяризація так званого "нічного" життя, особливо серед міської молоді, що частенько призводить до залежності від алкоголю та наркотиків.

Коли певний тип проведення дозвілля є атрибутом моди, а не культури, – тоді в суспільстві з'являється небезпека перетворення певних груп на групи ризику, а певних занять на заняття, що завдають шкоди не лише здоров'ю, а й розвитку особистості.

Серйозним індикатором, що супроводжує затвердження статусних позицій, є також “вестернізація” поведінки, втілена не тільки в так званому брендовому одязі, а й множинність випадків придбання одягу та інших “супровідних” товарів, у т.ч. аксесуарів – не “по кишені”, на жаль, не фіксується соціологами.

Водночас у західній, наприклад американській, культурі ставлення до деяких атрибутів, у т.ч. автомобілів, житла та ін. є скоріше споживацьким, ніж індикатором наслідування моди. До того ж у наших умовах до цього додається ще і бажання ілюзорно змінити статус, тобто здаватися “крутішим”, могутнішим і багатішим, ніж це є насправді. Як наслідок, настає неминучий крах ілюзій і оманливих іміджів, коли настає час “платити по рахунках”.

Чим вища атрибутивність статусних позицій, тим легше їх імітувати, але водночас тим жорсткіше і болючіше розчарування у власній нездатності підтвердити вже створений імідж. Таким чином, якщо статусні позиції не підтверджені професійним і культурним ресурсом особи, а базуються лише на зовнішній атрибутиці, тим швидше у такої особи настає “крах ілюзій”.

Отже, *чим вища атрибутивна прив’язка життєвих звичок, тим нижчий рівень соціального оптимізму і суб’єктивної адаптації поведінки особи. Її життєвий світ катастрофічно хиткий, упевненість у завтрашньому дні зменшується і різко посилюються негативні очікування.*

Порівняно новим у нашому суспільстві є набуття статусу “за гроші”, тобто купівля дипломів, посад вищих чиновників, голосів виборців та ін. Проте ілюзія перебування в такому статусі є лише ілюзією, і, як і все оманливе, рано чи пізно “стає явним”: депутати з купленими голосами програють вибори, корупціонери не знають як легітимізувати свої хабарі, а бізнесмени – як відмити “брудні” капітали. Звідси випливає, що *підвищена атрибутивність статусних позицій також тісно пов’язана зі ступенем демократизації суспільства. У суспільстві розвинутої демократії можна не боятися показати свої реальні*

прибутки зі сплаченими за усіма нормами податками; не виставляти напоказ дорогі авто, вважаючи кращими економічніші та маневреніші, розуміючи, що автомобіль – це не розкіш, а засіб пересування. Ще у 1935 р. Фердинанд Тьонніс, геніально передбачаючи подальший розвиток суспільства, застерігав: “Його (суспільства) справи і турботи вимагають неглибоких, нерелігійних людей, схильних легковажно ставитися до життя, а також примушують до того, щоб власність (або хоча б права на неї) зробити якомога рухомішою і подільнішою; – і держава також, оскільки вона сприяє прискоренню цього розвитку і заради досягнення своїх цілей вважає найпридатнішими до цього освічених, корисливих, практичних суб’єктів” [11, с. 250–251].

Саме статусні позиції особи тісно пов’язані з типом суспільства (суспільно-економічною формацією), його станом – чи благополучне суспільство, перебуває на стадії піднесення або в кризі і так далі. Велику роль у виборі напрямів і самому “вибудовуванні” статусних позицій відіграє і громадська думка, точніше, віддзеркалення в ній тих професій і соціальних статусів, які фіксуються як найбільш престижні і “рангові”.

Множинні розбіжності між потребами суспільства в робочій силі того або іншого профілю і спектром підготовки кадрів, особливо на пострадянському просторі, говорять про необхідність вивчати потреби ринку праці і приводити у відповідність з його запитами і можливостями профіль підготовки кадрів як середньої, так і вищої ланки. Якщо це не відбувається, у суспільстві накопичується потенціал “оманливих іміджів” серед людей, що отримали фах, в якому вони себе реалізувати практично не можуть. Втрати в цьому вкрай великі, як на рівні особи, так і на рівні усієї держави, яка отримує стихійний ринок робочої сили, при цьому з великими втратами і перевищенням витрат на підготовку високо кваліфікованих кадрів, яких фактично використовувати ніде. Тут же виникає хворобливий процес “відтоку мізків”, який вимиває з країни кращих представників найбільш затре-

буваних професій, практично відкидаючи суспільство-донора на позиції аутсайдера в тих або інших галузях наук, промисловості, культури. Виникає протидія, спочатку на рівні формування громадської думки, а потім й усередині суспільства, яке не хоче “здавати” свої цивілізаційні позиції. “Кон’юнктура поняття “цивілізоване суспільство” завдячує своїм існуванням тій критиці, з якою виступали передусім дисиденти із суспільств державного соціалізму, протестуючи проти тоталітарного придушення політичної відкритості.... Аналітичні висновки підтвердили революційні перетворення в Східній та Центральній Європі. Зовсім не випадково їх зрушила з місця політика реформ, що написала на своїх знаменах «гласність»” [3, с. 39].

Як зазначалося, уже за часів Ф.Тьоніса було зрозуміло, що світ потребує освічених людей, і чим складнішими ставатимуть технології, тим більшою буде потреба суспільства у високоосвічених кадрах. Що ж відбувається нині з загальнодоступною вищою освітою? Розпочалися проблеми: по-перше, як ніколи постало питання якості освіти в сучасних українських ВНЗ (частково ця проблема породжена непропорційністю наявності викладачів вищої кваліфікації і кількості самих ВНЗ, що отримали ліцензію); по-друге, зверхність ставлення контингенту, що здобуває освіту, до самих знань і їх подальшого використання: стало “модним” не бути ерудитом, знати тільки вузьке коло предметів і сподіватися на голий практицизм. Остання проблема повертає нас років на вісімдесят назад, коли після громадянської війни країна боролася з неписьменністю.

Атрибутивність належності до “публічного життя” як до “обітованного” середовища, де популярність і слава поступово перетворюються на гроші, для більшості звичайних людей дійсно уявляється чимось бажаним і недоступним. Хочеться нагадати в зв’язку з цим висловлювання Річарда Сеннета, який у книзі “Падіння публічної людини” пише: “Сили, що втягнули особу в громадську сферу, знедолили більшість тих, хто вів публічний спосіб

життя, будучи переконаним у тому, що має “реальну” індивідуальність; тому ці люди відправилися на пошуки меншості, яка дійсно мала індивідуальність, причому результатом пошуків могли стати лише вчинки, продиктовані фантазією. Одним з плодів цього став новий образ “артиста” у суспільстві; іншим – буде нова форма політичної влади” [9, с. 239].

Ми повинні розвести поняття статусних позицій, досягнутих самою особою в процесі самоудосконалення і праці, як над собою, так і в зовнішньому – соціально-виробничому середовищі, і позицій особи, яких вона могла б досягти як у результаті щасливого випадку, або за помахом певної добре профінансованої “чарівної палички”. Факти соціальних наслідків дій таких “чарівних паличок” з’являються перед нами під час кожної передвиборної кампанії. Як результат: падає довіра до соціальних інститутів суспільства і водночас деформуються уявлення людей про реальні та ілюзорні соціальні статуси. Це за останні 20 років особливо відбилося на рейтингу професій (про що вже йшлося). Так звані професії раampi – співаки, депутати, телеведучі, стилісти, візажисти та ін. обслуговуючі раampu, давно вже випередили таких необхідних країні інженерів і слюсарів. На ілюзорність світу, що представляється з екранів електронних засобів масової комунікації, таких як кінематограф і телебачення, майже три десятиліття тому звертали увагу відомі соціологи В.Оссовський, Н.Костенко, а на початку 1990-х – В.Пилипенко, О.Вишняк, О.Донченко та ін. [6, с. 10].

Вірогідність виміру атрибутів навколишнього світу і міра адекватності цих вимірів завжди хвилювали професійних соціологів. На сьогодні джерелом даних, що не викликають сумнівів з погляду методології і техніки збору і аналізу інформації, є моніторинги “Динаміка соціальних змін” Інституту соціології НАН України. Тому, переходячи до третього з вказаних нами соціальних атрибутів сучасної людини, а саме до *сімейних стосунків і сімейного статусу*, ми спиратимемося на дані згаданого моніторингу, де одне з запитань точно охоплює ті самі

атрибути соціального простору, які є, на наш погляд, стрижневими [12].

За даними Інституту демографії і соціальних досліджень, доповідь якого була опублікована в Інтернеті влітку 2011 р., 50% сімей в Україні перебувають в зоні соціального відторгнення, а в селі таких сімей – 100%. Найгостріша ситуація з безробіттям склалася в малих містах. Це міста з населенням менше 100 тис. жителів. Тут безробіття в півтора раза вище, ніж у цілому по країні, що свідчить

Що саме з переліченого Ви відносите до вже досягнутого Вами життєвого успіху ? (Відмітьте не більше трьох відповідей)	
Відмінне здоров'я	16,9
Дружна сім'я	47,7
Можливість працювати на себе і свою сім'ю, а не на інших	16,9
Якісну освіту для себе і своїх дітей	11,5
Досягнутий рівень матеріального добробуту	8,8
Можливість займатися улюбленою справою	14,3
Можливість добре відпочивати, подорожувати, подивитися світ	4,1
Професійна кар'єра	5,6
Наявність кола надійних друзів	30,2
Щасливий випадок	4,8
Інше	0,9
Нічого не можу віднести до свого життєвого успіху	16,7
Важко відповісти	5,5

про те, що економіка в цих містах деформована, а ринки цих міст перебувають у депресивному стані [17]. Категорії відчуження досліджувалися в політичному, економічному, соціальному і культурному житті. За даними Е.Лібанової, директора Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України, була побудована матриця, що дала змогу з'ясувати, скільки у людини або сім'ї ознак відторгнення, відповідно до кількості цих ознак визначається стан критичного відторгнення (сім ознак), гострого відторгнення (п'ять ознак) і так далі. У зоні гострого відторгнення виявилось, за даними дослідження, 37,7% населення України, ще 17% – у стані критичного

відторгнення. Головною причиною соціального відторгнення є економічний чинник: якщо дохід сім'ї з розрахунку на одного умовного дорослого знаходиться нижче національної риси бідності, така сім'я вважається економічно відторгнутою. З розрахунку на кількість домогосподарств у зоні гострого соціального відторгнення нині перебуває більше третини домогосподарств України, а в стані критичної соціальної відчуженості – понад 16% сімей [17]. Системна криза суспільства нагадує ситуацію дистресу з її негативним впливом на психіку. Тут доречно згадати думку Чарльза Херманна, про те, що “кризи є уразливими ситуаціями в стосунках система – навколишній світ”, які під тиском часу примушують засумніватися в подальшому існуванні системи або найважливіших системних структур” [15, с. 61–62].

Якщо вважати інститут сім'ї одним найнеобхідніших атрибутів існування людини і людства, то, зрозуміло, треба знайти прийнятний вихід з кризової ситуації суспільства, не руйнуючи сім'ю. Що ж заважає цьому? По-перше, обраний метод так званої “редукції складності” проблеми (висловлювання Н.Лумана), у нашому випадку – це вичікування і спостереження. Уразливий об'єкт вважає, що плин часу самопоглине складність, відредукує коло можливостей і збільшить “чутливість” ситуації до того, чого йому бракує. Але не слід забувати, що час безкінечний, а людське життя – ні. Думка Н.Лумана, наближена до афоризму, свідчить: “Ритм рутини і кризи припускає централізацію компетенцій ухвалення рішень і стає патологічним там, де вони, наприклад внаслідок принципу розподілу влади, не надаються” [4, с. 102].

Насамкінець хочеться підкреслити, що, вилучаючи з життя або деформуючи один з вищезгаданих найважливіших атрибутів, ми потрапляємо *в залежність* від їх відсутності/наявності (відсутності грошей, відсутності престижного статусу, відсутності сім'ї). І таким чином, світ атрибутів починає панувати над нами, ми перестаємо розпоряджатися своїм життям, а лише відпрацьовуємо

те, що ми повинні зробити, щоб відновити світ атрибутів навколо нас, зробити їх належними собі. Процедури відновлення або побудови цієї “належності” повністю затягують нас у “світ атрибутів” і ми часто втрачаємо своє “Я”. Потім, вимірюючи ступінь задоволеності життям, соціологи зі здивуванням натрапляють на величезну дистанцію між бажаним і дійсним, між переважно символічною суб’єктивною реальністю і жорсткістю показників об’єктивної реальності. (На прикладі показників відторгнення це помітно особливо яскраво). Відстежуючи логіку змін соціологічного знання і аналізуючи сучасний його стан, не можна не помітити, як зазначала І.Попова, “зрушення соціології в напрямі так чи інакше пояснюваної «суб’єктивної реальності»” [7, с. 138]. До того ж свідомість і суб’єктивність з властивими символічними образами і системами відповідно способів вираження характеризуються і пояснюються соціологічною теорією дуже однобічно. На думку М.Мамардашвілі, найбільш поширеним був метод аналізу свідомості та її характеристик відповідно до “предметностей”, тобто відповідно до значущих для суб’єкта свідомості об’єктивностей, що “аналізуються як породжені саморозвитком і диференціацією системи соціальної діяльності як цілого” [5, с. 298]. Повністю поділяючи цю думку, пропонуємо оцінювати і вимірювати також і ступінь атрибутивності суб’єктивної реальності у її співвіднесенні з існуючими атрибутами об’єктивної реальності. Відповідно до їхньої розбіжності і буде спрогнозовано – чи готова суб’єктивна свідомість прийняти атрибути нового світу, або ж на цьому рівні в соціальних структурах (та інститутах) накопичуватимуться значний опір й потенційні проблеми. Якщо розглядати атрибути суб’єктивної реальності як самодостатню систему, то зміна або “підміна” їх призведе до руйнування соціальної реальності спочатку в окремо взятому суб’єктному світі, а потім і в цілому в соціальній реальності, що може зробити настання наступного етапу розвитку суспільства (“нового світу”) у принципі нездійсненим.

Література

1. *Аберкромби Н.* Социологический словарь / Н.Аберкромби, С.Хилл, Б.С.Тернер ; пер. с англ., под ред. С.А.Ерофеева. – Казань : Изд-во Казан. ун-та, 1997. – 420 с.
2. *Бергер П.* Социальное конструирование реальности / П.Бергер, Т.Лукман. – М., 1995. – 323 с.
3. *Габермас, Ю.* Структурні перетворення в сфері відкритості / Габермас Ю. ; пер. з нім. А.Онишко. – Львів : Літопис, 2000. – 318 с.
4. *Луман Н.* Час і системна раціональність / Луман Н. ; пер. з нім. та упор. М.Бойченка. – К. : Центр учбової літ., 2011. – 224 с.
5. *Мамардашвили М.* Как я понимаю философию / М.Мамардашвили. – М., 1990. – 365 с.
6. *Молодежь Украины: ожидания, ориентации, поведение* / [Пилипенко В.Е., Вишняк А.И., Донченко Е.А. и др.] : НАН Украины, Ин-т социологии. – К. : Наук. думка, 1993. – 159 с.
7. *Попова И.М.* Судьба одной социологической парадигмы (К 120-летию со дня смерти К.Маркса) / И.М.Попова // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2003. – №3. – С. 131–148.
8. *Психология личности: словарь-справочник* / под ред. П.П.Горностая и Т.М.Титаренко. – К. : Рута, 2001 – 320 с.
9. *Сеннет Р.* Падение публичного человека / Сеннет Р.; пер. с англ. О.Исаева, Е.Рудницкая, В.Софронов, К.Чухридзе. – М. : Логос, 2002. – 424с.
10. *Сознание и трудовая деятельность (ценностные аспекты сознания, вербальное и фактическое поведение в сфере труда).* – К. – Одесса, 1985.
11. *Тьоніс Ф.* Спільнота та суспільство / Тьоніс Ф. ; пер. з нім. Н.Комарова, О.Погорілий. – К. : Дух і літера, 2005. – 262 с.
12. *Українське суспільство 1992–2009. Динаміка соціальних змін* / за ред. д.ек.н. В.Ворони, д.соц.н. М.Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2009. – 560 с.
13. *Українське суспільство 1994–2004. Моніторинг соціальних змін* / за ред. д.е.н. В.Ворони, д.соц.н. М.Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2007. – 705 с.
14. *Философский словарь* / под. ред. М.М.Розенталя. – М., 1975. – 496 с.
15. *Hermann, Charles F.* Some Consequences of Crisis which limit the Viability of Organizations, Administrative Science Quarterly 8, 1963.
16. *Ritzer G.* Contemporary Sociological Theory / Ritzer G. – New York, 1992. – P. 608.
17. [www.idss.org.ua/ public.html](http://www.idss.org.ua/public.html)

УДК 316.752

Н.Метулинська

ПРОБЛЕМА НАУКОВОГО ЕТОСУ В СОЦІОЛОГІЧНОМУ ВИМІРІ

У статті йдеться про вивчення наукового етосу як соціокультурного комплексу, адже чинники, що сприяють вибору професії науковця й детермінують поведінку вченого як фахівця і громадянина, є певною рефлексією індивіда щодо ціннісно-нормативної структури суспільства. Визначені особливості соціологічного дослідження наукового етосу, окреслено теоретико-методологічні засади та стан розробленості теми.

Keywords: *ethos, scientific ethos, sociology of knowledge, scientific paradigm, sociocultural factors, value consciousness.*

Ключові слова: *етос, науковий етос, соціологія знання, наукова парадигма, соціокультурні чинники, ціннісна свідомість.*

Ключевые слова: *этос, научный этос, социология знания, научная парадигма, социокультурные факторы, ценностное сознание.*

Соціокультурні чинники безпосередньо впливають на формування, розвиток, зміну всіх елементів суспільства, зокрема, це стосується і наукового знання. Актуальність вивчення ціннісної свідомості вчених зумовлюється необхідністю активного залучення академічної науки в процес реорганізації суспільства та головних його інститутів. Проте не менше значення дослідження даної теми має для самого наукового співтовариства, оскільки сприяє розумінню механізмів взаємодії вчених, а також складних процесів соціальної інтеграції і дезінтеграції, що має місце в науковому середовищі. Предметом аналізу є прийняті в науковому співтоваристві норми поведінки, які пов'я-

зані безпосередньо зі змістом наукової діяльності, взаємовідносинами вчених, регулюванням наукової діяльності з боку суспільства та держави. Останній аспект наукового етосу визначає відповідальність науковців за результати своєї діяльності і передбачає розгляд уявлень вчених про соціальну роль та функції науки. Загалом, можна виокремити дві альтернативні позиції щодо особливостей структурації наукового простору, а саме: інтерналізм (внутрішні закономірності розвитку науки) та екстерналізм (соціокультурні чинники). Наука як система складається із багатьох порівняно автономних підсистем (наукових сфер), функціонування яких забезпечується встановленням інтегративних зв'язків між ними, а також "коригується" набором загальних норм, характерних саме для наукового співтовариства. Розуміння основ науки має діалектичний характер і зафіксовано в таких поняттях: "науковий етос" (Р.Мертон), "парадигма" (Т.Кун), "дослідницька програма" (І.Лакатос), "тематичний простір науки" (Дж.Холтон), "дослідницька традиція" (Л.Лаудан) тощо.

У нормативних структурах науки виражені основні характеристики методу, а метод повинен відповідати об'єктові. Тому специфіка досліджуваних об'єктів неодмінно позначається на характері ідеалів і норм наукового пізнання і кожний новий етап системної організації об'єктів, що становлять дослідницький інтерес, як правило, вимагає трансформації ідеалів і норм науки. Але не лише специфіка об'єкта зумовлює функціонування і розвиток ідеалів і нормативних структур науки. В їхній системі виражений певний образ пізнавальної діяльності, уявлення про обов'язкові процедури, дотримання яких є необхідною умовою для розуміння та осмислення об'єкта розгляду. Цей образ завжди функціонує в соціокультурному вимірі, оскільки основою його формування є культура того чи іншого суспільства. Таким чином, наукова картина світу (схема об'єкта), а також ідеали та нормативні структури

науки (схема методу) потребують постійної узгодженості із загальноприйнятими правилами, нормами та цінностями культури суспільства, які воно продукує. У контексті наукового співтовариства тріада, запропонована П.Сорокіним, “культура – суспільство – особистість” може бути переформатована на макрорівні у тріаду “культура – суспільство – наука”, а на мікрорівні – “культура – суспільство – науковець”. Так, через культуру, норми та цінності суб’єкт наукової діяльності отримує інформацію про феномен науки, ситуації формування професійного етосу та особливості ставлення до нього. Далі шляхом інтеріоризації відбувається входження норм наукового етосу у внутрішню систему сприйняття реальності, таким чином, відбувається рефлексія щодо неї. У повсякденних практиках та соціальних взаємодіях науковець відтворює прийняті та засвоєні норми і цінності наукового етосу, а також конструює нові. Тому виявлення складових частин науки та їхніх зв’язків і взаємовпливів дає змогу перейти від простої констатації впливу соціокультурних чинників на розвиток наукового знання до конкретного аналізу того, як ці чинники інтегруються в “тіло” наукового дослідження. Зasadничі наукові принципи є не лише безпосередньо пов’язаними із конкретними теоріями певних дисциплін, вони також визначаються світоглядними установками та іншими соціокультурними чинниками, опосередковуючи їх вплив на процедури емпіричного і теоретичного дослідження.

Осмислення наукового етосу та розробка теоретико-методологічних основ його дослідження в соціологічній традиції була започаткована Е.Дюркгаймом, зокрема, ідеєю про особливу місію вченого у навчанні членів суспільства навикам соціальної солідарності.

Основи методологічного аналізу наукової діяльності як професії були закладені в теорії дії М.Вебера шляхом співвіднесення особистого, внутрішнього образу вченого (сенса, який він вкладає в свою працю) і образу вченого в

очах суспільства (реакція суспільства на його працю), реального і приписаного статусу наукового працівника.

Подальше дослідження наукової праці як професійної діяльності склалося в соціологічній теорії Г.Зіммеля, який на основі аналізу соціального самопочуття та статусу особистості як продукту складної взаємодії комплексу елементів психіки, що активізуються в процесі взаємодії, інтеракції, суттєво доповнив наукові уявлення про професійне покликання. Соціологічний розгляд етосу науковців з позиції професійної орієнтованості ціннісних установок на зміст наукової праці, на критерії істинності й достовірності був запропонований, зокрема, Т.Парсонсом, М.Поланьї. В роботах Т.Парсонса і Н.Сторера були розроблені індикатори наукової професії, а саме: володіння спеціалізованою сукупністю знань; висока автономність у сфері залучення та підготовки нових членів, контролю їх професійної поведінки, встановлення та налагодження із соціальним оточенням таких відносин, які забезпечували б науковій професії підтримку, а також захищали від непрофесійного втручання; потреба у винагороді (моральній і матеріальній).

Проте вперше систематичний розгляд та дослідження особливостей організації наукового товариства був запропонований Р.Мертоном. Він змістив предмет соціологічного аналізу зі сфери результатів наукової діяльності на сам її процес, зі сфери знання – у сферу пізнання. В роботах Р.Мертонотримали розвиток уявлення про правила, що регулюють поведінку в науці, дієвість яких пов'язана з орієнтацією членів наукового співтовариства на певний комплекс цінностей і норм, який характерний для цього соціального інституту. Дані цінності та норми становлять історично зумовлений етос науки, тобто основу професійної поведінки та етики. Р.Мертон сформулював базові норми етосу науки: універсалізм, колективізм, безкорисливість і організований скептицизм. Пізніше Б.Барбер виділив ще дві норми – раціоналізм та емоційну нейтральність.

К.Мангейм доходить висновку, що соціальний статус науки в суспільстві має як внутрішню, пов'язану з динамікою і закономірностями розвитку самої науки, так і зовнішню – ставлення до науки більшої частини населення – складові, які тісно взаємопов'язані між собою.

У межах постпозитивізму (60-і роки ХХ ст. – К.Поппер, Т.Кун, І.Лакатос, П.Фейєрабенд та ін.) увага спрямована на історію, розвиток науки, а не тільки на формальний аналіз її “застиглої” структури. Зокрема, у концепції зростання знань К.Поппера знання розглядається як система, що розвивається. Критика мертонівської позиції етосу науки сприяла розвитку уявлень про аналіз наукового співтовариства і специфіку ціннісної свідомості науковців. Опоненти Р.Мертон (зокрема Т.Кун), віддаючи належне значенню його побудов, вказували на те, що декларовані ним норми і цінності в науковому співтоваристві є вираженням позиції науковця щодо соціальної дійсності, а не характеризують його поведінку в сфері наукової діяльності. Своє пояснення зв'язку нових теорій із попередніми висунув Т.Кун. Для цього він вводить поняття парадигми, під яким головним чином розумілася наукова теорія, яка в певний історичний період виконує функцію зразка наукового дослідження; це понятійно-методологічні системи колективу дослідників, що встановлюють межі прийнятих методів і норм науки та детермінують дії членів наукового співтовариства. Досліджуючи історію науки, Т.Кун виділяє два етапи розвитку науки: нормальний і революційний. Стадія нормальної науки – діяльність вчених у межах прийнятої парадигми. Накопичення фактів, не пояснених з погляду старої парадигми, веде до революції в науці, яка виражається зміною парадигми [1].

І.Лакатос піддав критиці теорію парадигми і запропонував як основну одиницю розвитку наукового знання не нормальну науку, засновану на тій чи іншій парадигмі, а “науково-дослідну програму” (жорстке ядро, негативна евристика, позитивна евристика). П.Фейєрабенд висунув

ідею, що зростання знання здійснюється відповідно до принципу проліферації (розмноження). На його думку, наукові концепції виникають хаотично, підкоряючись майже біологічній установці створювати якомога більше різноманітного.

Новий методологічний етап у вивченні науки та особливостей наукового співтовариства пов'язаний з дослідженнями П.Бурдье, який аргументовано застерігає від хибності перебільшення специфічності та інакшості поведінки науковців щодо інших соціальних акторів. Простір дослідження соціального поля науки характеризується ним як єдиний простір представників наукової спільноти, які є одночасно учасниками соціальної гри на макро-соціальному полі. Таким чином, етос науки являє собою цілісний комплекс ціннісних установок, що виконують, внаслідок їх змістовної максими, функцію еталона причетності до представників наукової спільноти: формування групової та індивідуальної професійної ідентичності; розвиток корпоративної самоорганізації наукового співтовариства на засадах рівності; організацію професійного контролю за якістю продукowanego знання.

На пострадянському просторі розуміння різних аспектів наукової діяльності, етосу науковця та науки як соціального інституту здійснювалося, сформованими в межах радянської науки науково-дослідницькими школами: київською (Л.Бевзенко, Г.Добров, О.Злобіна, Н.Паніна, І.Попова та ін.), ленінградською (І.Лейман, І.Майзель та ін.), московською (А.Зворикін, В.Келле, С.Кугель, Н.Макешин, Б.Пірсон, В.Ядов та ін.), що сприяло формуванню певних традицій у дослідженні кадрового потенціалу ціннісної свідомості наукових працівників. Г.Гутнер показує можливість зведення майже всіх людських дій до практик, породжених габітусом, який акумулює досвід багатьох поколінь вчених. На думку ж О.Мирської, габітус інтегрує раціональні та ірраціональні (до кінця не з'ясовані, неусвідомлювані) основи в практичній поведінці

членів як наукового співтовариства, так і суспільства загалом, виступаючи в підсумку своєрідним медіумом поведінки і стилю життя соціально діючого індивіда [2].

Польський соціолог М.Оссовська для можливості емпіричного описання етосу та моралі вказує на необхідність дослідження конкретних вчинків, які ними коригуються. Вона досліджує моральні норми, залишаючи осторонь питання про їх практичне втілення; точніше, дослідженню підлягають норми і лише ті вчинки, які відповідають цим нормам, санкціонуються ними. М.Оссовська розглядає моральні норми в контексті особистісного зрізу – образу особистості, який вважається гідним наслідування і є прийнятим у певному соціальному класі, суспільстві як ідеал. Зразок особистості – важливе поняття для досліджень М.Оссовською добуржуазної і буржуазної моралі. Автор цікавиться насамперед моральними рисами особистісного зразка, але розглядає їх в єдності з іншими, морально нейтральними ознаками, які в сукупності й утворюють те, що вона фіксує за допомогою терміна “етос”. Причому особлива увага зосереджується на тому, що історія моралі безпосередньо пов’язана з історією етики [3].

Концепція етосу науки, створена Р.Мертонем та його послідовниками, є досить цікавим об’єктом для дослідження та аналізу, зокрема, як вираження саморефлексії та самоопису соціології науки – дисципліни, яка визначає закони, на основі яких детермінується та створюється сертифіковане наукове знання, а також формуються закони наукового співтовариства [4]. За М.Малкеєм, Р.Мертон зробив першу систематичну і найбільш суттєву спробу з боку соціологів ідентифікувати основні норми діяльності вчених та показати, як ці норми впливають на просування наукового знання.

Проте, перш ніж переходити до мертонівської дефініції наукового етосу, логічним видається розгляд співвідношень понять етосу та наукового етосу.

В.Бакштановський та Ю.Согомонов пропонують таке визначення етосу. Етос (від грецького *ethos* – звичай,

характер) – сукупність стійких рис індивідуального характеру. Спочатку етос означав місце спільного проживання, потім застосовувався в значенні стабільної ознаки культурних явищ, звичаїв, характеру, тобто всього того, що відмінне від природи людини. Античні філософи вважали, що людський характер визначається своєю незмінністю. Характер особистості формується традиціями і звичаями. Тому завжди є можливість описати різні прояви характеру, виходячи з його етосу. Слово “етос” лежить в основі слова “етика” (IV ст. до н.е.). У XIX ст. від нього було утворено слово “етологія” для позначення “науки про характер” (Дж.С.Мілль), “науки про поведінку тварин” (Ж.Сент-Ілер), “науки про психологію народів” (В.Вундт); у наш час воно іноді використовується для виділення так званої моральної етнографії [5].

Проте поняття етосу і моралі – нетотожні. За Є.Анчел, етос, на відміну від моралі, концентрує в собі такі моральні засади, які не проявляються в повсякденному житті і вказують на потребу людини в надемпіричному моральному порядку [6].

Науковий етос – поняття філософії і соціології науки, що позначає сукупність моральних імперативів, прийнятих у науковому співтоваристві, що визначають поведінку вченого. Як результат, мораль вченого – це симбіоз пізнавальних і соціальних компонентів, а дотримання норм наукового етосу відбувається не тільки через їх процедурну ефективність, а й тому, що вони вважаються справедливими і та справляють сприятливий вплив на наукову діяльність [5].

За Р.Мертоном, *етос науки* – “емоційно насичений комплекс цінностей і норм, які поділяють вчені. Ці норми втілюються у формі розпоряджень, заборон, наданні переваг і дозволів. Вони легітимуються в термінах інституційних цінностей” [7]. Етос науки створюється чотирма множинами інституційних імперативів – універсалізмом, комунізмом, “незацікавленістю” і організованим скептицизмом (CUDOS – перші літери кожної з них).

C – Communism (communalism) – комуналізм (загальність, колективізм): результат дослідження є суспільною власністю і повинен бути доступним для всіх. Дослідники повинні розуміти себе як таких, що роблять внесок у спільну базу даних наукового співтовариства. Результати не повинні приховуватись від інших дослідників, їх необхідно публікувати в повному обсязі й якомога швидше.

U – Universalism – універсалізм: оцінка наукового результату повинна ґрунтуватися повністю на позаособистісному критерії, без будь-яких упереджень щодо етнічної чи расової належності дослідника, його статі, наукового авторитету, належності до наукової школи тощо.

D – Disinterestedness – “незацікавленість” (безкорисливість): дослідники повинні бути емоційно відсторонені від своєї галузі дослідження і займатися пошуком істини без будь-яких упереджень. Крім того, на результати дослідження не повинні впливати позанаукові інтереси (релігійного, політичного, економічного, особистісного характеру).

OS – Organized Skepticism – організований скептицизм: дослідники зобов’язані бути критичними не тільки щодо роботи інших, а й до власної. Можливі підстави для помилок, сумніви і прогалини в дослідженнях повинні відкрито виноситися на публіку, а вчений повинен бути найлютішим критиком для самого себе.

Істотні відхилення від цих норм, на думку Р.Мертон, призводять до деградації наукового співтовариства, зниження якості продукovanого знання, появи псевдонауки.

Проте, реагуючи на критику колег, Р.Мертон розширив парадигму дослідження праці вченого і включив до нього працю наукового працівника. У роботах кінця 50 – початку 60-х років ХХ ст. Р.Мертон розглядає проблему патології в науці (конкуренція, підозрілість, заздрість, прихований плагіат), яка розглядається ним як можливий варіатив мотивації науковою діяльністю. Ця ситуація визначається поняттям “амбівалентність”, яка характеризує подвійність і суперечливість мотивів та моделей

поведінки. Для опису реальної поведінки вчених, додатково до норм наукового етосу Р.Мертон вводить ще дев'ять пар взаємно протилежних нормативних принципів. Він показує, що у своїй повсякденній професійній діяльності вчені постійно в напрузі вибору між полярними імперативами приписаної поведінки.

Звичай науки, за Р.Мертоном, мають методологічну раціональність. Вони характеризуються обов'язковістю, і не тільки тому, що процедурно ефективні, а й тому, що вважаються доцільними [8]. Загалом, система норм, у мертонівському розумінні, має функціональну роль – вчені приймають її як вказівку до дії, як внутрішню установку, за умови, якщо мета їхньої наукової діяльності не відрізняється від її інституціональної мети – розробки та накопичення сертифікованого знання. Науковий етос – це необхідна умова існування нормальної науки. Р.Мертон як представник функціонального підходу намагався сформулювати в системі наукового етосу норми, які існували б “поза часом та простором”, змінам, як таким, не було приділено особливої уваги, адже, за Р.Мертоном, де є наука, там діють і зазначені норми.

Трансформація професійного етосу вчених визначається зміною соціокультурного статусу науки в системі соціальних інститутів суспільства, що формує головні компоненти методології дослідження змін комплексу базових цінностей науковця: 1) виявлення чинників мікросоціального рівня, що впливають на ступінь певної соціальної автономності наукового співтовариства; 2) аналіз факторів мезорівня, що забезпечують внутрішньогрупову інтеграцію професійної групи вчених; 3) особливості динаміки ціннісних установок науковців на макрорівні.

Задля окреслення потенційно цікавих напрямів соціологічного дослідження наукового етосу, доцільно звернутися до схеми рівнів соціального аналізу, запропонованої Дж.Рітцером [9], яка дає змогу структурувати поле соціологічних досліджень у чотирьох вимірах та визначити

логіку розгляду формування наукового етосу на різних структурних рівнях.

I. На мікросуб'єктивному рівні дослідження передбачає розкриття особливостей конструювання наукового етосу на рівні суб'єкта, а саме, яким чином норми наукового етосу стають поведінковими та фіксуються в переживаннях та ставленнях індивіда. Контекстуально науковий етос на цьому рівні визначається внутрішніми установками та суб'єктивним сприйняттям індивіда. Тому одне із головних завдань функціонального аналізу на даному рівні має бути з'ясування змін та форм вияву наукового етосу із віком індивіда та набуттям нового соціального статусу. На рівні суб'єкта стає можливим відстежити зміни творення та відтворення наукового етосу у практиках індивіда, а також здійснити біографічний опис особистості вченого, що дасть можливість прослідкувати генезу творення наукового етосу саме в площині суб'єкта. Тобто одним із центральних предметів дослідження стає спосіб формування наукового етосу, а також питання щодо існування наукового етосу як певного конструкту, що твориться кожним наступним поколінням вчених, чи, можливо, це набір сталих норм, цінностей, зразків поведінки, які лише відтворюються. Проте на мікросуб'єктивному рівні науковий етос все ж прив'язаний до суб'єкта, що його творить, причому суб'єктом може виступати не лише постать окремого науковця, а й, скажімо, певного наукового товариства тощо.

II. Мікрооб'єктивний рівень характеризується розглядом тих ситуацій, моделей поведінки, особливостей взаємодії, в яких відбувається формування наукового етосу як такого, що типізується в науковому співтоваристві та стає основою для відтворення в індивідуальних практиках. Тут головним чинником творення наукового етосу виступає комунікативний процес, а також соціальна взаємодія суб'єктів.

III. Макросуб'єктивний рівень дає змогу розглянути науковий етос як продукт домінуючої культури, суспіль-

них цінностей та норм, які виступають фундаментом суб'єктивної поведінки. Науковий етос на даному рівні існує незалежно від бажання чи небажання суб'єктів наукової діяльності. Проте із вибором індивіда долучитися до наукового співтовариства, загальнонаукові принципи стають точкою відліку в системі координат наукового та суспільного простору загалом. Через норми, еталони, цінності, які декларує науковий етос, предметом дослідження на цьому рівні є відображення, фіксація та виявлення засобів, через призму яких індивід визначає для себе уявлення про науковий етос. Оскільки науковий етос безпосередньо є похідним від особливостей соціокультурного середовища, то логічним видається, що функціональне дослідження наукового етосу на макросуб'єктивному рівні пов'язується із вивченням його ролі у підтримці відтворення певних культурних зразків, а також впливові на формування особистісного та суспільного світогляду, де, за М.Розовим, особлива функція покладена на соціогуманітарну освіту [10]. Скажімо, функція диференціації культури проявляється у виділенні особливостей наукового етосу, його цінностей, норм, засобів, через які він транслюється, в кожному окремому науковому співтоваристві, а також сприйняття в науковому середовищі загалом.

IV. Макрооб'єктивний рівень передбачає дослідження наукового етосу в різних наукових співтовариствах, що опосередковано дає змогу давати оцінку рівню розвитку суспільства, а особливо говорити про його демократичність. За Р.Мертоном, позаособистісний критерій науки, оцінка досягнень, а не статусу вченого характеризують відкрите демократичне суспільство [7]. Це в свою чергу дає можливість охарактеризувати стан науки в суспільстві.

М.Черкашин до внутрішньої проекції, тобто своєрідного мікроконтексту етосу науки, відносить не тільки мету, завдання, програму дослідження, а й способи комунікації між вченими, атмосферу науково-дослідної роботи. Етос виступає своєрідним "фільтром" у певній сфері діяльності. Зовнішньою проекцією етосу науки, тобто його макрокон-

текстом, є проектування проблемного ряду об'єктивних наслідків. Він зазначає, що раціональність всередині науки обертається глобальними ірраціональними наслідками в інших сферах суспільства, тому науковець має нести відповідальність перед суспільством за результати свого діяльнісного впливу на нього [11].

Науковий етос, як і соціальні системи норм загалом, підтримується почуттями, емоціями тих, на кого він поширюється. Порушення правил стримується інтерналізованими заборонами і емоційною реакцією несхвалення, що виходить від тих, хто поділяє етос. Як тільки з'являється ефективно діюча система норм, як у більшості членів наукової спільноти, практично відразу будь-які її порушення провокують прояви обурення, презирства та інших форм антипатії з її боку. Подібна реакція на порушення етосу стабілізує існуючу соціальну структуру.

Імперативи етосу науки, які передаються через правила поведінки й особисті приклади та підсилюються санкціями, різною мірою інтерналізуються вченими, відображаючи їх наукову самосвідомість. Хоча етос науки не кодифікований, він може бути виведений з морального консенсусу вчених, вираженого в звичках, у численних публікаціях про науковий дух, жорсткої критики будь-яких практик індивіда, спрямованих на порушення етосу. Вивчення етосу сучасної науки, на думку Р.Мертонна, – це лише вступ до більш складної проблеми, а саме в порівняльне дослідження інституційної структури науки та її інституційної мети – поширення сертифікованого знання, тоді як інституційні імперативи (звичаї) виникають з цілей та методів науки [7].

Таким чином, дослідження наукового етосу дає можливість відстежити особливості конструювання наукового простору та їхню ретрансляцію в суспільстві. Проблема соціологічного дослідження наукового етосу зумовлена викликами кожного локального та глобального суспільства загалом, які спонукають до переосмислення ролі науки в суспільно-історичному та культурному процесі.

Література

1. *Кун Т.* Структура научных революций : сб. ; пер. с англ. Т. Кун. – М. : АСТ, 2001. – 605 с.
2. *Этос науки* / РАН. Ин-т философии ; Ин-т истории естествознания и техники ; отв. ред. Л.П.Киященко и Е.З.Мирская. – М. : Academia, 2008. – 544 с.
3. *Оссовская М.* Рыцарь и буржуа: Исслед. по истории морали / М.Оссовская ; пер. с польск., общ. ред. А.Гусейнова. – М. : Прогресс, 1987. – 528 с.
4. *Демина Н.В.* Концепция этоса науки: Мертон и другие в поисках социальной геометрии норм / Н.В.Демина // Социологический журнал. – 2005. – №4. – С. 5–47.
5. *Бакштановский В.И.* Этос / И.В.Бакштановский, В.Ю.Согомонов // Новая философская энциклопедия : в 4 т. / Ин-т философии РАН ; Нац. обществ.-науч. фонд ; предс. научно-ред. совета В.С.Степин. – М. : Мысль, 2001. – Т. IV. – 605 с.
6. *Анчел Е.* Этос и история / Е.Анчел ; пер. с венг. М.А.Хевиши. – М. : Мысль, 1988. – 126 с.
7. *Merton R.K.* Science and technology in a democratic order / R.K.Merton // Journal of Legal and Political Sociology. – 1942. – Vol. 1. – P. 115–126.
8. *Merton R.K.* The sociology of science: Theoretical and empirical investigations / R.K.Merton [Ed. and with an intro. by N.W.Storer]. — Chicago and London : The University of Chicago Press, 1973. – P. 273.
9. *Ритцер Дж.* Современные социологические теории / Дж.Ритцер ; пер. с англ. А.Бойков, А.Лисицына. – 5-е изд., – СПб. : Питер, 2002. – 688 с.
10. *Розов Н.С.* Ценности в проблемном мире: философские основания и социальные приложения конструктивной аксиологии / Н.С.Розов. – Новосибирск : Изд-во Новосибирского ун-та, 1998. – 292 с.
11. *Черкашин М.Д.* Ценностные и этнические основания науки / М.Д.Черкашин // Социальная политика и социология. – 2009. – № 3. – С. 282–289.

УДК 316.422 : 316.346.36

А.Беленок

СИМПТОМЫ НОСТАЛЬГИИ ПО СОВЕТСКОМУ ПРОШЛОМУ В КОЛЛЕКТИВНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

Исследуется феномен ностальгии по советской эпохе. Теоретической основой работы являются концепции прошлого, коллективной памяти и ностальгии, развитые М.Хальбваксом, Д.Лоуэнталем, С.Бойм. Автор показывает, как распад СССР отражается в массовом сознании украинцев.

Key words: *nostalgia, sovietness, collaps of the USSR.*

Ключові слова: *ностальгія, радянське, розпад СРСР.*

Ключевые слова: *ностальгия, советское, распад СССР.*

XX век вошёл в историю Украины как время величайших свершений, но одновременно и невиданных раньше потерь. Распад Союза – символ тех негативных перемен (“лихие 90-е” годы), которые болезненно затронули определенную часть граждан Украины. История словно поставила естественный эксперимент, переместив огромную массу людей со свойствами, сформированными в одной социальной среде, в среду совершенно иную в пределах того же географического пространства. Парадоксальным образом и спустя 20 лет ностальгия по СССР сохраняется у значительной части населения. Распад СССР стабильно присутствует в массовом сознании граждан Украины как не изжитая травма идентичности, а ощущение потери, негативный опыт последних 20 лет выступает одной из форм консолидации в обществе.

Последнее десятилетие отмечено взрывом исследовательского интереса к проблеме советского. *Целью данной*

статьи является анализ ностальгии как социального чувства, выявление специфики ностальгии по советскому времени и исследование отношения различных групп населения Украины к распаду СССР.

Вопросы коллективной и исторической памяти основательно проработаны в фундаментальных трудах М.Хальбвакса, Д.Лоуэнталя, П.Нора, Я.Ассмана и др. Круг работ, концептуально раскрывающих феномен ностальгии, представлен такими авторами, как Г.Зборовский, Е.Широкова, С.Бойм, Е.Новиков, А.Фенько и др. Эмиграции как благоприятной среде для возникновения ностальгии посвящено исследование Н.Хрусталёвой. Автобиографическая память как форма реализации ностальгических переживаний рассматривается В.Нурковой. Советское прошлое как референтная инстанция, являющаяся идеальным предметом ностальгии, проанализировано в работах Ю.Левады, Л.Гудкова, Б.Дубина, Н.Козловой, Н.Смолиной и др. Драма социального регресса вследствие революции 1991 г. непредвзято задокументирована монографиями Е.Суименко, Н.Шульги, В.Тарасенко и Е.Иваненко, Р.Рывкиной, Р.Симоняна и др. Мир образно-символической реальности в массовом сознании населения Украины подробно описан в работах Е.Злобиной, В.Тихоновича, Н.Соболевой, И.Мартынюка и др. Анализ особенностей постсоветской ностальгии содержится в статьях В.Касамары и А.Сорокиной, А.Чикишевой, М.Надкарни и О.Шевченко и др.

Эмпирическую базу статьи составили результаты Всеукраинских исследований Института социологии НАН Украины: Омнибус–2011–3, июнь–июль 2011 г., репрезентативная выборка 1812 чел. (после перевзвешивания); Омнибус–2011–2, май–июнь 2011 г., репрезентативная выборка 1200 чел.

В философском словаре А.Грицанов и А.Мерцалова дали следующее определение этого явления: “ностальгия (лат. *nostalgia* – тоска по родине, по прошлому) – комплекс устойчивых долговременных негативных психических

переживаний экзистенциального характера, могущий носить различную содержательную нагрузку, а также быть сопряжённым с предельно разнородными ассоциациями. Традиционно ностальгия сочетается с состоянием одиночества, грусти, ощущением взаимной отчуждённости от себя самого, с одной стороны, и своего социального окружения вкупе со средой обитания, с другой стороны” [1, с. 473]. Субъектом социальной ностальгии оказываются целые классы, слои, большие скопления людей (в отличие от “обычной” ностальгии, носителями коей выступают отдельные индивиды), в качестве же объекта могут фигурировать определенный период истории, этапы жизни общества в целом (для индивидуальной ностальгии – это конкретная утрата, потеря человеком чего-либо лично существенного из имевшегося у него в прошлом). Социальная ностальгия может быть отнесена к такой социально-психологической характеристике, как “социальное чувство” – чрезвычайно существенная сторона группового эмоционального состояния. Однако тут, наверное, было бы ошибочно говорить только об эмоциональном состоянии тех или иных общностей. Помимо эмоциональных, в нее включено и немало рациональных моментов. Ведь речь идет о восприятии общественного строя, социального порядка, и одной эмоционально окрашенной оценкой прошлого не обойтись. Скорее всего, рациональное и эмоциональное нераздельно органично соединены именно в том переживании, которое мы определяем как социальную ностальгию [2, с.31–32]. Е.Широкова рассматривает социальную ностальгию, с одной стороны, как форму социального самочувствия, базирующуюся на системе коллективных представлений о прошлом, с другой – как социальную практику ностальгирования. В рамках первого подхода реализуется макросоциологическое видение этого феномена, а в рамках второго – ностальгия рассматривается как форма группового взаимодействия на микроуровне.

Правда, есть мнение критиков, что термин ностальгия слишком общий, предусматривает расширительное толко-

вание и потому поверхностный. Тем не менее в последнее десятилетие он переживает настоящий ренессанс. Согласно И.Каспэ, словом “ностальгия”, во-первых, помечается определённая структура персональной и коллективной идентичности: образ “Я” (или “мы”) в этом случае формируют два чётко выделенных полюса “настоящего” и “прошлого”; внутренние характеристики “настоящего”, возможно, окажутся по сравнению с “прошлым” более размытыми и невнятными, но внешние границы заданы с точностью – полюса обязательно разделяет существенная дистанция, разрыв. Готовая схема “советское/постсоветское”, конечно, становится основным ностальгическим клише сегодня, другие устойчивые оппозиции, например, “до революции 1917 года (или вариант – до падения монархии) / после” – явно менее популярны. Во-вторых, под ностальгией подразумевается и сам тип конструирования прошлого. В ходе него переозначиваются, обретают новый смысл и повышенную ценность те или иные стороны повседневного опыта, причем объектами ностальгического внимания, как правило, становятся области и зоны, которые прежде никак специально не маркировались, имели статус “естественного” (и, вероятнее всего, неизменного) фона жизни. Ностальгическое прошлое создается через процедуры вменения смысла и приписывания ценности – эта формулировка представляется более точной и нейтральной, чем распространенная терминология, в соответствии с которой ностальгия “идеализирует”, “утопизирует” и даже “мифологизирует” прошлое” [3]. С.Бойм определяет ностальгию следующим образом: “Ностальгия (от. греч. nostos – возвращение домой, и algia – тоска) – это тоска по дому, которого больше нет, или, может быть, никогда не было. Это – утопия, обращенная не в будущее, а в прошлое, а также проекция времени на пространство. Ностальгия – это попытка преодолеть необратимость истории и превратить историческое время в мифологическое пространство” [4]. С.Бойм описывает два типа ностальгирования: первый – мифологизирующий,

связанный с символическим/метафорическим и внеисторической “перестройкой действительности”; второй тип – иронический и отстранённый, опирающийся на повествования, которые выявляют противоречивое отношение к прошлому. Ностальгия по советскому, характерная для современного массового сознания, относится к первому типу. Этот тип ностальгического повествования “пытается восстановить или построить вновь мифический коллективный дом... Ностальгическое повествование тотального типа превращает прошлое в вечно живое пространство настоящего, заменяет прошлое его современной метафорой, а затем забывает метафорическую природу замены” [4]. По Д.Лоуэнталу, автора фразы “ностальгия проговаривает то, чего не было”, разрыв, фрагментированность как качество, вытесняемое в ностальгической эмоции, лежит в основе ностальгической подмены, когда прошлое конструируется как единое, в то время как настоящее никогда таковым не бывает. Н.Самутина разделяет “понимание ностальгического как особого способа отношения к прошлому, характеризующего различные воображаемые сообщества и несущего различную идеологическую нагрузку в зависимости от того, кто его в данной ситуации переживает” [5, с.33] .

Е.Новиков все встречающиеся в литературе точки зрения на ностальгию, ракурсы её рассмотрения подразделяет на семь групп. Ностальгию можно рассматривать как: 1) психический недуг; 2) вид рессентимента; 3) тоску по несбывшемуся; 4) сочетание мифа и утопии; 5) показатель общественной нестабильности; 6) проявление интегративности личности, довольство прожитой жизнью; 7) пошлость (мещанство, косность). В целом же, согласно Е.Новикову, ностальгия играет позитивную роль в жизни человека и общества: способствует утверждению идентичности “Я” человека, укрепляет связь с ранними этапами его жизни, с “корнями”, формирует моральные идеалы, сохраняет моральные ценности прошлого и обеспечивает преемственность традиций, “примиряет” в общественном

сознании прошлое с настоящим, стабилизирует отношения между оппонентами в споре (“породнив” их между собой через общее прошлое), “ломает” коммуникативные барьеры между людьми и т.д. По мнению же В.Лыковой, попытка сохранения “советской идентичности” в неизменном виде (социальная ностальгия) является социально деструктивной. “Если для пожилых людей – это просто разновидность маргинальной идентичности, имеющий социальную значимость как “архив” (М.Фуко), то для молодых “советская идентичность”, особенно если она оценивается другими исключительно негативно, – основа для социальной агрессии в различных формах. Более плодотворным является конструирование новых идентичностей на плюрализме существовавших и существующих идентичностей [6, с.36].

Советская эпоха неоднородна, поэтому в массовом сознании исторические этапы, её составляющие, имеют неодинаковую репрезентацию. Наиболее приемлемым периодом советской истории в общественном мнении оказываются отнюдь не героические или воинственные годы, а те, что представляются наиболее спокойными и относительно уютными. Впрочем, живая память большинства постсоветского населения и не простирается далее “застоя”, все предшествующее – это в основном содержание опосредованной памяти, письменной, отфильтрованной. Ностальгические представления о советском прошлом – отнюдь не признак исключительности ментальности советского или русско-советского человека. Многие респонденты во всех без исключения странах бывшего советского блока отмечают примерно такие же достоинства существовавших у них порядков подсоветского типа [7, с. 7–13].

В 1990-е годы на наших глазах происходило очернение всего советского – от организации государственной власти и управления производства до образа жизни и быта людей (они объявлены тоталитарными). Все советское отвергается как ненужное, не ценное. Любая положительная оценка советского опыта подавалась как регресс.

Второй этап осмысления советского происходил в 2000-е годы. Многие начали испытывать к советской эпохе осознанную ностальгию. Сыграли свою роль как накопившееся разочарование от постсоветской действительности, так и увеличившаяся историческая дистанция.

А.Щербенок обратил внимание на то, что взаимоотношения постсоветского социума с советским прошлым отличаются несколькими особенностями: это прошлое часто воспринимается как единый объект; в культуре в целом и в ее индивидуальных текстах, в частности, отсутствует консенсус относительно природы этого прошлого, что приводит к радикальной противоречивости многочисленных и навязчивых попыток его символической структуризации. Наконец, отношение к советскому прошлому обладает мощным аффективным зарядом. Источник этого аффекта, однако, лежит не в самом советском прошлом (хотя часто эксплицитно локализуется именно в нем), а в постсоветском настоящем, для которого это прошлое оказывается объектом проекций, смещений и символизации, то есть нелокализуемым травматическим объектом, описанным психоаналитической теорией травмы [8].

Ностальгия по СССР – распространенное явление в России и странах СНГ постсоветского периода, а также в среде русскоязычных граждан дальнего зарубежья (в частности Израиля, США, Канады и т.п.), родившихся в СССР. Ностальгия по СССР может выражаться в ностальгии по советскому строю, по советскому обществу, социальной защищенности, советской культуре или просто по эстетике советского периода. Это крайне противоречивое явление, охватывающее широкий спектр мнений. Ностальгия по СССР выражается в положительном отношении к реалиям советского периода. Подобное явление может относиться как к воспоминаниям о собственной молодости (например, сталинская эпоха, период “эпохи застоя”), так и воспоминаниям о всех проявлениях советской эпохи. Зачастую ностальгия вызвана сравнением нынешнего и прошлого состояния своей жизни [9]. Идеализированное прошлое есть на самом деле отношение к настоящему.

Ностальгию может вызывать разница между настроениями в обществе советском в сравнении с нынешним: в СССР пропагандировались идеалы доброты и справедливости, гуманизма, в широких слоях общества царил дух коллективизма, проистекающего из товарищеского отношения друг к другу. Современные исследователи выделяют три понимания советского: 1) как феномен социального контроля; 2) как антропологический проект; 3) как особое культурное пространство.

По мнению критиков, ностальгия по СССР и советскому строю выражается в отрицании или недооценке реально существовавших в СССР недостатков (дефицита, уравниловки, массового принуждения, очередей, воровства, подавления свободомыслия и инакомыслия, ограничений в творческой деятельности, закрытости границ и т.п.) и преувеличении достоинств советской системы (социальной справедливости, стабильности, безопасности, низких цен, доступности жилья, образования, здравоохранения и т.п.) [9].

С одной стороны, в СССР наличествовали относительно спокойная и стабильная жизнь в государстве, которое заботилось о простых людях; свобода передвижения по всему пространству Союза; гордость граждан за сверхдержаву; уверенность в завтрашнем дне; вера в светлое будущее; доступные услуги, низкие цены, отсутствие безработицы, мир и дружба народов; социальная защищенность, жизнерадостность, доверие между людьми, достижения в образовании, науке и технике. При этом со временем вытесняются из памяти тяготы жизни – товарный дефицит, очереди, спекуляция, продовольственные талоны, запреты, цензура, железный занавес, привилегии партноменклатуры. Поэтому принципиально важно развести демократическое гуманное содержание “советского” и теневую консервативно-репрессивную его ипостась. Успехи СССР ни в коем случае не являются оправданием репрессий, подавления инакомыслия, закупорки каналов вертикальной мобильности в позднесоветский период.

Тематика ностальгии по советскому очень популярна на страницах периодической печати, в блогах Интернета. Исследование Р.Абрамова позволяет определить функции ностальгических ЖЖ-сообществ. Участники этих сообществ заняты архивацией прошлого — максимально точным и детальным описанием советской повседневности семидесятых. Связанной с архивацией является функция колонизации прошлого — расширения территории знания о советском посредством коллективной активности всех участников тематических сообществ. Свою миссию они видят в устранении “белых пятен” истории советской повседневности последних десятилетий существования СССР. Другой важной функцией является эскапизм — через эмоциональное погружение в ностальгические грёзы многие участники ЖЖ-сообществ вновь и вновь возвращаются в период семидесятых. Для одних это время безоблачного детства или юности, для других — образец одухотворенной жизни. В ностальгических сообществах неоднократно возникала тема особых человеческих отношений, существовавших в советское время. Их участники полагают, что в советское время люди были более открыты, искренни, а дружба основывалась не только на взаимной выгоде, но и на бескорыстном интересе друг к другу. Идеологическая борьба “антисоветчиков” и “просоветчиков” формирует оценочную функцию ностальгических блогов — стремление той или иной стороны расставить собственные исторические акценты в оценке советского прошлого. Фотоматериалы, описание вещей, фактов, быта используются как оружие идеологической борьбы тех, кто оценивает позитивно советский период и тех, кто считает его провалом истории страны. Соответственно, через призму прошлого рассматривается и настоящее [10, с. 41] .

Ностальгия по Советскому Союзу, по мнению российских социологов, связана с тремя главными причинами, о которых упоминали респонденты, вне зависимости от того, жили они в этом государстве или же родились во время

или после перестройки и не успели застать советские времена. Первая причина связана с потребностью в порядке, который трактуется достаточно широко – от возможности не бояться выйти на улицу до наличия трудовой дисциплины, когда никто не опаздывает на работу и полностью соблюдает все формальные нормы и правила. Кроме того, у респондентов выявлена потребность в дружественной психологической атмосфере, когда люди доверяют друг другу и готовы прийти на помощь. Атмосфера взаимопомощи и сплоченности, по мнению респондентов, была в СССР и полностью отсутствует в современной жизни. Вторая причина – широкие социальные гарантии со стороны государства, которые придавали уверенность в завтрашнем дне и помогали бороться с чувством одиночества. Ради этих гарантий респонденты готовы отказаться от ряда политических свобод, заявляя, что демократия не принесла им счастья. Третья причина – желание жить в такой же “сильной”, “мощной” и “великой” стране, как Советский Союз [11, с. 30].

Социологические опросы разных лет, проведенные различными социологическими центрами Украины и России независимо друг от друга в постсоветский период, стабильно фиксируют, что эмоционально-психологическое состояние сожаления о распаде СССР – это некая инвариантная характеристика массового сознания, а не проявление изменчивых настроений, а тем более не одномоментная реакция на текущую внутриполитическую ситуацию. Данные Всеукраинского опроса общественного мнения Омнибус-3, проведенного ИС НАНУ в 2011 г., свидетельствуют, что на вопрос “*Жалеете ли Вы о распаде СССР?*”, утвердительно ответили 53,6% опрошенных, отрицательно – 27,6%. Количество тех, кто не в состоянии однозначно определить свою позицию по этому вопросу – 18,8% (сюда входят как те, кто ответил “мне все равно”, так и те, кто уклонился от ответа). На оценке сожаления–несожаления по поводу распада Союза сказываются многие факторы, в числе которых – идейно-политические пред-

почтения, социально-профессиональный статус, доход, национальность, место проживания респондентов и др., в совокупности определяющие их место в обществе и разницу их жизненных шансов.

Наиболее значимым дифференцирующим фактором на 20 году независимости Украины, по нашим данным, выступает возраст, что совпадает с выходом на арену активной общественной жизни поколения, не познавшего на личном опыте тяготы адаптации к переменам 1990-х годов.

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос “Сожалеете ли Вы о распаде СССР?” в зависимости от возраста респондентов (%)

Варианты ответов	Возрастные группы, лет					
	18–25	26–35	36–45	46–55	56–65	66 и старше
Да, сожалею	25,4	41,9	48,9	57,6	70,4	73,8
Нет, не сожалею	35,4	30,6	33,5	29,8	20,6	16,2
Мне все равно	22,3	13,8	8,8	4,9	2,8	6,5
Отказ от ответа	16,9	13,6	8,8	7,7	6,2	3,6

Представители средних и особенно старших возрастных групп более остро воспринимают утрату большой страны, чем молодежь. Поэтому чем старше респонденты, тем больше они сожалеют о распаде СССР (табл. 1). Начиная с группы 46–55-летних, сожалеющих более 50%. Хотя в группах 26–35-летних и 36–45-летних сожалеющих и меньше 50%, все равно больше, чем несожалеющих. “Люди, которым в 1991 году было по 13–15 лет, с любовью коллекционируют советские фильмы и обмениваются воспоминаниями о пионерском детстве. Согласно социологическим исследованиям, причин две. Одна из них лежит на поверхности: ностальгия по Советскому Союзу – во многом просто ностальгия по детству. Идеализировать детские годы свойственно всем... Однако, похоже, для нынешнего поколения тридцатилетних ностальгия стала

своеобразной религией, во многом определяющей их отношение к жизни. Они гордятся тем, что им довелось жить в Советском Союзе, и считают, что именно советский опыт делает их несравнимо лучше современной молодежи, которая выросла уже после 91-го года... Идеализируя советское прошлое, современные тридцатилетние неосознанно говорят о том, что им не нравится в настоящем” [12].

Единственная возрастная группа, в которой число не сожалевших больше числа сожалевших (35,4% и 25,4% соответственно) – это самые молодые респонденты 18–25 лет. Это неудивительно: страна молодости их родителей и строй, который тогда существовал, для “поколения независимости” – уже история. Среди них также больше всех равнодушных к предложенному вопросу (22,3% ответили “мне все равно” и 16,9% отказались от ответа).

Новые поколения не испытали на собственном жизненном опыте потери от распада великой страны (Родины) в отличие от старших, для которых распад Союза – гибель страны, в которой они жили. У людей, выросших в СССР и ностальгирующих по этому государству, часто вызывают недовольство и обиду всевозможные попытки, по их мнению, исказить прошлое, представляющееся им в светлых тонах, и принизить те положительные идеалы и ценности, на которых они были воспитаны.

В отличие от 1990-х годов, сегодня перед нами молодое поколение, в основном не имеющее советского социального опыта. Практически вся сознательная жизнь нынешней молодежи пришлась на период дикого капитализма. Современные молодые люди в большинстве своем не успели побывать даже пионерами. Это молодое поколение выросло в условиях государственного антикоммунизма и имеет, как правило, крайне смутное и предвзятое представление о советской социальной действительности. Не будет преувеличением сказать, что советская история предоставляется сегодняшнему школьнику столь же далекой, как период XIX в. Молодые, которые приходят во взрослую жизнь в настоящее время, застают уже другую

Украину, нежели та, какой она была в годы молодости их родителей.

В образовательном плане наибольшее число сожалеющих о распаде СССР наблюдается среди лиц с начальным/неполным средним образованием (65,4%), а наибольшее число не сожалеющих – среди лиц с полным высшим образованием (35,0%). Поскольку группы с уровнем образования, расположенным между указанными полюсами, демонстрируют почти одинаковое соотношение лиц, сожалеющих и не сожалеющих о распаде СССР в пользу первых, фактор образования скорее всего влияет на отношение к распаду СССР не напрямую, а является преломлением других факторов, в первую очередь возраста респондентов.

Из таблицы 2 видно, что наиболее сожалеют о распаде Союза жители больших городов с населением 500 тыс. человек и более (кроме столицы) – 63,5%, а наименее – киевляне (30,9%). Среди последних – наибольший процент тех, кто не сожалеет (36,1%). Число сожалеющих среди жителей других населенных пунктов, включая село,

Таблица 2

**Распределение ответов на вопрос
“Сожалеете ли Вы о распаде СССР?”
в зависимости от типа поселения респондентов (%)**

Варианты ответов							В целом по массиву
	Киев	Город с населением более 500 тыс. чел.	Город с населением от 100 до 499 тыс. чел.	Город с населением от 50 до 99 тыс. чел.	Город с населением до 49 тыс. чел.	Село	
Да, сожалею	30,9	63,5	54,2	54,5	58,8	51,1	53,6
Нет, не сожалею	36,1	21,5	24,2	26,4	23,5	32,0	27,6
Мне все равно	14,9	9,8	10,8	7,4	9,8	8,6	9,7
Отказ от ответа	18,0	5,1	10,8	11,7	7,9	8,2	9,1

превышает 50-процентный показатель и колеблется вокруг среднего значения по массиву.

В региональном разрезе сожалеют о распаде СССР больше всего на Востоке Украины (72,6%), Юге Украины (66,7%), не сожалеют в указанных регионах 12,1% и 14,5%) соответственно. Менее всего сожалеют о распаде СССР в Западном регионе (15,0% сожалеют, зато не сожалеют – 71,1%). Спектр позиций жителей Центра Украины весьма пестрый: жалеющих – 50,7%, не жалеющих – 24,1%), остальным либо все равно, либо отказались отвечать.

Материальное положение респондентов определенным образом отражается на их оценках распада СССР. В группе тех, кто оценил ежемесячный доход своей семьи формулировкой “нам его полностью хватает и мы можем откладывать деньги ежемесячно”, сожалеющих о распаде СССР – 34,8%, не сожалеющих – 30,4%. В группе тех, кому удается откладывать деньги, но не регулярно – 40,0% и 32,4% соответственно. В группе тех, чьей семье едва удастся сводить концы с концами – 46,7% сожалеющих и 31,7% не сожалеющих об СССР. Наконец, в группе тех, кому денег абсолютно не хватает, кто постоянно отказывает себе в самом необходимом, 68,0% сожалеют о распаде СССР, и только 18,8% не сожалеют (остальным все равно или они затрудняются с ответом). Признавая спорность определения бедности только из характеристик самооценки, отметим, что наиболее распространенным в научной литературе остается все же признание бедности, исходя из расчета стоимости величины прожиточного минимума (ПМ). На время опроса 2011 г. величина ПМ составляла 911 грн. Среди малообеспеченных, а также респондентов, находящихся в зоне риска, скатиться в ряды бедных, чей доход на одного члена семьи не превышает 2 ПМ, 50,7% сожалеют о распаде Союза, а среди относительно обеспеченных респондентов с ежемесячным доходом больше 2ПМ, таковых оказалось 44,0%.

Что касается влияния *классовой самоидентификации* на отношения к распаду СССР, то среди тех, кто относит

себя к низшему классу, 60,9% сожалеют о распаде СССР, к рабочему – 49,4%, к среднему – 34,0%, не сожалеют – 22,8%, 28,9% и 38,3% соответственно (остальным все равно или они затруднились ответить). Обращает на себя внимание то обстоятельство, что чем ниже класс, к которому относит себя респондент, тем чаще фиксируется сожаление о распаде Союза (данное положение нуждается в более углубленной эмпирической проверке).

Отношение к распаду СССР обусловлено во многом (но не во всем) *идейно-политическими предпочтениями* респондентов. Среди тех, кто поддерживает сторонников социализма, о распаде СССР жалеет 78,7%, не жалеет 10,8% (оставшимся все равно). Среди сторонников капитализма, напротив, большинство (63%) не сожалеют о распаде Союза. Правда, косвенным признаком того, что образовавшийся в Украине общественно-политический строй далек от первоначальных надежд периода перестройки, служит группа из 21,3% сторонников капитализма, которые, тем не менее, сожалеют о распаде Союза. Ностальгия по советскому – отнюдь не синоним ориентации на социалистический строй, но нельзя и утверждать, что численность сожалеющих о СССР равна количеству тех, кто не принял новую политико-экономическую реальность и желает восстановления СССР. Б.Дубин считает, что по мере отдаления реального СССР в исторической перспективе, его образ будет становиться все более и более мифическим и все менее и менее конкретным.

20 лет эпохи независимости у граждан сформировали на основе соотнесения плюсов и минусов доперестроечного и послеперестроечного времени вполне определенное *отношение к различным политическим системам*. И далеко нередко предпочтение граждане Украины (как, впрочем, и России) отдают советской организации общества.

В рамках всеукраинского опроса общественного мнения Омнибус–2 (2011 г.) за политический строй, который был в нашей стране до 1990-х годов, высказалось 26,3% опрошенных, за нынешний политический строй Беларуси – 14,3%. Таким образом, как минимум 40,6% респонден-

Таблица 3
Мнение о наилучшем политическом строе государства
и отношении к распаду СССР (%)

“Какой политический строй государства кажется Вам наилучшим?”	Жалеете ли Вы о распаде СССР?			
	Да, жалею	Нет, не жалею	Мне всё равно	Затрудняюсь ответить
Политическое устройство по образцу западных стран	17,6	60,7	55,2	46,7
Нынешний политический строй Украины	4,6	11,2	5,6	6,7
Нынешний политический строй Беларуси	18,1	8,4	17,6	11,3
Политический строй, который был в нашей стране до 1990-х гг.	48,7	4,2	7,2	9,3
Затрудняюсь ответить	11,1	15,4	14,4	26,0

тов являются сторонниками социалистического народовластия в общественной жизни. Политическое же устройство по образцу западных стран выбрали 37,9% респондентов, а нынешний политический строй Украины и того меньше – 6,9%.

Из *таблицы 3* видно, что в группе сожалеющих о Союзе относительное большинство приверженцев собрал строй, который был в СССР до 1990-х гг. (48,7%), зато в группе не сожалеющих о Союзе 60,7% образцом наилучшего политического устройства признают западные страны. В обеих группах нынешний политический строй Украины набрал незначительное число симпатизантов.

Ностальгия по СССР часто связана с неприятием западных идей и ценностей, многие из которых в корне противоречат советским, ибо признание первых правильными и логичными, де-факто будет девальвировать весь советский период как совершенно ущербный, а жизнь в тех условиях недореализованной.

Ностальгия по СССР является также следствием социальной неустроенности или неудовлетворенности жизнью в современной Украине, характерной для немалой

части населения. Нередко в фантомном мире советского прошлого стремятся укрыться от реальности люди, конфликтующие с современностью. Эта часть населения Украины тоскует по времени, как им кажется, равного, справедливого распределения общественного богатства.

Нельзя исключать того, что постсоветская ностальгия возможна и как проявление коллективной моды, не ставшей индивидуальной интериоризированной ценностью.

Изменения этносоциального баланса в Украине как следствие распада СССР, выразившиеся, в частности, в понижении статуса русских, обусловили ту закономерность, что о распаде СССР значительно больше сожалеют русские по национальности (74%), чем украинцы (47,4%), а также респонденты, для которых родным является русский язык (70,7%), чем респонденты с родным украинским языком (43,0%). Русским более, чем украинцам, свойствен двойной советско-украинский патриотизм. Среди сожалеющих 56,9% считают необходимым предоставить русскому языку статус официального в Украине (30,7% – отказывают русскому языку в таком праве), а среди несожалеющих – 78,7% против повышения статуса русского языка (и только 15,4% – за), хотя на самом деле речь идет о приведении языкового законодательства в соответствие с реалиями жизни, опираясь на Европейскую хартию региональных языков или языков меньшинств, к которой присоединилась Украина в 2003 г. Раньше знаковым было понятие “западного”. Теперь, когда СССР ушел в прошлое, “советское” само становится “иносказанием” множества смыслов. Знаком, тайным или явным, противостояния современности – считает культуролог О.Балла. В крайних проявлениях ностальгия по советскому может свидетельствовать о недоверии к политике, проводимой правящим классом, пессимизме относительно будущего страны.

И все-таки, как указывает Б.Кагарлицкий, не тоска по прошлому поддерживает советскую ностальгию, а нечто иное, куда более важное, относящееся к самой современности. Мы не столько сожалеем об утраченном, сколько страдаем из-за несовершенного. Быстрая смена эпох нередко

заставляла общество напрочь забыть о прошлом. Через 20 лет после революции 1917 г. любые упоминания о “городовых”, “статских советниках” или “купцах первой гильдии” казались не менее архаическими, чем нам сейчас кажутся титулы средневековых аристократов. Но через 20 лет после распада СССР постсоветское общество продолжает жить воспоминаниями и образами прошлого. И причину тому надо искать в настоящем. Общество удручает пустота и бессодержательность новой эпохи, неспособность её идеологов предложить увлекательный общественный идеал, отсутствие общезначимых достижений (таких, какие были у советских людей – будь-то победа в войне, космос или даже великие стройки, значение которых в полной мере мы можем оценить лишь задним числом). Советская ностальгия заполняет моральный, идеологический и культурный вакуум. И преодолена она будет лишь тогда, когда современная страна сможет выработать на основе собственного опыта новые формы солидарности и похвастаться такими историями успеха, которые будут не разделять, а сплачивать её граждан [13].

Попытки преодоления ностальгии по прошлому осуществляются в современном обществе посредством ряда мероприятий: а) постепенное формирование всемирного информационного поля (спутниковое ТВ, компьютерные сети), а также эволюция межперсональных средств связи; б) стандартизация потребляемых продуктов питания и предметов первой необходимости; в) унификация условий проживания людей – “мигрантов по своей воле” в различных частях света. Помогает пережить ностальгию объединение в группы людей с общим прошлым (разнообразные клубы ветеранов, однополчан, бывших одноклассников, однокурсников), ритуальные действия (возвращение в родные места, посещение музеев, памятников, кладбищ). “Сегодня активно развивается ностальгический туризм в различных формах и проявлениях: люди отправляются в поездки с целью “встречи с прошлым”, реализовать индивидуальную инверсию времени – пространства посредством общения с родственниками и близкими людьми,

посещения мест исторического проживания и бытования, кладбищ и захоронений. Ностальгический туризм воплощается в таких видах, как этнический, ретроспективный, туризм соотечественников и диаспор, туризм наследия. Основным мотивом посещения исторической малой родины является ностальгия – тоска по отчизне, месту исторического происхождения и проживания, природе, языку, обычаям, традициям” [14].

В соответствии с теоретическими положениями, сформулированными М.Хальбваксом, общее прошлое рассматривается в качестве необходимой составляющей формирования сообществ, конструирования идентичности, установления политического согласия. Существование внутри одной Украины, образно говоря, нескольких разных Украин, чья коллективная память, в том числе опыт переживания 1990-х годов значительно различается, выдвигает одной из важнейших задач ближайшего времени для Украины окончание бескомпромиссного противостояния советской наднациональной и украинской этнонациональной идеологии. Украина нуждается в культурных образцах, способных стать примером формирования новой идентичности, нового патриотизма. Пока в государстве Украина не вызреет новый прогрессивный путь развития, ностальгия будет оставаться для части общества источником социокультурной идентичности, а споры о советском – актуальными.

“Задача нового официального дискурса, согласно мнению И.Калинина, заключается не в том, чтобы установить актуальную историческую связь с советским, а в том, чтобы окончательно превратить советскую историю в советское прошлое, иными словами, переписать драматическое и разорванное историческое пространство через патриотический язык общего наследия. Болезненное переживание советской истории переводится в план интенсивного переживания многообразной, но единой истории отечества [15].

Подведём итоги. Ностальгия по советскому – явление распространенное, сложносоставное, принимающее разные формы. Ностальгия – это переопределение, перекон-

струирование прошлого, переделка его в контексте нашей сегодняшней практики. Ностальгия по советскому – версия его нового бытования, своеобразная презентация его нерастраченного потенциала. Модернизированное советское прошлое является реальной альтернативой дикому капитализму. Ресурсные группы (респонденты младших возрастных групп; с высшим уровнем дохода; живущие в больших городах и столице) менее склонны к ностальгии. Вероятно, эти социальные чувства будут “остывать” со сменой двух–трех поколений.

Советский мир предстоит ещё осмыслить и освоить как возможность. Используя идейно-символический капитал “советского”, осуществляя синтез элементов советской и постсоветской идентичности, адаптации этих элементов к новой политико-экономической реальности, ответственной власти и равнодушным общественным деятелям важно направить ностальгическую энергию значительной части населения в конструктивное русло строительства украинской политической нации.

Перспективы дальнейших исследований видятся нам в изучении того, что именно из советского прошлого является предметом ностальгии, анализе восприятия советской эпохи различными возрастными группами, выявлении межпоколенной трансмиссии культурной памяти о советском, в описании форм присутствия советского в разных сферах общественной и частной жизни, изучении комплекса факторов, определяющих жизнеспособность идеализированных образов советского в новейшей истории Украины.

Литература

1. Грицанов А.А. Ностальгия / А.А.Грицанов, А.И.Мерцалова // Новейший философский словарь; [сост. А.А.Грицанов]. – Мн. : Изд. В.М.Скакун, 1998. – 896с.

2. Зборовский Г.Е. Социальная ностальгия: к исследованию феномена / Г.Е.Зборовский, Е.А.Широкова // Социс. – 2001. – №8. – С.31–34.

3. *Каспэ И.М.* “Съесть прошлое”: идеология и повседневность гастрономической ностальгии / И.М.Каспэ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.hse.ru/data/418/231/1226/Kaspe_Puti_2008.pdf

4. *Бойм С.* Конец ностальгии? Искусство и культурная память конца века: случай Ильи Кабакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://magazines.russ.ru/nlo/1999/39/boym.html>.

5. *Самутина Н.В.* Идеология ностальгии: проблема прошлого в современном европейском кино. Препринт. – М. : ГУ ВШЭ, 2007.

6. *Лыкова В.В.* Социальная память и идентичность в трансформирующемся обществе / В.В.Лыкова // Вісник Харківського Національного університету імені В.Н. Каразіна “Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи”. – 2007. – №761. – С.35–38.

7. *Левада Ю.* “Человек ностальгический”: реалии и проблемы / Ю.Левада // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – ВЦИОМ. – 2002. – №6. – С.7–13.

8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.nlobooks.ru/rus/magazines/nlo/196/2380/2417/

9. Ностальгия по СССР // Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org>

10. *Абрамов Р.* Что такое ностальгия / Р.Абрамов // 60 параллель. – 2009. – №4. – С.36–41.

11. *Касамава В.А.* Постсоветская ностальгия в повседневном дискурсе россиян / В.А. Касамава, А.А. Сорокина // Общественные науки и современность. – 2011. – №6. – С. 18–31.

12. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.expert.ru/printissues/Russian_reporter/2007/27/hochu_obratno_v_ssr/

13. *Кагарлицкий Б.* Советская ностальгия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.russkiymir.ru/russkiymir/ru/publications/author/article0088html?print=true>

14. *Лыскова О.В.* Туризм как освоение пространства-времени: мобильность коллективной памяти [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://teoria-practica.ru/-7-2011/Sociology/lysikova.pdf>.

15. *Калинин И.* Ностальгическая модернизация: советское прошлое как исторический горизонт /Илья Калинин // Неприкосновенный запас. – 2010 – №6(74) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://magazines.russ.ru/nz/2010/6/ka2-pr.html>

УДК 316.334:61

І.Мажак

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ СІМЕЙНОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано складові функціональності інституту сімейної медицини. За результатами опитування населення з'ясовано, що легітимації інституту сімейної медицини не відбулося; за допомогою кейс-стаді дослідження визначено структурні чинники дієвості сімейної медицини у м. Комсомольську, де відбулась успішна інституціоналізація приватної сімейної медицини; за результатами експертних інтерв'ю із сімейними лікарями виявлено відмінне і спільне інституту сімейної медицини в Україні та Польщі, основні проблеми інституціоналізації сімейної медицини в Україні, а також структурні чинники дієвості цього інституту.

Keywords: *social institution, institutionalization, organizational sphere, institution of family medicine, family doctor, family medicine.*

Ключові слова: *соціальний інститут, інституціоналізація, організаційне поле, інститут сімейної медицини, сімейний лікар, сімейна медицина.*

Ключевые слова: *социальный институт, институционализация, организационное поле, институт семейной медицины, семейный врач, семейная медицина.*

За умов постійних соціально-економічних і політичних криз в Україні, погіршення медико-демографічних показників та екології, старіння населення, зростання соціально-економічної нерівності в суспільстві, у тому числі нерівності у соціальному забезпеченні здоров'я, відбувається погіршення стану здоров'я населення й актуалізація потреб у медичних послугах та охороні здоров'я.

Сьогодні спостерігається незадовільна ефективність української системи охорони здоров'я, низька якість на-

дання первинної медико-санітарної та спеціалізованої допомоги, неефективне використання ресурсів галузі. Адже, крім великих фінансових проблем і неможливості виконання галуззю задекларованої безоплатної допомоги, існують суттєві недоліки в організації й управлінні. Тобто система охорони здоров'я та спосіб управління галуззю залишилися за своєю структурою такими, як були за радянських часів.

Всесвітня організація охорони здоров'я визначила первинну медичну допомогу на засадах інституту сімейної медицини найважливішим елементом у структурі системи охорони здоров'я, що повинен задовольняти до 90% медичних потреб населення.

Тому актуальним є вивчення та аналіз процесу впровадження сімейної медицини на первинному рівні системи охорони здоров'я в Україні, який відбувається з початку 90-х років ХХ ст. Запровадження сімейної медицини повинно було привести до підвищення якості та доступності первинної медико-санітарної допомоги (далі – ПМСД) для населення, покращення медико-демографічних показників та економії коштів, що виділяються на охорону здоров'я. Проте в Україні реформування здійснено лише формально, за винятком окремих, як правило, приватних осередків сімейної медицини. Такі результати зумовлені цілою низкою причин політичного, економічного, правового, фінансового, організаційного, соціального і психологічного характеру, і для їх розуміння авторкою проаналізовані етапи становлення інституту сімейної медицини в Україні, складові функціональності, з яких формується цей інститут, його легітимація та структурні чинники дієвості. Для прикладу та порівняння обрано інститут сімейної медицини Польщі, завдяки успішному досвіду його запровадження у первинній ланці сімейної медицини.

Сімейна медицина є формальним соціальним медичним інститутом, що запроваджується на рівні первинної ланки охорони здоров'я. За Я. Щепанським [1], це комплекс закладів сімейної медицини, в яких сімейні лікарі, сімейні медсестри провадять свою професійну діяльність, спря-

мовану на задоволення індивідуальних і сімейних потреб у первинній медико-санітарній допомозі, та регулюють поведінку членів місцевої громади щодо здорового способу життя.

Згідно з узагальненою схемою інституціоналізації І.Юрченко [2] процес становлення соціального інституту сімейної медицини включає в себе такі етапи: виникнення потреби в сімейній медицині як у пацієнта (який хоче мати якісну та доступну медичну допомогу), так і у держави (яка прагне, а не лише декларує, максимально задовольнити потреби населення в медичній допомозі з якнайменшими затратами); формування основної мети сімейної медицини – надання доступної, якісної, безоплатної для населення медичної допомоги; створення соціальної інфраструктури – амбулаторії сімейної медицини; прийняття нормативно-правової бази сімейної медицини; розподіл соціальних норм сімейної медицини на морально-етичні та нормативно-правові; поява процедур взаємодії між сімейним лікарем і пацієнтом та його сім'єю, між сімейним лікарем й іншими фахівцями системи охорони здоров'я; легітимація соціального інституту сімейної медицини; формування професійної соціальної групи сімейних лікарів; зміна якості діяльності сімейного лікаря та зміна підходу до пацієнта; встановлення системи санкцій для підтримки норм і правил через економічне стимулювання сімейного лікаря. Завершенням процесу інституціоналізації сімейної медицини є створення системи соціальних статусів і ролей, які охоплюють усіх без винятку членів інституту сімейної медицини і дістають схвалення більшості учасників цього соціального процесу.

Відповідно до організаційного підходу Р. Скотта [3] наявність матеріальних ресурсів, їх доступність і розподіл безпосередньо впливають на “організаційне поле” сімейної медицини, проте потрібно брати до уваги пролонговану дію інституційних факторів, що враховують певну спрямованість пацієнтів, які віддають перевагу звичній для них поліклінічній формі надання ПМСД. “Інституційні логіки” в сімейній медицині формуються принципами її

організації – вільний вибір лікаря, доступність, безперервність, багатопрофільність, профілактика та лікування, орієнтація на сім'ю та громаду, а також урахування особливого підходу до пацієнта як до соціальної особи, що провадить свою життєдіяльність під впливом різних соціальних груп. Носіями “інституційних логік” виступають самі сімейні лікарі, які втілюють ці практики надання медичної допомоги в життя. Проте на рівні ПМСД продовжують діяти й інші “логіки” та актори, це, зокрема, лікарі поліклінік. Лише при збільшенні чисельності сімейних лікарів – як провідників принципів сімейної медицини – її інституційна логіка може стати домінуючою на рівні первинної медичної допомоги.

Для комплексного аналізу результатів впровадження сімейної медицини доцільним є використання кількісних та якісних методів дослідження: *стандартизованого інтерв'ю* для визначення рівня легітимації інституту сімейної медицини, *кейс-стаді дослідження* успішних прикладів інституціоналізації сімейної медицини та *глибинних експертних інтерв'ю* з сімейними лікарями для емпіричного виявлення складових функціональності інституту сімейної медицини та його структурних чинників дієвості, *аналізу документів* для виявлення рівня формалізації (бюрократизації) та ефективності механізму впровадження сімейної медицини.

Дослідження складових функціональності інституту сімейної медицини засвідчило, що найбільш оптимальною формою організації сімейної медицини є приватна підприємницька діяльність. Головним принципом організації сімейної медицини є вільний вибір пацієнтами сімейних лікарів, що забезпечує конкуренцію між лікарями та підвищує якість надання медичної допомоги. Наступною особливістю є те, що співпраця сімейного лікаря з пацієнтом в інституті сімейної медицини повинна базуватися на якісно нових принципах: доступність, безперервність, орієнтація на сім'ю і громаду, профілактика, багатопрофільність. У результаті цього змінюється підхід до пацієнта: він перетворюється на партнера лікаря, бере участь у

процесі лікування, несе відповідальність за результати і стан свого здоров'я, має право вибору, тобто якісно змінюються взаємини між об'єктом і суб'єктом взаємодії, змінюється спосіб досягнення мети і функціонування самого соціального інституту. Незалежно від джерела фінансування сімейної медицини (державний чи місцевий бюджет, страхові фонди тощо) в ринковій економіці є залежність прибутку сімейного лікаря від показників ефективності роботи. Особливістю інституціоналізації сімейної медицини в Україні є застосування неефективного, в ринкових умовах, адміністративно-командного способу управління, прийняття великого обсягу нормативно-правових документів без ґрунтовно розробленого механізму запровадження сімейної медицини на основі економічних методів, що привело до формального реформування. Крім того, український сімейний лікар не має незалежності у своїй професійній діяльності, бо є виконавцем численних бюрократичних відомчих приписів.

Організаційні форми сімейної медицини у світі різні – це приватні практики, групові, на державній чи комунальній власності тощо. Проте принципи їх організації суттєво не відрізняються: доступність, багатопрофільність, безперервність протягом життя людини медичної допомоги, охоплення всіх осіб незалежно від статі, віку, захворювання, координація медичної допомоги, профілактика, опіка в контексті сім'ї та громади. Щодо організаційних форм сімейної медицини в Україні, то, як бачимо, через застосування неефективного директивного способу управління процесом впровадження сімейної медицини, під час реформування не відбулося самої реорганізації закладів ПМСД, а лише зміна “вивісок”, що підтверджує великий перелік моделей сімейної медицини, визначений МОЗ України.

Найважливішим організаційним принципом сімейної медицини є вільний вибір свого сімейного лікаря пацієнтами, який в Україні не забезпечується, оскільки немає механізму його реалізації, бо зберігається прикріплення пацієнтів до територіальної дільниці. Дуже важливою

складовою функціональності інституту сімейної медицини є спосіб його фінансування, адже від цього найбільше залежить дієвість інституту. Найефективнішим є фінансування через поєднання ставки на одного пацієнта з оплатою за певні спеціальні медичні послуги, а також т. зв. часткове фондотримання, яке мотивує сімейного лікаря до максимального задоволення потреб своїх підопічних, проведення профілактики та запобігання хворобам.

Крім того, дослідження показало, що в Україні ухвалено велику кількість нормативних документів для запровадження сімейної медицини, тобто існує високий ступінь формалізації (бюрократизації) цього процесу. Водночас досвід Польщі свідчить, що успіхи сімейної медицини залежать не від кількості спеціально прийнятих для цього нормативно-правових актів, а від мотивації до праці основного суб'єкта первинної ланки – сімейного лікаря.

Показником сформованості соціального інституту сімейної медицини є його легітимація, формування ставлення населення до соціальних правил і організаційних структур сімейної медицини, що відображає погодження ним цього інституціонального порядку. Для виявлення ставлення населення до запровадження інституту сімейної медицини в Україні та його легітимації було проведено загальнонаціональне опитування населення соціологічною групою “Рейтинг” за розробленим авторкою питальником (обсяг вибіркової сукупності – 2000 респондентів, терміни проведення опитування – 2–15 серпня 2009 р.). Стандартизоване інтерв'ю виявило, що легітимації інституту сімейної медицини в Україні не відбулося, загалом мешканці України не відчували запровадження у країні сімейної медицини, оскільки лише кожний десятий (10,3%) респондент зазначив, що він або члени його сім'ї є пацієнтами сімейного лікаря/лікаря загальної практики. За даними Українського інституту стратегічних досліджень МОЗ України, вже станом на 2008 р. населення, якому надається первинна медико-санітарна допомога на засадах сімейної медицини/загальної практики, становило 35,76 % [4]. Станом на 2010 р. 40,54% населення

України охоплено ПМСД на засадах сімейної медицини/загальної практики [5]. Відмінності даних опитування населення та офіційної статистики можна пояснити тим, що на виконання розпоряджень МОЗ України про запровадження сімейної медицини на місцях відбулася формальна зміна вивісок на амбулаторіях, що нічого не змінило ні для пацієнтів, ні для лікарів первинної ланки (що також було підтверджено опитуванням експертів).

Цікаво, що серед осіб, які є пацієнтами сімейного лікаря, 45,1 % вважають, що якість медичного обслуговування підвищилася, і майже стільки ж (40,3 %) дотримуються протилежної думки, а це вказує на неоднозначність сприйняття реформи і те, що здебільшого підхід до пацієнта не змінився. Дослідження показало, що найчастіше профілактична робота сімейного лікаря полягає у проведенні вакцинації та пропаганді здорового способу життя, а основною причиною звернення пацієнтів до сімейного лікаря є проблеми зі здоров'ям – отримання лікування, лікарняних, направлення на обстеження чи аналізи.

На підставі проведеного авторкою кейс-стаді дослідження (аналіз документів, глибинне інтерв'ю з експертом (25 липня 2009 р.), спостереження за функціонуванням амбулаторії сімейних лікарів протягом одного робочого дня) можна зробити висновок, що сімейна медицина відбулася у м. Комсомольську Полтавської області – це підтверджено позитивними результатами роботи приватних сімейних лікарів. Успішність становлення цього інституту згідно з концепцією інституціоналізації полягає в тому, що із самого початку було чітко сформульовано мету й обсяг функцій цього інституту, а також його взаємозв'язок з іншими медичними структурами. Відбувся раціональний розподіл праці завдяки запровадженню статусу приватного підприємця для сімейного лікаря і залежності його прибутку від ефективності праці; відбулося визнання й підвищення престижу інституту сімейної медицини серед пацієнтів та громади.

Отже, можна виокремити такі структурні чинники дієвості приватного інституту сімейної медицини в м. Ком-

сомольську: *економічні*: надання сімейним лікарям статусу підприємців; фінансування на кожного мешканця сімейно-територіальної дільниці; запровадження т. зв. часткового фондотримання – взаєморозрахунків за консультації вузьких спеціалістів, а також лікування у стаціонарі; платні послуги (додаткові не передбачені договором та для пацієнтів з-поза дільниці); *мотиваційні*: постійне підвищення кваліфікації сімейного лікаря для надання пацієнтам якомога більшого обсягу медичної допомоги самостійно, адже те, що залишається, – прибуток; фінансова зацікавленість у здоров'ї мешканців дільниці, проведенні профілактики та запобіганні хворобам; постійне підвищення якості медичних послуг для приваблення пацієнтів, підвищення престижу амбулаторії та збільшення кількості потенційних пацієнтів; безпосередня залежність прибутку від обсягу та якості наданих послуг, показників здоров'я мешканців дільниці та раціонального використання матеріально-технічних ресурсів; *організаційні*: сімейний лікар самостійно наймає працівників та складає робочий графік; він живе на дільниці й пацієнти мають можливість звертатися по допомогу цілодобово, а лікар не витрачає час на “дорогу” до пацієнта; участь громадськості в процесі оцінювання доступності та якості надання первинної медичної допомоги.

Глибинні інтерв'ю, проведені із сімейними лікарями Польщі й України (43 респонденти: 14 польських та 29 українських; українські інтерв'ю були проведені з 22 травня по 3 грудня 2009 р., польські інтерв'ю — з 22 травня по 1 червня 2007 р.), показали, що деякі аспекти процесу інституціоналізації сімейної медицини схожі в обох країнах, а деякі різняться між собою. Дослідження засвідчує, що в Польщі інститут сімейної медицини вже сформований і функціонує, в Україні ж цей процес набув формального характеру.

Зокрема, заклади сімейної медицини в Польщі організовувалися різними способами у вигляді різних недержавних спілок, відкритих спілок тощо, а також у вигляді приватної діяльності одного лікаря як фізичної особи

чи групи сімейних лікарів. В Україні загалом відбулися лише формальні заміни вивісок на амбулаторіях та поліклініках. Причини приходу в сімейну медицину лікарів Польщі різні, проте більшість зазначає, що сімейна медицина дає самостійність, незалежність у роботі лікаря. Українські лікарі загалом стали сімейними лікарями, оскільки на принципи сімейної медицини переводили цілі поліклініки в обов'язковому порядку, і, на жаль, в Україні не відбулося основного, що передбачає сімейна медицина – зміни підходу до пацієнта. Проте, на думку українських респондентів, сімейна медицина в сільській місцевості була завжди, оскільки лікар там живе і працює, знає всіх своїх односельчан і вимушений надавати ту медичну допомогу, яка потрібна пацієнтам.

В обох країнах у сімейну медицину після перекваліфікації переважно прийшли терапевти і педіатри. В Україні, на відміну від Польщі, офіційно є спеціальність “сімейний лікар з обслуговування дитячого населення” – це той самий звичайний педіатр, і “сімейний лікар з обслуговування дорослого населення” – звичайний дільничний терапевт, що, у свою чергу, заперечує саму суть сімейної медицини. Також панує думка, що дітей повинен обслуговувати педіатр і на нинішньому етапі не можна руйнувати педіатричну службу. Сімейні лікарі обох країн звертають увагу на проблему з тим, що члени однієї сім'ї можуть обслуговуватися різними лікарями, а це заперечує основний принцип сімейної медицини.

Щодо нормативів кількості пацієнтів у списку одного сімейного лікаря, то сімейні лікарі вважають, що їх потрібно зменшити для підвищення якості медичної допомоги.

Сімейні лікарі України та Польщі порівнюють фінансування і заробітні плати з зарплатами лікарів лікарень, інших галузей народного господарства держави та з іншими країнами світу і вважають їх недостатніми. Великою перепоною в діяльності сімейного лікаря респонденти вважають бюрократію, яка зростає рік за роком. Звертають увагу респонденти і на необхідність знань у галузі психології та соціології у праці сімейного лікаря. Особ-

лівістю сімейної медицини є те, що лікар і пацієнт – це партнери, які разом співпрацюють на користь здоров'я пацієнта.

Очевидно, що головною причиною еміграції польських, як і українських, сімейних лікарів за кордон є матеріальний аспект, а польські респонденти звертають увагу на вищий престиж професії лікаря за кордоном та на створення негативного іміджу лікаря польськими ЗМІ.

Проблемою відносин між сімейним лікарем і лікарем-спеціалістом у Польщі є відсутність зворотної інформації і довгі черги до спеціалістів. В Україні пацієнти в містах можуть самостійно зі своєю амбулаторною карткою звертатися до будь-якого спеціаліста. У сільській місцевості України є проблеми з консультаціями спеціалістів, оскільки не всі пацієнти мають фінансові можливості їздити до спеціалістів за кілька десятків кілометрів, до того ж існують проблеми з викликом спеціалістів до хворих у село у зв'язку з відсутністю транспорту.

Причин для виникнення конфліктів між лікарем і пацієнтом багато, проте основними серед них є фінансові: у Польщі – це послуги, які рекомендуються, але не оплачуються страховим фондом, в Україні – невиконання державою задекларованої безоплатної медичної допомоги і ціни на лікарські засоби.

Усі сімейні лікарі наголошують на важливості роботи із сім'єю як осередком здоров'я і хвороб пацієнта. Проте українські лікарі зауважують, що працюють як лікарі загальної практики, оскільки сім'ї до них не прикріплені на відміну від Польщі, де пацієнти самі вибирають сімейного лікаря й записуються до нього, тим самим беручи на себе частину відповідальності за збереження свого здоров'я та виконання рекомендацій свого лікаря. Найважливішою, на думку всіх лікарів, для взаємовідносин між лікарем і пацієнтом є довіра.

Для підвищення ж іміджу сімейних лікарів у суспільстві та перспектив розвитку цієї спеціальності потрібна відповідна політика влади і кампанія у ЗМІ. Українські лікарі більш песимістично оцінюють перспективи сімейної

медицини, зосереджуючи увагу на відсутності матеріальної мотивації і формальному підході до цієї реформи.

І, в Україні, і в Польщі сімейну медицину почали запроваджувати на початку 90-х років XX ст., проте у Польщі сімейна медицина є однією з медичних спеціальностей, що найкраще розвиваються, і найчастіше сімейні лікарі працюють як приватні. В Україні, через неефективний директивний (адміністративно-командний) спосіб управління процесом впровадження сімейної медицини без застосування економічних методів, все звелось лише до формального реформування.

На основі проведених автором емпіричних досліджень виявлено ряд структурних чинників дієвості інституту сімейної медицини: *організаційні* (найбільш оптимальною є приватна сімейна медична практика; розуміння та дотримання суті, мети, принципів організації сімейної медицини всіма учасниками інституту сімейної медицини; зміна підходу до пацієнта; незалежність сімейного лікаря; побудова соціального професійного середовища сімейних лікарів; підвищення соціального статусу сімейного лікаря); *нормативно-правові* (чітке визначення обсягу компетенції та відповідальності сімейного лікаря; визначення взаємовідносин між сімейними лікарями та іншими фахівцями системи охорони здоров'я; перелік платних медичних послуг, які має право надавати сімейний лікар; зняття існуючих законодавчих обмежень для приватних сімейних лікарів); *фінансово-економічні* (залежність прибутку сімейного лікаря від обсягу його роботи і показників ефективності; необхідний рівень матеріального забезпечення амбулаторії сімейної медицини; оплата праці сімейним лікарям нарівні із працівниками інших галузей народного господарства; створення конкурентного середовища між сімейними лікарями за пацієнтів на основі оплати праці за кожного пацієнта; комбінована оплата праці сімейного лікаря – поєднання оплати за кожного прикріпленого пацієнта з додатковою оплатою за надання спеціальних медичних послуг; часткове фондотримання, коли сімейний лікар самостійно укладає угоди зі спеціалістами на

обслуговування своїх пацієнтів та оплачує їхні послуги); *морально-етичні* (дотримання етики та деонтології відносно лікаря з пацієнтом).

Таким чином, можна зробити висновок, що процес становлення інституту сімейної медицини ще не пройшов всі етапи, зокрема, потреба в сімейній медицині, на рівні держави, є декларативною (директивне реформування без застосування економічних методів); не відбулося легітимації інституту сімейної медицини; не змінились якість діяльності сімейного лікаря та підхід до пацієнта; не встановлено системи санкцій для підтримки норм і правил через економічне стимулювання сімейного лікаря; не сформувалася професійна соціальна група сімейних лікарів; не створено системи соціальних статусів і ролей, які охоплюють всіх без винятку членів інституту сімейної медицини і дістають схвалення більшості учасників цього соціального процесу. Крім того, сімейній медицині як соціальному інституту в Україні (за окремими винятками) не притаманний повний набір структурних чинників дієвості, отже, цей інститут ще не набув належної якості чи повністю не розвинувся.

Література

1. *Szczepenski J.* Elementarne pojencja sociologii / J. Szczepenski. – Warszawa : Panstwowe wydawnictwo naukowe, 1970. – 532 s.
2. *Юрченко І. В.* Інституціоналізація волонтерського руху в Україні : дис. ... канд. соціол. наук / І. В. Юрченко. – К., 2009. – 119 с.
3. *Скотт Р. В.* Конкурирующие логики в здравоохранении: профессиональная, государственная и менеджериальная / Р.В.Скотт // Анализ рынков в современной экономической социологии / под ред. В. В. Радаева. – М. : ГУВШЭ, 2008. – 423 с.
4. *Основні показники розвитку сімейної медицини в Україні.* 2008 рік. – К. : МОЗ України, Укр. ін-т стратегічних досліджень МОЗ України, 2009. – 25 с
5. *Ситуаційний аналіз розвитку сімейної медицини в Україні.* 2010 рік / за ред. Г.О.Слабкого ; МОЗ України, Укр. ін-т стратегічних досліджень МОЗ України. – К., 2011. – 28 с.

УДК 316.37

Є.Литвин

СПЕЦИФІКА ІГРОВОЇ СУБ'ЄКТНОСТІ

Стаття присвячена аналізу таких особливих форм дії та взаємодії, як гра та іграїзація. Проілюстровано інституційні форми гри та їх викривлення, які є наслідком низької суб'єктності акторів дії. Вказано на важливість місця суб'єктності у грі, що передбачає існування індивіда у подвійній реальності, наявності у нього "подвійної" свідомості. Важливою умовою ігрової суб'єктності є усвідомлення актором відносності своєї діяльності, але у той же час не переступити межу, яка веде до нігілізму.

Keywords: *subjectness, game, gameization, game subjectness.*

Ключові слова: *суб'єктність, гра, іграїзація, ігрова суб'єктність.*

Ключевые слова: *субъективность, игра, играизация, игровая субъективность.*

Гра є особливою формою дії, а саме творчо-комунікативною, сутністю якої є не тільки передача певних сенсів, а й створення нових. Гра є неодмінним супутником розвитку суспільства. Гра сприяла соціалізації нового покоління (особливо – обряд ініціації), підготовці до колективних дій, тренування [1].

Як зазначав Ф.Шиллер, "гра слугує вихованню індивідів і також сама розвивається під час цього процесу і перетворюється на нові форми естетичної, художньої діяльності" [2]. У біологічному контексті гра розглядалася Г.Спенсером як драматизація діяльності дорослих [3]; В.Вундтом, у якого гра походить від праці [4]. У такій особливій формі дії, як гра З.Фрейд убачав реалізацію витіснених бажань: індивід у грі нібито розігрує і переживає те, чого не може здійснити у житті, або ж, граючи, розслабляється, знімає стрес. Так виникла та набула по-

ширення “ігрова терапія”, де гра розглядається як форма відтворення ситуації, яка призвела до травмування психіки дитини; відтворення цієї ситуації є нібито ефективним засобом позбавлення від цієї травми [5].

З антропологічного погляду, гра виступає як вільна маніпуляція можливостями (і неможливостями), що представляють динамічні аспекти буття і розкривають творчі здібності індивіда.

На думку Хейзінги, гра є основою культури, а будь-який соціальний інститут функціонує як гра [6]. З одного боку, гра вважається деградацією дорослого, а з другого – ігровий дух є джерелом продуктивних конвенцій, що спричиняє розвиток культури. Суспільство з ігровою культурою можливе за умови подолання багатьох конфліктів, репресій та набувши високого рівня суб’єктності мас, тобто високого рівня раціоналізації та якості акторів дії та взаємодії.

На сьогодні маємо протиставлення “гра” – “реальність”, багато в чому завдяки появі віртуальної реальності та комп’ютерних ігор.

Деякою діяльністю є іграїзація – це прагматичні життєві стратегії, які передбачають принципи гри, що дає змогу ефективно виконувати соціальні ролі.

Іграїзація є прагматичною дією, що проявляється у вузькому інтересі, міркуваннях певної користі. Іграїзація не знає суворих правил, навпаки, вона їх постійно коригує, що передбачає зміни і навіть деформацію свідомості, а також постійне створення нових моделей поведінки [7].

Ігри ілюструють певні моральні, інтелектуальні цінності культури. Промислова цивілізація породила нову форму гри – хобі, тобто не обов’язкове заняття, яке обирається для задоволення. Хоббі належить до напряму гри Ludus (за термінологією Р.Кайюа) [8], що означає певну розрядку з використанням умінь, розуму, тощо, без мети, але за певними правилами. Іншим напрямом ігор є Paidia, або ігри, які не потребують розвитку вмінь та навичок.

Хейзінга виводить більшість соціальних інститутів у дусі гри, які регулюють життєдіяльність суспільства. Сюди включається право, де кодекс законів – це правила соціальної гри, юриспруденція поширює їх на спірні випадки, а юридичною процедурою визначається порядок ходів. Суддівські витяги відбуваються у точному місці, при певному церемоніалі, при жорстких правилах.

Настрої і спонукання, які притаманні іграм та соціальному життю, де вчинки (дія) мають на меті досягнення певного результату:

1. Потреба у самостверженні, бажання показати себе кращим.
2. Любов до суперництва, рекордів, подолання труднощів.
3. Очікування милості долі та гонитва за нею.
4. Задоволення від таємниць, перевтілення, прикидання.
5. Задоволення від відчуття страху і від вселяння його іншим.
6. Прагнення до симетрії, повторів, або навпаки, імпрівізації, варіації рішень.
7. Радість від розгадування загадок, секретів, таємниць.
8. Задоволення, яке досягається мистецтвом комбінування методів.
9. Бажання випробувати себе.
10. Сп'яніння. Прагнення до екстазу, бажання солодкої паніки.

Говорячи про естетику та живопис, можна вказати на умовні закони і перспективи. Тут фігурують так звані закони гармонії.

Війна є впорядкованим насильством, обмежена часом і простором. Вона починається з оголошення війни, дня, часу, починаючи з якого вступає у дію певний стан речей. Тут існують свої обмеження: використання певних видів зброї, гарантії нормального поведіння з полоненими, незалучення цивільного населення тощо. Стратегія відбувається за правилами.

Таблиця

Ігри, їхня інституціональна форма та викривлення

	<i>Культурні форми і периферії соціального механізму</i>	<i>Інституційні форми, інтегровані в життя суспільства</i>	<i>Викривлення</i>
Agon	спорт	комерційна конкуренція, екзамен, конкурс	насилля, воля до влади, хитрість
Alea	лотерея, казино, іподром, тоталізатор	біржова спекуляція	забобони, астрологія
Mimicry	карнавал, театр, кіно	уніформа, етикет, церемонія, представницька професія	відчуження, фанатизм, роздвоєння особистості
Plinx	альпінізм, лижі, акробатика, ігри зі швидкістю	професійні заняття з наявністю головозапаморочення	алкоголізм, наркоманія

Поняття “ігроїзація”, за визначенням Л.Ретюнських, означає “процес проникнення різних елементів ігрового світу в інші сфери буття”. Гра як спосіб буття характеризується рядом особливостей, таких як самодостатність, спрямованість на процес, емоційна насиченість [9].

Іграїзація, за С.Кравченко, – це впровадження принципів гри, евристичних елементів у прагматичні життєві стратегії, що дає змогу індивідам за допомогою саморефлексії ефективно виконувати соціальні ролі, адаптуватися до “суспільства в дії”. Кравченко відокремлює іграїзацію від гри, акцентуючи параметр відкритості: “Традиційні уявлення про гру характерні для закритих соціальних систем, у яких поведінка індивідів жорстко управлялася інституційними структурами, виходячи з панівної єдиної системи знання. Іграїзація є явищем сучасних, відкритих, плюралістичних суспільств, що мають тенденцію до нелінійного розвитку”. Також дослідник привертає увагу до практичної, прагматичної орієнтації дій залучених до

неї індивідів, на відміну від гри, що традиційно розуміється як щось неутилітарне [10].

Не в останню чергу установка на іграїзацію поведінки пов'язана з нестабільністю та індивідуалізацією життя. Іграїзація псевдосуб'єктного індивіда може слугувати як захист, виправдання своєї безсенсовості життя. Багато індивідів знаходять своє місце у віртуальному просторі або у фан-клубах.

Часто, не маючи внутрішнього кодексу особистості, молодь обирає практику експериментів. Більшості не є цікавою згадка про якісь глобальні життєві проекти, новини світу, політика тощо. Вільний час такий індивід витрачає на ігри. Молодь постійно змінює імідж, змінює систему цінностей, що являє собою також іграїзовану практику, оскільки відбувається гра з ідентичністю. Працю, у деякому розумінні, також можна поєднати з грою. Так виникає іграїзований бізнес, який розглядає гру як метод роботи. А.Попов у своїй книзі "Маркетингові ігри" пише, що з часом буде більше ігрового підходу в бізнесі, адже відомо, що тільки гра здатна повністю заволодіти увагою індивіда [11].

З іншого боку, гра є творчим ставленням до дійсності. У ній розкриваються всі можливості й сутнісні сили індивіда, а відповідно і суб'єктність. Усвідомлення реальності як гри сприяє легшому вибудовуванню стратегем – оригінального шляху досягнення своїх цілей. Гравець чітко вибудовує план своєї гри, зважаючи на свої переваги і недоліки суперників, адже гравець усвідомлює повне поле гри.

За Дж.Мідом, здатність індивіда розглядати себе не тільки як суб'єкта, а й як об'єкта формується у дитячому віці саме за допомогою ігор, зокрема стадії рольових ігор, тобто відтворення різних соціальних ролей (при цьому відбувається оцінка себе з погляду конкретних інших людей), а також стадії колективних ігор (де дитині доводиться ставити себе на місце кожного учасника гри, оцінюючи себе з погляду цілого співтовариства) [12].

Якщо говорити про суб'єктність не в іграізації, а саме у грі, то тут суб'єктний індивід виражає себе через це захоплення, не даючи йому поглинути суб'єкта.

Часто метою ігрової дії є розвиток здібностей індивіда, але водночас гра може виконувати компенсаторну функцію. Часто гра замінює реальність, якщо ця реальність недосяжна або не задовольняє індивіда, надаючи йому гострих відчуттів, а іноді й сенсу життю.

Гра є добровільною дією та нівелює суспільні типи особистості, адже гра існувала в усі періоди розвитку суспільства. В ігри граються як суб'єктні індивіди, так і псевдосуб'єктні, а також безсуб'єктні. Гра не готує індивіда до певного ремесла, але сприяє підготовці індивіда до подолання труднощів. Важливою рисою суб'єктного індивіда є вміння програвати, при цьому збільшуючи свої зусилля для наступної гри. Розглядаючи реальність як гру, суб'єктний індивід відкидає дріб'язковість, ненависть при поразці й залишає місце для шляхетних манер – це і є процесом цивілізації. Закон гри при цьому – стриманість. Індивід тримається дистанційно щодо власної дії у процесі гри, усвідомлюючи відносність себе у ній. Якщо річ йде про гру як таку, тобто дозвілля, як розкіш, яка є доступною не для кожного, оскільки голодному не до гри, то суб'єктність індивіда виявляється в несерйозному ставленні до неї, безпристрасності, відносності її результатів. Гра не повинна поглинути суб'єкта. Якщо ж таке трапляється, то мають місце такі негативні викривлення гри, які притаманні для псевдосуб'єктного і безсуб'єктного індивіда. Негативні прояви гри, її відхилення змішуються зі звичайним життям, створюють негативну іграізацію індивідів, груп, соціумів.

У типі гри Агон справжній, суб'єктний гравець – це той, який уміє з боку дивитись на свою невдачу чи перемогу. Якщо цього не відбувається, то починають мати місце насильство, воля до влади, хитрість, демонстрація своєї сили, підкорення. Іншими словами, інстинкт не вводиться у рамки інституційного існування.

Викривлення ігор Alea призводить до містичних уявлень, забобонів. Індивід-гравець надає сенсу різним явищам, зустрічам, які в його уяві передбачали б йому або перемогу, або невдачу. Індивід шукає собі талісмани, заговори, які допомогли б йому перемогти. Це проявляється також у наданні значення гороскопам, гаданням, владі планет, відповідно існує певна галузь, яка займається цією діяльністю, маніпулюючи безсуб'єктним або псевдосуб'єктним індивідом.

В іграх типу Mimicry суб'єктний актор усвідомлює свою роль, при цьому не втрачаючи самоусвідомлення свого "Я". Відхилення в цьому типі гри виявляється в неусвідомленні актором своєї ролі. Він не грає іншого, він вірить, що є тим іншим. Спостерігається втрата своєї глибинної особистості. Індивід не живе своїм життям, він наслідує відомих акторів, музикантів тощо.

Суб'єктний гравець в іграх Pinx здатен вчасно вийти з цієї гри. Основною метою є насолода миттю швидкості, гойдання тощо. Можна навіть сказати, що суб'єктний індивід не є постійним гравцем цього типу гри, окрім представників відповідних професій, які передбачають заняття з наявністю головозапаморочення. Викривлення цього типу гри відбувається без наявності атракціонів. У цій ситуації безсуб'єктний індивід досягає головозапаморочення шляхом вживання шкідливих хімічних засобів. Найпоширенішим з яких є алкоголь і наркотики.

В іграізованому суспільстві індивіди звикають до подвійності, яка є характерною для ігрової ситуації, коли дія відбувається одночасно і реально, і нереально. Сюди належать і віртуальне спілкування, і конструювання своїх численних іміджевих "Я". Головною умовою, що сприяє суб'єктності індивіда, є самоусвідомлення себе в мережі цих симулякр, усвідомлення їх відносності. Сприймати реальність як безпристрасну гру, а не жити грою, яка може приймати форму маніпуляцій – це є одним із головних проявів суб'єктності індивіда.

За віртуальні речі індивід платить реальні гроші. Таким безсуб'єктивним індивідом легко маніпулювати, керувати, нав'язувати не потрібне споживання.

З іншого боку, соціологи Дж.Бек і М.Уейд стверджують, що нинішнє покоління американців, яке виросло на відео-іграх, мислить в ігрових категоріях. А саме: ризики, пошук альтернативних рішень, метод спроб і помилок, уміння грати в команді, прораховування стратегії успіху. Дана категорія виявляється більш успішною у бізнесі, адже в діяльності підприємця завжди був наявним ігровий початок. Більше того, іграїзація у сфері праці може додати суб'єктові трудової мотивації творчого ігрового сенсу [13].

Отже, коли ми говоримо про суб'єктність у контексті гри, то потрібно звернути на аспекти, які її визначають. У процесі гри можна виявити як суб'єктного, безсуб'єктного, так і псевдосуб'єктного індивіда. Викривлені форми ігор, такі як захоплення астрологією, фанатизм, роздвоєння особистості тощо є ознаками безсуб'єктного індивіда. Іміджева іграїзація, рольові та інші ігри, які допомагають пошуку ідентичності, подоланню розгубленості індивіда, є діяльністю псевдосуб'єктного індивіда. І лише усвідомлена, не фанатична гра самодостатнього індивіда, коли гравець чітко позиціонує себе у ній, не є об'єктом маніпуляції ззовні, є грою суб'єктного індивіда. Суб'єктний індивід сприймає дійсність як гру, він здатен до саморефлексії, самомотивації, цілепокладання, стратегічності у ній, при цьому розуміє її відносність. Говорячи про гру суб'єктного індивіда, принципово важливо не забувати про моральні межі ігрового конструювання. Адже гратися можна, маніпулюючи іншими. Таким прикладом може слугувати політична гра, в якій індивідові важливо не перетворитися в об'єкта маніпулювання.

Соціальна дія у полі вибору індивіда має різний сенс, у тому числі ігровий. І саме в цьому випадку має місце ігрова суб'єктність, коли власна дія індивідом сприймаєть-

ся як гра, усвідомлюються її поле та правила, у рамках яких відбувається його активність. Ця активність визначається: 1) здатністю цілеспрямованої дії (визначення способу дії, проектна реалізація мети, стратегія гри); 2) самовизначенням у грі, самоорганізацією, саморозвитком; 3) підприємницькими стратегіями (компетентністю цільової, проєктивної, стратегічної дії, навичками, проєктами).

Для Е.Фінка, гра – один з п'яти найважливіших феноменів буття (інші чотири – праця, смерть, влада і любов). Деякі принципи гри присутні і в цих формах буття індивіда, адже іграїзації належать всі сторони життя індивідів – робота, сімейні відносини, розподіл соціальних ролей та статусних позицій, політика, мистецтво тощо. Ігрова суб'єктність передбачає існування індивіда у подвійній реальності, втрата чого веде до ігрової залежності [14].

На сьогодні актуальною проблемою стає залежність індивідів від віртуального світу, зокрема від он-лайн ігор. Віртуальний світ рольових ігор – інтерсуб'єктивний та, безумовно, соціальний, адже в ньому контактують один з одним, а не з грою як такою.

Така гра, як і будь-яка інша, ламає звичайну рутинну реальну повсякденність – дає можливість виходити за її рамки, створює пригоду, нові ролі, сенси тощо.

Гравець таких ігор сам дещо осмислено конструює свій світ – обирає расу, стать, клас, ім'я персонажеві, створює йому певний імідж, вибудовує модель віртуальної поведінки тощо. Світ подібних ігор змодельований відповідно до реального світу, тобто базується на його засадах, але пропонує набагато більші можливості. Окрім того, гру за бажанням можна в будь-який час припинити, забути, видалити з комп'ютера або знову розпочати, тобто надається контроль над віртуальною реальністю, на відміну від реалій звичного повсякденного світу. У рамках таких ігор не уникнути таких процесів, як соціалізація, комунікація, набуття досвіду, стратифікація в межах ігрової соціальної ієрархії тощо. Віртуальний світ копіює базу

реального, але розширює його можливості в напрямі неможливого та надає контроль, водночас види діяльності в грі обмежені, що, власне, і надає змогу доводити деякі з них мало не до досконалості.

Але спостерігаємо водночас, що спочатку ігрова діяльність і справді є пригородою, грою – осередком позаповсякденності щодо реального світу, але з часом, коли гравець набуває дедалі більшого ігрового досвіду, оволодіває багатьма тонкощами гри, займає певний статус у ігровій ієрархії, віртуальна реальність створює свою повсякденність, спираючись на незмінні процеси рутинізації. Віртуальність, стаючи повсякденною, цілком може стати основою для індивіда, витісняючи реальний світ повсякденного. Стаючи з часом повсякденним, ігровий світ запозичує і осередки позаповсякденного світу – там також з’являються свята та ігри всередині гри (наприклад, весілля, фестивалі тощо). Що ще раз свідчить про його схильність до оповсякденювання та подібність його природи до природи реального світу. Саме завдяки механізму оповсякденювання рольові ігри призводять до звикання. Тим паче, віртуальний світ є легшим, простішим, ідеальнішим. Він надає контроль над реальністю, відкриває нові можливості й за рахунок оповсякденювання не може просто так закінчитися, виконувати лише функцію гри. Дедалі частішають випадки, коли віртуальний світ витісняє реальний, адже віртуальна повсякденність не відпускає зі свого рутинного буття [15]. Таку дію можна назвати ігровою псевдосуб’єктністю.

Іншим прикладом ігрової псевдосуб’єктності може слугувати дія актора у грі без моральних принципів. Іграйзований світ є світом поза мораллю, але він відмежований нею. Будь-яка система моралі містить ієрархію цінностей (причому в різних системах вони можуть бути різними) та має свої ознаки сакральності. Сакральне виступає антиподом гри, отже, сакралізація буття є шляхом до деіграїзації. Сакралізація буття є певною межею

релятивізації моралі, яка у своїх крайніх проявах межує з нігілізмом. Отже, ігрова суб'єктність передбачає певний набір моральних якостей індивіда, якими він керується у процесі гри.

Ігрова суб'єктність передбачає ігрову свободу вибору гри, або ж свободу самостійної дії. Це не є свободою підпорядкування, а є добровільне, свідоме подвоєння світу, що дає можливість безперешкодного переходу з гри в реальність і навпаки. Ігрова свобода – це можливість у будь-який момент за власним бажанням припинити гру, не відчуваючи руйнівності та трагічності цього кроку. Руйнування гри не може знищити світ автентичності, і цим ігрова свобода відрізняється від нігілістичної свободи бунту [16].

М.Бердяєв у “Філософії свободи” поставив в один ряд проблеми реальності, свободи й особистості. Особистість є вільною і завданням філософії є допомогти їй усвідомити цю свободу. Граючись, індивід наближається до свободи, бо, пізнавши і відчувши її у світі умовному, він переносить це відчуття у світ життєвих реалій, і шукатиме свободи, звернувшись, можливо, всередину себе в цих пошуках [17].

Гра допомагає індивідові усвідомити себе вільним, саме так і формується ігрова суб'єктність. Адже гра допомагає індивідові подолати страх зробити щось не так. Страх не відповідати тим або іншим життєвим нормам паралізує багато проявів особистості, ймовірно, тому такого поширення набули сьогодні психотренінги, ділові ігри тощо. Ділові ігри, на відміну від інших традиційних методів навчання, дають змогу більш повно відтворювати діяльність керівників і спеціалістів, на основі системного підходу оцінювати кожний з варіантів розв'язання проблеми, приймати кінцеве рішення та визначати механізм його реалізації. Динаміка гри спричиняє високу творчу активність учасників, яка викликає емоційне піднесення, що сприяє підвищенню рівня засвоєння і усвідомлення

матеріалу, сприяє запам'ятовуванню, розвиває мислення і навчання. Ділова гра вчить колективним діям, необхідним у вирішенні практичної професійної діяльності. У процесі гри, як і в житті, можливі помилкові рішення, які швидко виявляються. Такий контроль є природним, коректним, об'єктивним, не викликає негативних емоцій і сприяє об'єднанню, оскільки відображає колективне мислення. Таким чином, ділова гра сприяє підвищенню якості підготовки спеціалістів різних галузей. Ділові ігри, певні ігрові психотренінги спрямовані на те, щоб подолати страх перед ситуацією, перед життям і т.п. Помилитися в грі не страшно, помилка у житті – іноді означає катастрофу [18].

Важливою умовою ігрової суб'єктності є усвідомлення відносності своєї діяльності, але водночас не переступити межу, яка веде до нігілізму. Адже позиція всездозволеності несе у собі повне руйнування системи, її норм та принципів, що регулюють не стільки поведінку індивідів, скільки їх світосприйняття і світовідчуття. Принципом ігрової суб'єктності індивідів може слугувати вислів “Грай, та не загравайся!”.

Література

1. *Эльконин Д.Б.* Творческие ролевые игры детей дошкольного возраста / Эльконин Д.Б. – М. : Изд-во АПН РСФСР, 1957. – 350 с.
2. *Шиллер Ф.* Собрание сочинений: в 7 т. / Шиллер Ф. – М. : Госполитиздат, 1957. – Т.1. – 350 с.
3. *Спенсер Г.* Синтетическая философия / Спенсер Г. (в кратком изложении Г.Коллинза), вст. статья Ю.В.Павленко, пер. с англ. П.В.Моклевского. – К. : Ника центр, 1997. – 512 с.
4. *Вундт В.* Проблемы психологии народов / Вундт В. – М. : Академ. проект, 2001. – 136 с. (серия психол. технологии).
5. *Die spiele der Menschen* (Jena, 1899); translated by E.L.Baldwin as *Play of Man*. – New York, 1901.

6. Хейзинга И. *Homo Ludens. В тени завтрашнего дня* / Хейзинга И. – М. : ПРОГРЕСС-Академия, 1992. – 432 с.

7. Кравченко С.А. *Играизация российского общества (к обоснованию новой социологической парадигмы)* / Кравченко С.А. // *Общественные науки и современность*. – 2007. – №6.

8. Кайуа Р. *Игры и люди. Статьи и эссе по социологии культуры* / Кайуа Р. – М. : ОГИ, 2007. – 304 с.

9. Ретюнских Л.Т. *Философия игры* / Ретюнских Л.Т. – М. : Вузовая книга, 2002. – 256 с.

10. *Kravchenko S. The Game-ization of Society: Theoretical and Methodological Basis of a New Postmodern Sociological Paradigm – European Social Theory: Sources and Challenges. Materials of Uropean Conference on Social Theory. (Moscow, September2002)* / Kravchenko S., edited by V.Kultygin and Vassily Zhukov. – Moscow. 2003.

11. Попов А.В. *Маркетинговые игры. Развлекай и властвуй* / Попов А.В.; под ред. Н.Храмова-Борисова. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 320 с.

12. Мід Дж.Г. *Дух, самість і суспільство. З точки зору соціального біхевіориста* / Мід Дж. Г. пер. з англ. та передм. Т.Корпало. – К. : Укр. центр духовної культури, 2000. – 374 с.

13. Бек Дж. *Доигрались! Как поколение геймеров навсегда меняет бизнес-среду* / Дж.Бек, М.Уейд. – М. : СиДи Ком, 2007. – 255 с.

14. Финк Э. *Основные феномены человеческого бытия* / Финк Э., сост. и посл. П.С.Гуревич, Ю.Н.Попова // *Проблемы человека в западной философии*. – М. : ПРОГРЕСС, 1988. – С. 357–402.

15. Германенко О.В. *On-lineігри: повсякденне у позаповсякденному* / Германенко О.В. // *Збірник наукових тез. Соціальні зміни та культурна ідентичність*. – С. 67–70.

16. Рейнгольд Г. *Умная толпа: новая социальная революция* / Рейнгольд Г.; пер. с англ. А.Гарькавого. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2006. – 416 с.

17. Бердяев Н.А. *Философия свободы. Смысл творчества* / Бердяев Н.А. – М. : Правда, 1989. – 607 с.

18. Бельчиков Я.М. *Деловые игры* / Бельчиков Я.М., Бирштейн М.М. – Рига. : АВОТС, 1989. – 304 с.

УДК 316.334.22 О.Гаджук, Л.Пригоровська, О.Свердлова

СПЕЦИФІКА ДИСКРИМІНАЦІЇ ПРИ ПРИЙОМІ НА РОБОТУ В РІЗНИХ СФЕРАХ ЗАЙНЯТОСТІ

Стаття присвячена дослідженню проблем сегрегації ринку праці в Україні. На основі аналізу вимог до претендентів на вакансії виявлено наявність дискримінації за параметрами статі, віку, освіти та зовнішності, визначено специфіку видів дискримінації у різних сферах зайнятості. Проаналізовано роль стереотипів у формуванні роботодавцями дискримінаційних вимог при прийомі на роботу та запропоновано заходи щодо подолання проблеми дискримінації працівників.

Key words: labor market segregation, discrimination, the requirements towards employees.

Ключові слова: сегрегація на ринку праці, дискримінація, вимоги до працівників.

Ключевые слова: сегрегація на рынке труда, дискриминация, требования к работнику.

В Україні існує помітна сегрегація ринку праці, як вертикальна, так і горизонтальна, за різними параметрами. Нерівність жінок та чоловіків, а також нерівність серед людей різного віку призводить до поглиблення проблеми економічної нерівності серед населення України. Для подолання такої кризи необхідно визначити причини та чинники цієї дискримінації. Найширше аналізується гендерний аспект дискримінації на ринку праці. Цю проблему досліджує низка науковців – українських та міжнародних [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7]. Вікова дискримінація та дискримінація за зовнішністю в Україні досліджуються значно менше. У 2004–2005 рр. проводилось дослідження в рамках проекту “Подолання гендерної та вікової дискримінації на ринку праці в Україні: навчання та програма дій”, результатом якого, зокрема, стала низка теоретич-

них робіт, які і є джерельною базою стосовно вікової дискримінації [8, 9, 10, 11, 12, 13].

Більшість досліджень щодо дискримінації на ринку праці в Україні проводились спільно з міжнародними структурами, такими як ООН, ПРООН тощо і були зосереджені на розкритті особливостей законодавства України в питаннях рівності доступу до ринку праці, а також на зібранні статистичних даних – частіше нерепрезентативних – щодо сегрегації ринку праці в різних сферах та на різних рівнях.

Окрім проблем, пов'язаних з гендерною сегрегацією, на виключеність окремих груп з ринку праці впливає й дискримінація з боку роботодавця. Під нею розуміється дискримінація під час найму на роботу, яка відбувається тоді, коли ту чи іншу групу населення останніми беруть на роботу (чи взагалі не наймають) і першими звільняють.

Пояснення існування подібної нерівності здійснюється дослідниками переважно в контексті проблематики стереотипів. Так, у звіті “Рівність заради демократії” ПРООН автори наводять результати дослідження гендерних стереотипів. Відповідаючи на запитання “Кому (жінці чи чоловіку) легше стати керівником за умови рівних професійних якостей та освіти?” 37% чоловіків та 32% жінок зауважили, що “чоловіку легше” [3]. Дія подібних стереотипів може бути одним із чинників, що впливає на існування розриву в заробітній платні чоловіків та жінок (у 2009 р. він становив 22,8%) або ж недостатню представленість жінок (порівняно з чоловіками) на керівних посадах у державному чи приватному секторі [14].

У свою чергу мало уваги звертається на дослідження інших типів сегрегації на ринку праці, наприклад за віком чи за освітою. У таких дослідженнях, проведених у Росії, фіксується, що кадрові агентства, як посередники на ринку праці, можуть або забезпечити рівність прав і можливостей на ринку праці, або обмежити їх [7]. Це підтверджує, наприклад, аналіз вакансій, розміщених роботодавцями в інформаційних виданнях¹, під час якого визнача-

¹ Проведений у Москві, Самарі, Кемерово.

лася кількість оголошень, які містять дискримінаційні вимоги. Авторами були зафіксовані такі напрями дискримінації, як стать, вік, місце проживання, наявність дітей, громадянство, стаж роботи, зовнішній вигляд та погані звички й виявлено, що за напрямками “вік” і “стать” дискримінація найбільша. Так само актуальною виявилась і проблема девальвації дипломів: через високі вимоги до працівників навіть на тих роботах, де не потрібні специфічні складні навички та вміння, вимагається дедалі вищий рівень освіти і, відповідно, відбувається їх знецінення.

Дана стаття зосереджена на дослідженні одного з чинників нерівності на ринку праці – аналізі вимог роботодавців стосовно потенційних працівників. Ми розглядаємо вимоги до віку, статі та зовнішності претендента, які ставляться роботодавцем, як прояв дискримінації. Дискримінацію згідно з Конвенцією МОП №111 про дискримінацію в галузі праці і занять визначають як *“будь-яку відмінність, недопущення чи надання переваг, що здійснюється за ознаками расової належності, кольору шкіри, статі, релігійних переконань, політичного світогляду, національного або соціального походження, які унеможливають чи погіршують рівність можливостей або відношення в сфері праці та занять”* [15]. Частково ці ознаки зафіксовані як дискримінаційні в нормах чинного законодавства України. Так, Закон України *“Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків”* [16] містить норму, згідно з якою *“роботодавцям забороняється в оголошеннях (рекламі) про вакансії пропонувати роботу лише жінкам або лише чоловікам, за винятком специфічної роботи, яка може виконуватись виключно особами певної статі, висувати різні вимоги, даючи перевагу одній із статей (...)”*. Інша ситуація склалася з законодавчим регулюванням дискримінації за віком та за зовнішністю. Улітку 2010 р. до Верховної Ради був внесений проект Закону *“Про запобігання дискримінації щодо осіб літнього та похилого віку в Україні”* [17], який містив положення про запобігання дискримінації у сфері трудових відносин, зокрема: *“забороняється публікація оголошень про прий-*

няття на роботу, в яких містяться дискримінаційні положення щодо віку осіб, які запрошуються на роботу". Однак улітку 2011 р. цей проект був відхилений та знятий з розгляду. Улітку 2011 р. був презентований комплексний законопроект "Про захист від дискримінації", у розробці якого брали участь представники 20 громадських організацій. У ньому прописане широке коло підстав, які можуть бути підґрунтям для дискримінації. Зокрема, виокремлено такі явища, як "ейджизм" (дискримінація за віком) та "лукізм" (дискримінація за зовнішнім виглядом) [6]. Однак, на даний час, законодавство України конкретно не регулює в жодному з законів такі прояви дискримінації, як дискримінація за віком та за зовнішністю.

Метою даного дослідження було зафіксувати та пояснити чинники формування роботодавцями вимог до працівників у різних сферах. Об'єктом були вимоги до працівників при прийомі на роботу, а предметом: чинники формування роботодавцем вимог до працівників. Основні завдання, що мали бути вирішені, передбачали з'ясування того, в яких сферах праці роботодавці найчастіше ставлять вимоги до віку, зовнішності та ґендеру? Носії яких з зазначених ознак дискриміновані? Чому роботодавець ставить специфічні вимоги стосовно віку, статі та зовнішності? Також одним із додаткових завдань нашого дослідження був пошук можливих пояснень поведінки роботодавця під час вибору працівників у різних сферах зайнятості, і відповідно формування пропозицій щодо розв'язання проблеми сексизму та ейджизму серед роботодавців.

Емпіричною базою дослідження слугував контент-аналіз вакансій у різних сферах праці. Нами були проаналізовані вимоги до потенційних працівників, тобто зафіксовано наявність/відсутність у вакансіях вимог щодо віку, статі та зовнішності претендентів. За джерело аналітичного матеріалу був обраний інтернет-портал rabota.ua. Цей портал наразі є найбільшим в Україні, його послугами користується більшість відомих національних та міжнародних компаній [18]. Було проаналізовано 612 вакансій з дев'яти різних сфер зайнятості. При виборі сфер зайня-

тості ми керувалися наявними даними про існування в Україні гендерної диференціації сфер зайнятості (більшої присутності чоловіків на вищих управлінських позиціях або у сферах фізичної праці, а жінок – у сфері нефізичної рутинної праці) [14, с. 4].

У таблиці 1 наведено обрані сфери та кількість проаналізованих вакансій. Отже, у таких сферах, як охорона здоров'я, освіта, торгівля та готельний і ресторанний бізнес більшість працюючих – жінки. На будівництві, транспорті та у сфері зв'язку, сільському господарстві більшість працюючих – чоловіки [3]. Щоб представити в дослідженні категорії “вищі управлінські позиції” нами була обрана окрема категорія “топ-менеджери”.

Таблиця 1

**Розподіл проаналізованих вакансій
за сферами зайнятості**

<i>Сфери зайнятості</i>			
<i>Жіночі</i>	<i>Кількість вакансій</i>	<i>Чоловічі</i>	<i>Кількість вакансій</i>
Охорона здоров'я	76	Сільське господарство/ агробізнес/лісове господарство	50
Освіта	76	Транспорт	50
Торгівля	76	Будівництво	50
Фінанси	76		
Готельний та ресторанний бізнес	75		
<i>Вищі управлінські позиції</i>			
Топ-менеджери	75		

У процесі аналізу ми розглядали такі параметри, як: заробітна платня, вимоги щодо статі, вимоги щодо віку, вимоги щодо освіти та вимоги щодо зовнішності. Оскільки дане дослідження має пошуковий характер і може показати лише певні тенденції серед роботодавців у різних сферах зайнятості, його результати не слід вважати такими, що повною мірою характеризують поведінку роботодавця на ринку праці України.

Після проведення підрахунку ми отримали дані, які можна побачити в таблиці 2.

Таблиця 2

Зведені дані щодо вимог роботодавців до претендентів на вакансії за сферами зайнятості

	Кількість вимог за статтю (%)	Кількість вимог за віком (%)	Освіта (індекс)*	Кількість вимог до зовнішності (%)
Охорона здоров'я	3,9	1,3	2,9	2,7
Освіта	35,5	0	2,8	10,5
Торгівля	6,6	6,6	2,5	13,3
Фінанси	19,7	3,9	2,9	0
Топ-менеджери	8	13,3	2,9	4
Сільське господарство	4	22	2,6	0
Транспорт	0	36	2,4	2
Будівництво	2	50	2,3	2
Готельний та ресторанний бізнес	38	14	1,9	29,3
Загалом	12,7	13,1	2,6	7,7

* Розраховувався за шкалою 1 – середня освіта, 2 – середня спеціальна або незакінчена вища освіта; 3 – вища освіта

Аналіз вакансій засвідчив, що кількість вимог як до статі, так і до віку потенційного працівника є досить високою. Вимоги до статі містилися у 25,8%, а до віку – у 71,4% усіх проаналізованих оголошень. Вимоги до зовнішності зустрічалися значно рідше – вони були всього у 7,7% розглянутих оголошень.

Також ми розглядали вимоги до рівня освіти. Для порівняння результатів за окремими сферами нами застосовувався індекс, величина якого зростає із підвищенням вимог до рівня освіти. Бачимо, що найменші вимоги – у сфері готельно-ресторанного бізнесу та будівництва. Загалом у всіх сферах вимагається спеціальна та вища освіта; середній показник – 2,6. Цікаво, що високий рівень освіти вимагають навіть для таких видів роботи, що не потребують дуже складних навичок (няня, продавець магазину і т.д.). Тепер детальніше розглянемо особливості вимог за віком у різних сферах (рис. 1).

Розділ 3

Вимоги за віком серед усіх розглянутих нами типів дискримінації містяться у найбільшій кількості оголошень, а саме: у 437 випадках з 612 (71,4%). Тобто з загальної сукупності аналізованих вакансій менше третини не дискримінують шукача роботи за віком. Розподіл за сферами діяльності (рис. 1) засвідчує, що в таких сферах, як готельний та ресторанний бізнес, транспорт та будівництво вікові вимоги зазначаються найчастіше: 88% (66 з 75), 88% (44 з 50) та 84% (42 з 50) відповідно. Вимоги до віку декларуються найрідше у сферах охорони здоров'я (51,3%; 39 з 76), торгівлі (60,5%; 46 з 76) та фінансів (63,2%; 48 з 76). Однак і ці галузі не можна вважати такими, що не дискримінують за віком, адже в кожній з них більше половини оголошень містять цю вимогу. Отже, не можна говорити про відсутність вікової дискримінації у будь-якій з аналізованих сфер.

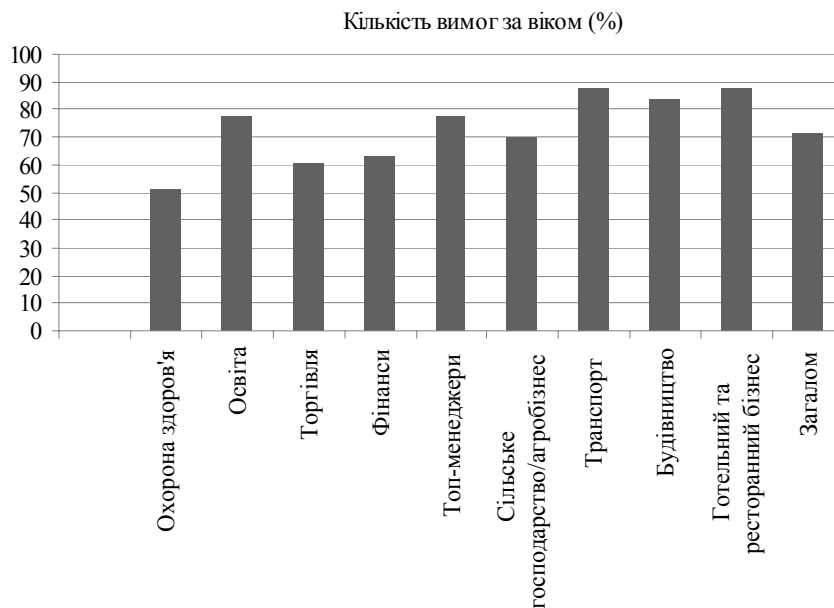


Рисунок 1. Розподіл вакансій, що містили вимоги щодо віку претендентів, за сферами зайнятості (%)

Однак можна провести паралель між дискримінацією за віком та освітнім рівнем, який вимагається від претендента на конкретну посаду. У сферах із найбільшою часткою вимог до віку потрібна більшою мірою середня або середня спеціальна освіта. Наприклад, індекс освіти для сфери “готельний та ресторанний бізнес” дорівнює 1,9. Цей індекс є найменшим серед усіх виокремлених галузей та вказує на те, що в готельному та ресторанному бізнесі вимагається частіше середня спеціальна освіта. Щодо інших двох сфер, у яких вікові вимоги вказуються найчастіше – транспорт та будівництво – рівень бажаної отриманої освіти є дещо вищим, однак порівняно з іншими галузями все одно найнижчим: 2,4 та 2,3 відповідно.

Виходячи з наших даних, роботодавець дискримінує шукача за віком трьома можливими способами. Перший полягає в обмеженні віку, з якого можна посісти пропонувану посаду (наприклад, з 25); другий – в обмеженні віку, до якого можна посісти пропонувану посаду (наприклад, до 50); останній є комбінацією двох попередніх, тобто роботодавець визначає конкретні вікові рамки для людини, яка має працювати на посаді (наприклад, від 25 до 60). З 437 вакансій, у яких була зафіксована дискримінація за віком, у 35 дискримінується лише молодь, у 59 – лише люди похилого (чи передпенсійного) віку і в 343 наявні обидва види обмежень.

Якщо говорити про середні вікові межі працівників, яких хоче наймати український роботодавець, отримаємо досить вузький діапазон: від 25 до 42 років (рис. 2). Це значення дещо варіює від галузі до галузі. Наприклад, у середньому найнижча вікова межа в торгівлі і готельному та ресторанному бізнесі становить 22 роки, тоді як в освіті потрібні працівники з 28 років. Те саме характерне й для середньої верхньої вікової межі, яка в торгівлі доходить до 37, а в освіті до 48 років. Отже, у кожній із галузей існує свій віковий діапазон, у який має вписуватись людина, яка шукає роботу. І цей віковий діапазон у середньому охоплює 15–20 років трудового життя.

Тепер проаналізуємо вимоги до працівників за статтю (рис. 3). Відсоток вакансій, у яких би висувалася така

Розділ 3

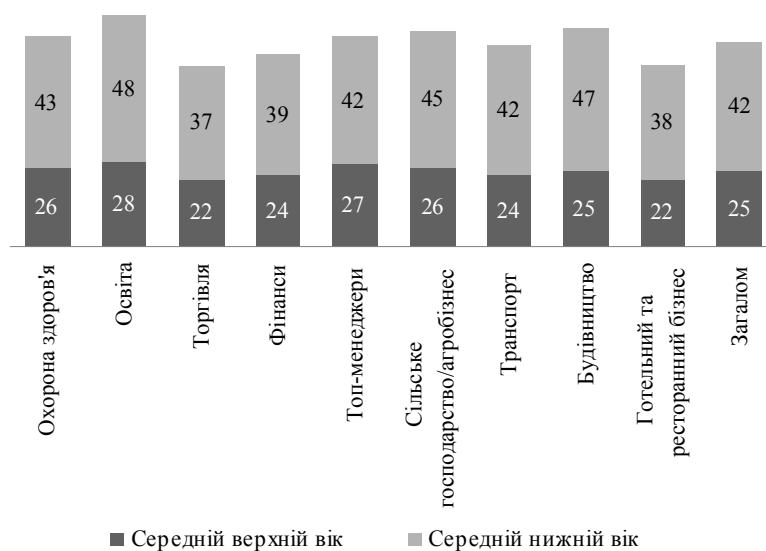


Рисунок 2. Вимоги до віку претендентів у вакансіях з різних сфер зайнятості (%)

вимога, як виявилось, є достатньо високим і становить 25,8%. Проте можна побачити, що за цим показником результати суттєво різняться залежно від того, яку сферу беремо до уваги. Жінки є найбільш затребуваними в таких сферах, як освіта (35,5%), готельний та ресторанний бізнес (38%), а також фінанси (19,7%). Вимоги щодо чоловічої статі найчастіше прослідковувалися у вакансіях у сферах будівництва (50%), транспорту (36%), сільського господарства (22%) та, дещо меншою мірою, у вакансіях на посади топ-менеджерів (13,3%). Відсоток вимог до статі у сферах охорони здоров'я та торгівлі загалом є порівняно нижчим. Таким чином, можемо говорити про те, що існує прямий зв'язок між кількістю жінок (та, відповідно, чоловіків), що працюють у конкретній сфері, та вимогами щодо статі претендента, які декларуються у вакансіях у цій самій сфері. Тобто бачимо, що на українському ринку праці дискримінація за статтю при прийомі на роботу все ж

таки має місце (що підтверджується й попередніми дослідженнями).

Якщо дещо заглибитися у дане питання, виявляється, що жінки вимагаються на посади у тих сферах, які вважаються стереотипно “жіночими”, а чоловіки, відповідно – у стереотипно “чоловічих” сферах. Скажімо, у суспільстві існує стереотип, що жінка краще здатна доглянути за дитиною – і це відображається навіть у назвах частини вакансій в освітній сфері (наприклад, “гувернантка”, хоча можна сказати і “гувернер”). Те саме характерне, скажімо, і для сфери будівництва, адже стереотип, що саме чоловік має будувати дім, є доволі поширеним в українському суспільстві – і чоловіки вимагаються не тільки на посади, що потребують великої фізичної сили або вважаються шкідливими для здоров’я, а й на такі позиції, як, наприклад, інженер або муляр.

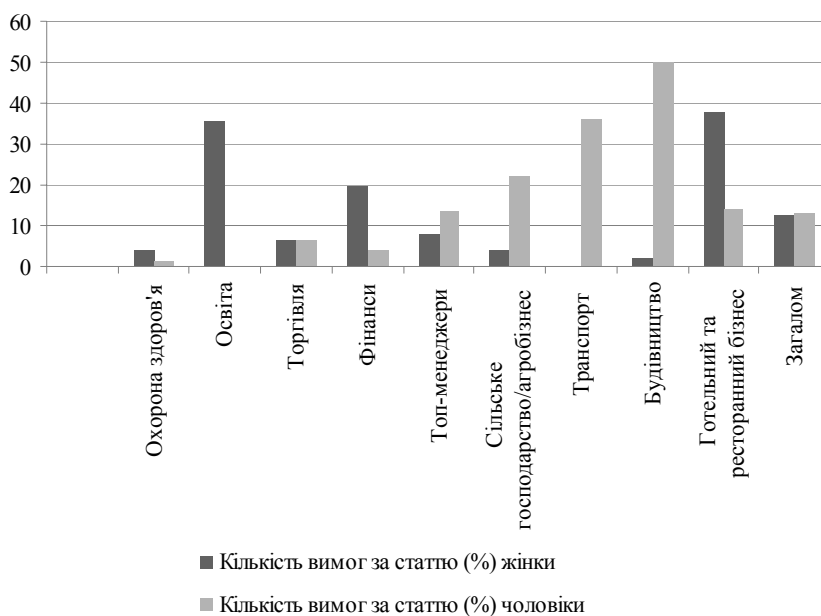


Рисунок 3. Розподіл вакансій, що містили вимоги стосовно статі претендентів, за сферами зайнятості (%)

Отже, з проаналізованих даних видно, що роботодавці мають досить специфічні переконання щодо необхідних і важливих якостей потенційних робітників. Високі вимоги до освіти, віку та статі є доволі поширеними в усіх сферах, але найбільш жорстка в цьому сенсі сфера готельно-ресторанного бізнесу (52% вимог до статі, 88% до віку, середній найстарший вік, у якому можна отримати роботу в цій сфері – 38 років, 29,3% вимог до зовнішності). Загалом, можна виокремити сукупність з трьох сфер, у яких простежуються найвищі вимоги за кожним з аналізованих параметрів та, паралельно, вимагається найнижчий освітній рівень від шукачів роботи (переважно середня спеціальна освіта). Відтак, сфери транспорту, будівництва і готельного та ресторанного бізнесу мають найвищий рівень дискримінації за віком (84 – 88%), у них найбільше дискримінують за статтю: у готельному та ресторанному бізнесі – чоловіків, а на транспорті та будівництві – жінок, до того ж у готельному та ресторанному бізнесі ще й найчастіше дискримінують за зовнішніми ознаками.

Найвища кількість вимог до зовнішності пояснюється тим, що в цій сфері поширена робота з клієнтами, і роботодавці вважають, що робітники з приємнішою зовнішністю принесуть більше прибутку. Інші вимоги, на нашу думку, також пов'язані із зовнішністю – тобто роботодавці вважають, що більш молоді люди є більш привабливими, а вимоги до статі залежать від специфіки роботи: так, бармени мають бути чоловіками, а офіціантки в чоловічий клуб – жінками, що також пов'язано з більшою привабливістю для клієнтів. Цей висновок є дуже важливим, оскільки є показовим прикладом того, як стереотипи приводять роботодавця до висування дискримінаційних вимог.

Поведінку роботодавця можна пояснити теорією раціонального вибору. Є кілька гілок цієї теорії, але в загальному вигляді вона пояснює, чим керуються люди, приймаючи те чи інше рішення. Раціональність загалом – максимальна вигода за мінімальних умов. Для М.Вебера вона є об'єктивним поняттям, через це важко знайти відповідність діям роботодавців у його типології соціаль-

них дій, заснованій на мірі раціональності. Сучасні напрями цієї теорії схильні розуміти раціональність як суб'єктивне поняття, тобто те, що є раціональним для однієї людини, може не бути доцільним для іншої. Для пояснення поведінки роботодавців потрібно передусім визначити, з чого складається їхня поведінка у випадку необхідності найму працівника. Першим кроком є прийняття рішення про необхідність залучення нового працівника. Для чого потрібен роботодавцеві новий працівник? З економічного погляду для максимізації прибутку. Тобто новий працівник повинен мати певні якості, необхідні для того, щоб працювати максимально ефективно. Тому роботодавець вважає, що діє цілораціонально. Але впевненість його не є об'єктивною, оскільки засновується на його особистих переконаннях, які своєю чергою ґрунтуються на певних стереотипах, зокрема, щодо впливу віку та ґендеру на працездатність працівників.

Незважаючи на те, що дане дослідження мало пошуковий характер, воно дало змогу побачити існування недосліджених граней дискримінації на ринку праці, а саме – за віком та освітою. Як виявилось, набагато більше вимог ставиться саме щодо віку потенційних працівників, ніж до статі (88% проти 52% з усіх проаналізованих оголошень). Також ми побачили досить високі вимоги до рівня освіти працівників у всіх сферах, що може свідчити про переоцінку роботодавцями необхідних для роботи навичок та вмій.

Пояснення поведінки роботодавця з погляду теорії раціонального вибору дає можливість запропонувати певні рекомендації стосовно покращення наявної ситуації на ринку праці. Так, оскільки роботодавець усіма шляхами прагне максимізувати прибуток – варто надати йому економічні стимули для прийняття на роботу осіб старшого середнього та пенсійного віку. Так само варто затвердити законодавчо заборону дискримінації працівників за віком, так, як це було зроблено у разі дискримінації за ґендером. Також дане дослідження розкрило необхідність впровадження регулювання освітніх вимог на ринку праці, тобто в переліку професій має бути зазначено рівень освіти, необхідний для виконання певних видів роботи.

Звичайно, результатів даного дослідження не може бути цілком достатньо для обґрунтування відповідних законопроектів і пропозицій, але воно дає платформу для подальших кількісних досліджень. Зокрема, можливим дослідженням є статистичний аналіз вікового розподілу в усіх сферах зайнятості за репрезентативними для України даними. За подібним принципом варто дослідити освітній рівень працівників у різних сферах.

Література

1. *Бондаровська В.* Скажемо “Ні!” дискримінації жінок на робочому місці! / В.Бондаровська ; Організація молодих християнських жінок України. – К. : [б.в.], 2001. – 9 с.
2. *Вуйченко М.А.* Значення гендерного та вікового критеріїв сегментації аграрного ринку праці в умовах кризи [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1581>
3. *Губін С.* Рівність заради демократії : Звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vsirivni.com.ua/sites/default/files/rivnist_zarady_demokratii.pdf
4. *Мельник Т.* Гендерний розвиток в Україні. Реалії та перспективи / Т.Мельник. – К. : Логос, 2003.
5. *Чепурко Г.* Гендерна рівність на ринку праці України : Звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gender.ilo.org.ua/DocLib1/%D0%9F%D1%83%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%BA%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97/Baseline_UKR.pdf
6. *Шеремет С.* Протидія дискримінації в Україні. Формування антидискримінаційної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.civica.org/news/view.html?q=1654362>
7. Отчет по проекту АНО Центр социально-трудовых прав Дискриминация в сфере труда : разработка механизмов защиты и оказания практической помощи пострадавшим. 2007–2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://trudprava.ru/index.php?id=1463>
8. *Трохим І. Б.* Гендерна та вікова дискримінація на ринку праці Львівщини в цифрах / І.Б.Трохим, О.В.Воробець; Західноукраїнський центр “Жіночі перспективи”, The European commission, Проект “Подолання гендерної та вікової дискримінації на ринку праці в Україні: навчання та програма дій”. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2005. – 38 с.
9. *Трохим І. Б.* Гендерна та вікова дискримінація на ринку праці: моніторинг преси / І. Б. Трохим [та ін.] ; Західноукраїнсь-

кий центр “Жіночі перспективи”, The European Commission, Проект “Подолання гендерної та вікової дискримінації на ринку праці в Україні: навчання та програма дій”. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2005. – 47 с.

10. *Федькович Г. В.* Подолання гендерної та вікової дискримінації на ринку праці: міжнародний досвід та законодавство України / Г.В.Федькович, Р.І.Поцюрко ; Західноукраїнський центр “Жіночі перспективи”, The European Commission. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2006. – 46 с.

11. *Федькович Г. В.* Подолання гендерної та вікової дискримінації на ринку праці: механізми захисту / Г.В.Федькович, Р.І.Поцюрко ; Західноукраїнський центр “Жіночі перспективи”, The European Commission. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2005. – 20 с.

12. *Федькович Г.В.* Гендерна та вікова дискримінація на ринку праці в Україні: порівняльний аналіз законодавства, дослідження та моніторинг, досвід громадянського представництва / Г.В.Федькович [та ін.] ; Західноукраїнський центр “Жіночі перспективи”, Делегація Європейської Комісії в Україні, Мережа жінок “Схід–Захід”. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2006. – 104 с.

13. *Купець О.* Комплексний гендерний підхід на ринку праці України та роль державної служби зайнятості : Звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://gender.ilo.org.ua/DocLib1/%D0%9F%D1%83%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%BA%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97/PES_Study_UKR.pdf](http://gender.ilo.org.ua/DocLib1/%D0%9F%D1%83%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%BA%D0% B0%D1%86%D1%96%D1%97/PES_Study_UKR.pdf)

14. *Жінки та чоловіки в Україні: порівняльне дослідження України та ЄС : Звіт [Електронний ресурс].* – Режим доступу : <http://europeandcis.undp.org/gender/show/CC480F08-F203-1EE9-B20D0B2E4CDA9D0E>

15. *Конвенція МОП №111 про дискримінацію в галузі праці і занять.* Ратифікована [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/labour.shtml

16. *Закон України “Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків”* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2866-15>

17. *Проект Закону України “Про запобігання дискримінації щодо осіб літнього та похилого віку в Україні”* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=38709

18. *Інтернет-портал* www.rabota.ua

ДОСЛІДЖЕННЯ ФЕНОМЕНУ ЛЮБОВІ В СУЧАСНИХ СОЦІОЛОГІЧНИХ ТЕОРІЯХ

Стаття присвячена аналізу основних теоретичних аспектів дослідження феномену любові в соціологічній думці XX – поч. XXI ст. Показано, що в працях знаних теоретиків любов висвітлюється як соціальна цінність і важливий фактор гармонійного розвитку як окремої особистості, так і суспільства в цілому. Аналізується стан соціального феномену любові в сучасному суспільстві на основі праць провідних вчених-соціологів.

Keywords: *the social phenomenon of love, the typology of love, the forms of love, the transformation of the phenomenon of love.*

Ключові слова: *соціальний феномен любові, типологія любові, форми любові, трансформація феномену любові.*

Ключевые слова: *социальный феномен любви, типология любви, формы любви, трансформация феномена любви.*

Осмилення феномену любові веде свій початок з часів античності. У подальші часи філософська рефлексія щодо форм проявів любові в суспільстві зазнавала значних трансформацій. Не минули цю проблематику й класики соціології. Особливістю саме соціологічного дослідження феномену любові є, на нашу думку, не стільки виділення ідеального типу або визначення екзистенціальних основ любові, скільки аналіз реального стану цього феномену в суспільстві, його соціальних функцій та взаємовпливів з різними соціальними інститутами. Такі соціологи, як П.Сорокін, Е.Фромм, З.Бауман та Е.Гідденс здійснили ґрунтовний аналіз феномену любові в його соціальній сутності, визначаючи любов як соціальну цінність, основу суспільної моралі, як вид соціальних відносин, що має потенціал гармонізації суспільства, запобігання особистісним та громадським кризам, проаналізували еволюцію

та сучасний стан цього феномену. Аналіз концепцій любові у працях цих теоретиків є наразі дуже актуальним, особливо за умов трансформацій, які відбуваються в світі й Україні, плюралістичності та амбівалентності у нормативно-моральній сфері та кризи шлюбно-сімейних відносин.

Любов як соціальний феномен є темою багатьох досліджень у сучасній західній соціології, соціологія любові формується як галузь наукового знання. Проте праці сучасних зарубіжних науковців, які досліджують цю проблематику, практично не перекладаються українською та російською мовами і майже не видаються.

Серед соціологів Росії, які досліджували цей феномен в сучасному суспільстві, слід назвати І.Кона, Н.Баранова, С.Клімову, В.Лісовського, Р.Апресяна, Я.Астафьева.

Також слід відзначити інтерес сучасних вітчизняних дослідників до зазначеної проблематики. Серед них, зокрема, – Л.Сохань Л., В.Танчер, В.Бурлачук, В.Жулай.

Метою даної статті є аналіз основоположних теоретичних ідей та концепцій у соціології ХХ – поч. ХХІ ст. стосовно соціальної сутності любові як феномену сучасного суспільства та важливого чинника суспільної інтеграції для подальшого використання у аналізі процесів, що відбуваються в сучасній науковій думці та реальному житті.

Інтерпретація феномену любові в соціології П.Сорокіна

Однією з основних соціологічних концепцій любові є концепція П.Сорокіна. Вивчаючи сутність альтруїстичної любові П.Сорокін використовує термін “енергія любові” у значенні енергії як здатності приводити в дію або викликати ефект. Ця енергія не може бути зведена до скалярних фізичних величин, її властивості швидше якісні, ніж кількісні. Для одиниць виміру дослідник запропонував такі параметри, як: інтенсивність, екстенсивність, чистота, тривалість, адекватність.

Досліджуючи природу неогоїстичної любові, Сорокін відмітив ряд функцій, що виконує ця енергія в суспільстві. “Біологічною” він назвав функцію продовження роду

та піклування батьків про свою безпомічну дитину. Батьківська енергія любові необхідна для формування здорової, цілісної та творчої особистості. Збільшенням енергії любові можна запобігати самогубствам. Відштовхуючись від теорії Е.Дюркгейма про те, що рівень самогубств залежить від рівня солідарності у соціумі, П.Сорокін стверджує, що “егоїстичних” та “аномічних” суїцидів можна позбутися, посиливши любов і прив’язаність індивіда до оточуючих. Визначає вчений і соціально-терапевтичну силу любові – особливо важливою вона стає при запобіганні й вирішенні ментальних та моральних проблем. Провівши ряд емпіричних досліджень, соціолог довів, що любов відіграє вирішальну роль у конструюванні людських стосунків, що дружне любляче ставлення загалом породжує таку ж відповідь, спричиняючи збільшення кількості енергії-любові у соціумі [10, с. 127–133].

Вчений вважає марними та негуманними намагання змінити суспільний устрій засобами воєн та революцій. Натомість підкреслює ефективність “мирного” перетворення людей, культур та соціальних інститутів засновниками, апостолами, послідовниками релігій та прибічниками етики любові, а також співчуттям і взаємодопомогою. Для прикладу він наводить вплив, що справили Ісус Христос, Будда, Махавіра, Лао Цзи, Конфуцій та Франциск Ассизський на історичні долі націй та культур, не маючи при цьому ні зброї, ні фізичної сили, ні багатства чи іншого матеріального засобу для впливу на мільйони людей [11, с. 145]. Нарешті, любов є рушійною силою духовного, інтелектуального розвитку людства. Адже найбільші наукові відкриття, твори мистецтв були результатом любові до істини та краси, а не примусово нав’язані або обумовлені договором.

На думку П.Сорокіна, любовна енергія виробляється у процесі людської взаємодії, у соціальних групах та інститутах (серед таких організацій найбільш помітне місце посідає сім’я, проте виробництво любові у ній переважно обмежене її рамками), передається від апостолів любові та моральних наставників людства (Будда, Хрис-

тос, Св. Франциск Ассизький, М.Ганді та ін.) та продукується за допомогою загальної культури [11, с. 150–151]. П.Сорокін упевнений у тому, що якщо б безліч простих смертних скоротили свою ненависть і подвоїли добрі справи, то це надзвичайно розширило б обсяги вироблення любові, й це було б цілком достатнім для запобігання новим катастрофічним війнам і наблизило б людство до соціальної гармонії. Свої погляди про те, що ж являє собою любов “у наш час”, Сорокін висловив у статті “Сучасна любов”, що є частиною “Загальнодоступного підручника з соціології” – збірника наукових праць вченого з 1909 по 1944 р.

Вчений виділяє дві існуючі в даний час форми любові: “ідеальну” (духовну) та “ресторанну” (фізичну). Ідеальна любов очищена від біологічних коренів і являє собою не стільки єдність тіл, скільки єдність душ. Термін “ресторанна любов” автор вживає для позначення всіх тих ставових відносин між чоловіком і жінкою, які переслідують не завдання “єднання душ”, симпатії, дружби, “чистої піднесеної любові”, а саме з метою простого єднання тіл, за плату або безкоштовно, всі ті незліченні зв’язки, де індивід для індивіда важливий передусім як “самець” або “самиця”. У цих відносинах характерно нехтування духовним “я” партнера людини: для “нього” не важливо, хто “вона” за своїм психічним складом, розумна або дурна, весела або сумна, який її світогляд, погляди, симпатії, антипатії та ін.[9, с. 256].

До наслідків розділення духовної й фізичної любові належить виокремлення естетичних, психічних елементів від тілесних у інтимних стосунках.

Причому цей феномен соціолог пов’язує з розвитком культури та освіченості людства, у процесі якого підвищуються естетичні та морально-духовні вимоги до потенційного супутника життя. Це й сприяє подальшому розділенню фізичної та духовної любові, оскільки людині важко поєднати тілесний потяг та духовну спорідненість в одному об’єкті любові. “Якщо в минулому, – пише Сорокін, – поетика з фізіологією уживалися, то тепер не мож-

на в один і той же час споглядати Венеру і обіймати її або цілувати по-земному” [9, с. 261].

Справжньої любові зараз майже немає, стверджує Сорокін, є тільки закоханість і захоплення. Він зазначає, що “ми стаємо непостійними, закохуємося лише на моменти, настільки, наскільки вистачає нашої ілюзії” [9, с. 266].

Любов як вид соціальних відносин у соціологічній концепції Е.Фромма

Значний внесок у дослідження сутності любові як соціальних відносин зробив видатний німецько-американський соціолог Е.Фромм. Аналіз любові як соціального феномену Е. Фромм здійснив у праці “Мистецтво любові”. Актуальність вивчення цього феномену науковець пов’язує з тим, що індивіди замало уваги приділяють любові, хоча вона є важливою складовою соціального життя. На думку Е.Фромма, людині нестерпно переживати відчуження від природи, від інших людей. Тому глибинною, стрижневою потребою індивіда є подолання своєї самотності й відтворення єдності з іншими людьми. Повноцінно це можливо лише “в досягненні міжособистісного єднання, злиття свого “я” і “я” іншої людини, тобто в любові” [16, с. 119].

Проте не будь-яка любов є такою життєствердною силою. Науковець розглядає зрілі й незрілі форми любові. Незрілі форми любові можуть бути названі симбіотичним союзом, що проявляється у бажанні володіти об’єктом своєї любові, або ж підкорятися йому. “На противагу симбіотичному союзу, любов – це єднання за умови збереження власної цілісності, індивідуальності” [16, с. 121].

Аналізуючи феномен любові, Е.Фромм весь час підкреслює її активний характер, що в найбільш загальному вигляді можна проілюструвати, використовуючи твердження про те, що любити, значить, насамперед віддавати, а не брати. Людина дає іншій, що є в ній живого, вона дає свою радість, свій інтерес, своє розуміння, своє знання, свій гумор, свою печаль – всі переживання і всі прояви того, що є в ній живого [16, с. 123]. Вчений відзна-

чає і те, що один акт віддавання породжує інший, викликає в іншій людині також прагнення до подібних дій. Але, крім елемента віддавання, є ще цілий набір елементів, у кожному з яких стає очевидним дієвий характер любові і які є загальними для всіх форм зрілої любові. Серед таких елементів Фромм особливу увагу приділяє таким, як турбота, відповідальність, повага і пізнання іншого. Дослідник детально аналізує види соціальної любові й розробляє її типологію залежно від об'єкта любові. Він розглядає братерську, материнську, еротичну як види любові до інших, окремо – любов до себе і любов до Бога. Проте, розробляючи типологію любові, дослідник зауважує, що “любов – це не обов’язково ставлення до певної людини; це установка, орієнтація характеру, яка задає ставлення людини до світу взагалі, а не лише до одного “об’єкта” любові. Якщо людина любить тільки когось одного і байдужа до решти ближніх, її любов – це не любов, а симбіотичний союз” [16, с. 134]. Тобто любляча людина любить себе, оточуючих та весь світ. На думку Е.Фромма, любов консолідує людину з суспільством та дає відповідь на питання власного існування, зріла любов – це поєднання всіх форм любові.

Окремо Е.Фромм аналізує місце соціальних відносин любові у сучасному йому капіталістичному суспільстві (сер. ХХ ст.). Соціолог охарактеризував їх як ринкові і вважав, що вони є руйнівними для людської здатності любити (відносинам у соціалістичному суспільстві з їх знеособленим колективізмом він давав настільки ж невтішну оцінку). Дослідник зазначає, що в сучасному суспільстві панують відносини обміну. Чоловіки і жінки оцінюють і вибирають один одного на кшталт товарів – за “споживчими” якостями, керуючись ринковим принципом корисності товару; при цьому випадає з уваги самоцінність людського “я”. Сучасне суспільство, вважає Фромм, зумовлює руйнацію любові, породжує різні форми “невротичної любові” – такі як інфантильна прив’язаність до матері або батька, нерозділене кохання – поклоніння, прагнення перевиховувати коханого, перенесення сенсу

свого життя на дітей. Цими міркуваннями Фромм підводить до висновку, що суспільство повинно бути організоване таким чином, щоб соціальна, любляча природа людини не відокремлювалася від її соціального існування, а була поєднана з ним [6]. Вчений доходить висновку, що “основою майбутнього суспільства може бути лише людина, здатна інтегрувати в собі любов до людей і готова відмовитися від усіх форм володіння заради справжнього буття, що розуміється як здатність жити без ідолопоклонства і завжди бути уважною до людей; з потребою дарувати людям свою любов і солідарність, а також відчувати тепло і співчуття з боку свого оточення” [17, с. 47].

Любов як вияв моральності в постмодерному суспільстві (З.Бауман)

Дослідженням соціального феномену любові займається і З.Бауман – британський соціолог польського походження, один з найяскравіших і найоригінальніших представників постмодерністської соціальної теорії. Головна риса сучасного світу, на думку вченого, – це нестабільність у всіх сферах життєдіяльності. Нестабільність сучасного світу породжує нову життєву стратегію – це стратегія гри, де людина прагне за максимально короткий термін отримати максимально можливий ефект. У постсучасному суспільстві Бауман виділяє чотири стилі постмодерну: “фланер”, “волоцюга”, “гравець” і “турист” [13, 64]. Названі чотири взаємоперекриваючі й взаємопроникні життєві стратегії мають загальні властивості, а саме – здатність надавати людським відносинам фрагментарності і переривчастості; всі вони проти “зв’язуючих пут” і довготривалих впливів, перешкоджають встановленню стійких зв’язків взаємних зобов’язань і обов’язків. Усі вони спрямовані на встановлення дистанції між собою та іншими, на бачення Іншого передусім як об’єкта естетичної, а не моральної оцінки, як проблему смаку, а не проблему відповідальності. Як результат, індивідуальна автономія ставиться вище моральних (і всіх інших) обов’язків, і велика сфера взаємодій між людьми, навіть найінтимніших і близьких, опиняється за межами моральних суджень [3].

З.Бауман зауважує, що такий стан моралі в суспільстві безпосередньо впливає на соціальний феномен любові. Причому феномен любові Бауман розглядає як квінтесенцію моральності, найвищу міру відповідальності перед Іншим, який є *causa sui*, тобто який любить лише тому, що любить, а не тому, що очікує відповідної любові до себе з боку Іншого. Розглядаючи феномен любові, З.Бауман звертається до думок М.Шелера, який розглядав любов як процес єднання двох особистостей: “в акті любові й завдяки йому особистість “приєднується” до іншого об’єкта, стверджуючи його прагнення до досконалості, яке вона благословляє і якому активно сприяє” [2, с. 211]. Розвиваючи цю ідею, Бауман зауважує, що любов не просто терпимість до Іншого, яка є вершиною моральності для раціонального світосприйняття, а єдність, коли людина приймає наміри Іншого як свої власні цілі, навіть якщо це може означати самопожертву і самозречення. Беручи до уваги, що моральність у постмодерну добу розглядається теоретиком як відповідальність перед Іншим, можна стверджувати, що любов є стрижнем моральної особистості і моральних відносин [2, с. 212].

Відштовхуючись від абстрактних поглядів на любов як квінтесенцію моральності, З.Бауман розглядає місце феномену любові в сучасному суспільстві. Так, цитуючи Октавіо Паза, соціолог резюмує, що інтимні відносини кохання розділені на три категорії: секс, еротизм та любов. Секс розглядається ним як суто природне (тобто фізіологічне) явище; любов – як духовна складова, моральний комплекс; еротизм, своєю чергою, є продуктом культури, результатом сублимації надлишку сексуальної енергії. У процесі становлення еротизм як культурне явище, постійно зазнавав обмежень з боку суспільства, оскільки вважалося, що еротизм як самодостатнє явище може легко вийти з-під контролю і зруйнувати існуючі соціальні взаємовідносини. Бауман зазначає, що в епоху модерніті і постмодерніті феномен еротизму стає явищем самодостатнім, а отже, руйнівним для відносин любові. У зв’язку з цим соціолог говорить про еротичну революцію в інтимній

сфері життя людини та в культурі міжособистісних відносин. Вчений підкреслює постмодерну трансформацію від уявлень про вічну любов до одномоментних еротичних задоволень, від ствердження істинної єдності з Іншим до “колекціонування” почуттів і вражень. Відтепер людина переживає не за те, чи достатньо моральною вона є, а за те чи достатньо був використаний потенціал насолоди, заданий їй тілом.

Дослідження феномену любові Е.Гідденсом

Значну увагу аналізу любові в умовах сучасних соціальних змін приділив Е.Гідденс – англійський соціолог, професор Кембриджського університету. Своє осмислення сучасних практик близьких (насамперед шлюбних, любовних і сексуальних) взаємин вчений виклав у праці “Трансформація інтимності. Сексуальність, любов і еротизм у сучасних суспільствах” (1992). Основна теза цієї роботи полягає в тому, що в останні десятиліття близькі стосунки (сексуальні, любовні, шлюбні, дружні і навіть родинні) зазнали глибинних змін, перетворюючись із соціального інституту на інструмент емоційної самореалізації індивіда. На думку Гідденса, одним з головних наслідків сексуальної революції слід вважати виникнення “пластичної сексуальності”. “Пластична сексуальність”, за Гідденсом, – це децентралізована сексуальність, звільнена завдяки сучасній контрацепції від репродуктивних потреб.

Відкриття “пластичної сексуальності”, з погляду Гідденса, кардинально змінює сам принцип міжособистісних відносин між статями, які відтепер починають будуватися переважно на принципах задоволення, емоційної та сексуальної свободи, рівності й самореалізації (тоді як раніше, говорить вчений, вони будувалися переважно на принципі максимізації корисності). Вчений стверджує, що сьогодні чоловіки і жінки вимагають від шлюбу в сенсі сексуального задоволення набагато більше, ніж раніше, і задоволення сексуальними стосунками подружжя стає ключовим аспектом задоволення шлюбом у цілому [4, с. 153].

Розгляд феномену любові Гідденс починає з розкриття сутності поняття “пристрасна любов”, оскільки вважає цей тип любові передуючим всім іншим. Під “пристрасною любов’ю” науковець розуміє “вираз родового зв’язку між любов’ю і сексуальністю” [5, с. 63]. В описі її Гідденс спирається на ідеї психолога Ф.Альбероні й описує ті характеристики, які той виділяє, говорячи про “любов-закоханість”. Він звертає увагу на те, що така любов є: а) емоційно домінантна (світ для закоханих перетворюється), б) нон-конформна (закохані готові порушити існуючі установки), в) автономна (закохані готові відмовитися від прийнятих або накладених раніше зобов’язань) [1, с. 205].

На думку Гідденса, “пристрасна любов” є небезпечною для соціального порядку та загальноприйнятих обов’язків, оскільки притаманний їй емоційний стан настільки сильний, що може спонукати індивіда до найрадикальніших вчинків, які можуть зруйнувати вже усталені зв’язки.

“Пристрасній любові” теоретик протиставляє так звану “романтичну любов” (як поєднання “пристрасної любові” та християнських ідеалів). Вчений інтерпретує “романтичну любов” як зустріч душ, психічну комунікацію, завдяки якій особистість набуває цілісності. Проте, на думку Гідденса, комплекс романтичної любові має внутрішній руйнівний характер, оскільки залежить від зв’язку любові зі шлюбом і материнством, і також знаходиться під впливом ідеї, що істинна любов, знайдена одного разу, повинна тривати вічно.

Е.Гідденс зауважує, що “романтична любов” в історичному просторі, по суті, була феміністичною любов’ю, тобто підтримка такого роду відносин була в більшості випадків бажанням і завданням жінки. Для чоловіка ж напруга між “романтичною” і “пристрасною” любов’ю була пов’язана з відокремленням комфорту домашнього затишку від коханки або повії [5, с. 68]. Але в результаті жіночої емансипації, з утвердженням та перевагою серед жінок цінностей економічної свободи, кар’єрного зростання над традиційними цінностями сім’ї та шлюбу відносини “романтичної любові”, на думку вченого, втрачають свою

актуальність. На противагу їм виникають так звані “чисті відносини”. Під “чистими відносинами” Гідденс розуміє такі соціальні відносини, що виникають між індивідами заради них самих (тобто – “відносини заради відносин”), у яких кожен може отримати насолоду і які продовжуються доти, доки кожному з індивідів приносять достатньо задоволення [5, с. 80]. Ці відносини позбавлені будь-якої інституційної і нормативної основи, і будь-які зовнішні соціальні міркування і критерії, що стосуються встановлення, підтримки або розриву відносин перестають відігравати важливу роль; значення має передусім емоційне задоволення та емоційна залученість партнерів.

Саме завдяки таким відносинам виникає “любов-злиття” (яку вчений протиставляє “романтичній любові”). Під такою формою любові соціолог розуміє відносини, у процесі яких людина відкривається іншому, але на відміну від “романтичної любові” така любов не обіцяє вічного існування. “Любов-злиття” – це активна, спонтанна любов, і тому вона знаходиться в дисгармонії з такими якостями комплексу “романтичної любові”, як “назавжди” та “ти і лише ти”. Е.Гідденс стверджує, що сьогоденне “суспільство розлучень” є радше результатом виникнення “любові-злиття”, ніж причиною його [5, с. 83].

Така любов розвивається лише тією мірою, якою кожен з партнерів хоче розкрити свої інтереси і потреби іншому, а отже, стати вразливим. На відміну від “романтичного кохання” “любов-злиття” – не обов’язково моногамна в сенсі сексуальної ексклюзивності. Що тримає “чисті стосунки”, так це згода кожного з партнерів з тим, що вони тривають до тих пір, поки кожен отримує з цих відносин вигоду, достатню для того, щоб вважати бажаним їх продовження. Тут сексуальна ексклюзивність має значення до того часу, до якого партнери вважають її необхідною [5, с. 84]. І чим більше “любов-злиття” з ідеалу відносин (у тому, що “чисті стосунки” і “любов-злиття” є ідеалами сучасних відносин, Гідденс не сумнівається) стає реальністю, тим більш важливою, каже він, стає якість відносин і тим менш важливим – з ким ці відносини бу-

дуть; іншими словами, люди заздалегідь налаштовані міняти партнерів, як тільки відносини з ними перестають їх влаштовувати. І вже, звичайно, першочергову значущість, на думку Гідденса, тут мають емоційне задоволення і можливість самореалізації. Сьогодні сексуальність, стверджує автор, все більше пов'язана з любов'ю не через шлюб, а через "чисті відносини" [4, с. 153].

Також вчений зазначає, що на відміну від "романтичної любові" "любов-злиття" як "чисті відносини" в сучасному соціумі не має особливого зв'язку з гетеросексуальністю. Це модель "чистих відносин", в яких центральним є знання характерних рис один одного, а не диктат статі. Більше того, як можна зрозуміти з міркувань Е.Гідденса, саме у до- та позашлюбних, і ще більшою мірою гомосексуальних стосунках, тією мірою, якою вони вийшли з підпілля і поступово стали частиною легітимної сексуальної практики суспільства, і сформувався стандарт "любові-злиття" [1, с. 211].

Таким чином, соціальний феномен любові став важливою темою наукового дискурсу в теоретичній соціології ХХ ст. – поч. ХХІ ст. Узагальнюючи соціологічні ідеї видатних теоретиків стосовно сутності феномену любові, можна стверджувати, що любов визначалась ними як соціальний феномен, що існує завдяки необхідності задовольнити екзистенційну потребу людини у єднанні однієї людини з іншою та й з усім суспільством у цілому на основі рівності, ствердження індивідуальності один одного, відкритості, взаємопідтримки та взаємного розвитку. Любов, у працях відомих теоретиків, повинна будуватися на засадах братерства і взаємоповаги. Саме завдяки відносинам любові, вважають вони, людина покидає "в'язницю" своєї самотності, ізоляваності та активно залучається в соціальне життя.

Любов, у працях соціологів, постає також як чинник консолідації, інтеграції та гармонізації суспільства. Тому що, на їхню думку, любов пронизує всі сфери суспільного життя і пов'язує людей один з одним. Це виявляється і у прагненні до самопізнання і саморозвитку (любов до

себе); підтримці та взаємодопомозі іншим членам громади (братерська любов), встановленні міцних родинних зв'язків і повноцінному функціонуванні інституту сім'ї, як любов до держави та суспільства, у єдності людини з усім світом.

Водночас, описуючи любов як важливий вид соціального зв'язку і чинник соціальної інтеграції, завдяки якому утворюються групи, соціальні інститути, спільноти і суспільства, соціологи звертають увагу на знецінення та занепад відносин любові у сучасному західному суспільстві. Це, на їхню думку, проявляється у перекрученні самого поняття “любов”, руйнуванні соціального інституту сім'ї, який завжди вважався основою будь-якого суспільства і, врешті-решт, – у ослабленні соціальних зв'язків, що і призводить до зростання індивідуалізації і як наслідок – до атомізації суспільства.

Намагаючись відшукати і вказати причини руйнування моральних, відповідальних відносин любові, що є небезпечним для суспільства, на думку більшості теоретиків, вони вказують на такі чинники: недостатнє запровадження принципів любові під час людських взаємодій, у культурних системах і соціальних інститутах (П.Сорокін); негативний вплив ринкових відносин (Е.Фромм); занепад і відносність моралі, відсутність універсальної системи норм і цінностей у сучасному суспільстві (З.Бауман).

Таким чином, враховуючи потенціал соціального феномена любові до гармонізації суспільства, що є особливо актуальним для українського суспільства, і водночас загрозу нівелювання таких відносин у сучасному світі, вважаємо доцільним подальше, більш детальне вивчення феномена любові в межах теоретичної соціології з метою розробки соціальних програм для подолання кризи моральності та посилення соціальної солідарності.

Література

1. Апресян Р.Г. Идеал романтической любви в “постромантическую эпоху”/ Апресян Р.Г. // Этическая мысль. – М. : ИФ РАН, 2003. – Вып. 4. – С. 202–216.

2. *Бауман З.* Индивидуализированное общество / Бауман З. ; пер. с англ.; под ред. В.Л.Иноземцева. – М. : Логос, 2002.

3. *Бауман З.* От паломника к туристу / Бауман З. // Социологический журнал. – 1995. – №4 [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.socjournal.ru/article/198>

4. *Вовк Е.А.* Гидденс Э. Трансформация интимности. Сексуальность, любовь и эротизм в современных обществах / Е.А.Вовк // Социс. – 2005. – №8. – С. 152–154.

5. *Гидденс Э.* Трансформация интимности. Сексуальность, любовь и эротизм в современных обществах / Гидденс. Э. ; пер. с англ. В.Анурина. – СПб. : Питер, 2004.

6. *Демидов А.Б.* Феномены человеческого бытия / Демидов А.Б. – Минск : ЗАО Издательский центр “Экономпресс”, 1999 [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://psylib.org.ua/books/demid01/txt33.htm>

7. *Кравченко С.А.* Социология: парадигмы через призму социологического воображения / Кравченко С.А. – М. : Экзамен, 2002.

8. *Кротов П.* Автобиография как отражение альтруистической трансформации Питирима Сорокина / П.Кротов [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.komi.com/IRSI/soroktxt.html>

9. *Сорокин П.А.* Общедоступный учебник социологии / Сорокин П.– М. : Наука, 1994.

10. *Сорокин П.А.* Тайственная энергия любви [Часть 1] / Сорокин П. // Социс. –1991. – № 8. – С. 121–137.

11. *Сорокин П.А.* Тайственная энергия любви [Часть 2] / Сорокин П. // Социс. –1991. – № 9. – С. 144–159.

12. *Социологический словарь* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://enc-dic.com/sociology/Bauman—Zigmund-749.html>

13. *Сухушина Е.В.* Некоторые основания вариативного понимания практической функции социологии / Сухушина Е.В. // Вестник Томского государственного университета. Общественно-научный периодический журнал. – 2007. – № 299 (1).– С. 55–65.

14. *Танчер В.* Соціологія інтимності в постмодерністському ракурсі / В.Танчер // Культура–суспільство–особистість. – К., 2006. – С. 127–151.

15. *Фромм Э.* Бегство от свободы / Фромм Э. ; пер. с англ. ; общ. ред. и послесл. П.С.Гуревича. – М. : Прогресс, 1989.

16. *Фромм Э.* Душа человека / Фромм Э. – М. : Республика, 1992.

17. *Фромм Э.* Искусство любви : Исследование природы любви / Фромм Э. – Мн., 1990.

Підписано до друку 17.07.2012 р. Формат 60x84¹/₁₆. Папір офс. № 1.
Друк офсетний. Ум.др.арк. 29. Зам. № . Наклад 300.

Надруковано ТОВ “Поліграфічний центр “Фоліант”.
04176, Київ-76, вул. Електриків, 26
Свідоцтво Держкомінформу України (серія ДК № 149 від 16.08.2000 р.)