

Серія “Вища освіта в Україні”

Спеціальні та галузеві соціології

За редакцією доктора соціологічних наук,
професора В. Є. Пилипенка

Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів

Друге видання

Київ “Каравела” 2004

УДК 316(075.8)
ББК 60.56я73
С71

Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(лист № 14/18.2-1590 від 06.10.2003 р.)

Рецензенти:

А. О. Ручка, доктор філософських наук, професор, завідувач відділу соціології культури та масової комунікації Інституту соціології НАН України;

В. І. Тарасенко, доктор соціологічних наук, професор, завідувач кафедри теорії та історії соціології Київського національного університету ім. Т. Шевченка.

Пилипенко В. Є., Попова І. М., Танчер В. В. та ін.

С71 Спеціальні та галузеві соціології: Навч. посіб. 2-е вид. — К.: Каравела, 2004. — 350 с.

ISBN 966-8019-27-X

У навчальному посібнику розглядаються теоретико-методологічні засади спеціальних та галузевих соціологій як теорій середнього рівня. У рамках широкого теоретичного та емпіричного інформаційного простору дається наукове знання про основні спеціальні та галузеві соціології: економіки, політики, культури, освіти, науки, медицини, моралі, релігії, сім'ї, дитинства, особистості, електорату, злочинності, праці та управління. Для студентів, аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів.

Авторський колектив: **В. Є. Пилипенко**, д. соц. н., професор, дійсний член Українського товариства "Інтелект нації", академік Української академії політичних наук (кер. авт. кол.) (передмова, розд. 2, 6, 10); **Н. В. Балабанова**, к. соц. н., (розд. 9); **О. І. Вишняк**, д. соц. н. (розд. 13); **О. Б. Іванкова-Стецюк**, к. соц. н., доцент (розд. 4); **О. О. Коваленко** (розд. 11); **І. О. Кулініч**, к. філос. н., доцент (розд. 12); **О. Д. Куценко**, д. соц. н., професор (розд. 3); **Б. Г. Нагорний**, д. соц. н., професор (розд. 16); **А. М. Ніколаєвська**, к. соц. н., доцент (розд. 8); **Ю. Ф. Пачковський**, к. психол. н., доцент (розд. 15); **Є. А. Подольська**, д. соц. н., професор (розд. 7); **І. М. Попова**, д. філос. н., професор (розд. 11); **І. П. Рущенко**, д. соц. н., професор (розд. 14); **В. В. Танчер**, д. філос. н., професор (розд. 1); **О. А. Філіппова**, к. соц. н., доцент (розд. 7); **Ю. О. Чернецький**, д. соц. н., професор (розд. 5); **І. І. Шеремет**, к. філос. н., доцент (розд. 10).

УДК 316(075.8)
ББК 60.56я73

© Пилипенко В. Є., Попова І. М.,
Танчер В. В. та ін., 2004

ISBN 966-8019-27-X

© Видавництво "Каравела", 2004

ЗМІСТ

Передмова	5
Розділ 1. Теоретико-методологічні засади спеціальних та галузевих соціологій	7
Розділ 2. Економічна соціологія	15
2.1. Історія становлення економічної соціології як науки.....	16
2.2. Статус і роль економічної соціології у системі соціологічних наук	19
2.3. Сучасна західна економічна соціологія.....	21
2.4. Вітчизняна економічна соціологія. Основні напрями досліджень	24
2.4.1. Соціальна сфера економічної життєдіяльності суспільства	24
2.4.2. Суб'єкти економічних відносин	27
2.4.3. Соціально-економічна поведінка особистості	29
2.4.4. Соціально-економічні орієнтації населення України.....	33
Розділ 3. Соціологія політики	39
3.1. Основні етапи становлення соціології політики.....	39
3.2. Політика як соціальний феномен	48
3.3. Участь громадян у політичному процесі	56
Розділ 4. Соціологія культури	67
4.1. Соціологія культури як наукова дисципліна	67
4.2. Аналіз культури як системи.....	72
4.3. Актуальні дослідницькі теми соціології української культури	81
Розділ 5. Соціологія освіти	91
5.1. Теоретичні підвалини соціологічного аналізу освіти	91
5.2. Предметна сфера соціології освіти	92
5.3. Історія розвитку соціології освіти	93
5.4. Освіта як соціальний інститут.....	95
5.5. Система освіти України.....	97
5.6. Сучасна ситуація в освітній сфері України.....	98
5.7. Шляхи розв'язання економічних проблем освіти	99
5.8. Вдосконалення механізмів управління освітою	100
Розділ 6. Соціологія науки	106
6.1. Наука як соціальна інституція	106
6.2. Соціокультурні підвалини виникнення і розвитку науки	108
6.3. Інституціоналізація соціології науки	111
6.4. Вітчизняна наука як об'єкт соціологічного аналізу.....	116
Розділ 7. Соціологія медицини	124
7.1. Історія розвитку соціології медицини	124
7.2. Предметне поле соціології медицини	129
7.3. Теоретичні концепції та категорії соціології медицини.....	133
7.4. Професійні групи в сфері медицини.....	138
7.5. Соціологічний аналіз процесу надання і споживання медичних послуг.....	140

Розділ 8. Соціологія моралі	147
8.1. Мораль як об'єкт наукового аналізу	147
8.2. Історія та сучасний стан західної соціології моралі	151
8.3. Розвиток вітчизняної соціології моралі	155
Розділ 9. Соціологія релігії	164
Розділ 10. Соціологія сім'ї.....	185
10.1. Сім'я як об'єкт соціологічного аналізу	185
10.2. Історична еволюція сімейних відносин	189
10.3. Структура та функції сім'ї	193
10.4. Сім'я в контексті сучасного соціуму: основні тенденції розвитку.....	199
Розділ 11. Соціологія дитинства.....	209
11.1. Місце соціології дитинства у структурі соціологічного знання	210
11.2. Наукові знання про дитинство.....	212
11.3. Дитинство як соціокультурне явище.....	222
11.4. Основні категорії і дослідницькі проблеми.....	225
Розділ 12. Соціологія особистості	239
12.1. Об'єкт і предмет соціології особистості	239
12.2. Особистість як суб'єкт соціальних відносин	242
12.3. Особистість як об'єкт соціальних відносин	246
Розділ 13. Електоральна соціологія	255
13.1. Предмет та функції електоральної соціології	255
13.2. Теорії електорального вибору	257
13.3. Теоретичний аналіз електоральної активності	265
13.4. Види досліджень та методи прогнозування в електоральній соціології	271
Розділ 14. Соціологія злочинності	284
14.1. Злочин і злочинність: соціологічне трактування	284
14.2. Історичний шлях і теоретичні набутки соціології злочинності	295
14.3. Актуальні емпірико-соціологічні дослідження	304
Розділ 15. Соціологія праці	314
15.1. Предметне поле соціології праці	314
15.2. Формування і становлення соціології праці	322
15.3. Виробнича група як об'єкт соціологічного аналізу	331
Розділ 16. Соціологія управління	339
16.1. Аналіз основних категорій	339
16.2. Формування організаційної культури як соціальний процес	341
16.3. У пошуках сучасної управлінської парадигми.....	343

ПЕРЕДМОВА

Останнім часом розвиток системи соціологічного знання має тенденцію до більш ефективного й результативного використання як загальносоціологічних теорій, так і теорій середнього рівня. Власне кажучи, подальше “удосконалення” аналітичних і прогностичних можливостей соціологічної науки значною мірою ґрунтується на теоретичних засадах соціологій середнього рівня. Це зумовлює значну роль останніх у розбудові сучасної соціологічної науки.

Спеціальні і галузеві соціологічні теорії не мають такого широкого пізнавального ракурсу як загальносоціологічні. Метою спеціальних та галузевих соціологій є отримання цілісного уявлення про економічну, соціальну, політичну та духовну сфери суспільного життя. Саме завдяки можливостям соціологічних теорій середнього рівня відбуваються нагромадження соціальної інформації, аналіз і прогнозування динаміки розвитку соціуму. Крім того, спеціальні та галузеві соціології (як соціологічні теорії середнього рівня) мають своїм завданням удосконалення діяльності різних соціальних інституцій та спільнот, вирішення актуальних і перспективних проблем життєдіяльності останніх.

Спіраючись на емпіричні дослідження, спеціальні та галузеві соціологічні теорії покликані фіксувати відповідні залежності, кореляції між різними факторами, що впливають на соціальну поведінку людей. Зазначені теорії, з одного боку, концептуально “забезпечують” соціологічні дослідження, теоретично “орієнтують” їх, з іншого — самі збагачуються, розвиваються, отримуючи в результаті досліджень нову інформацію. Природно, що з підвищенням якості емпіричних досліджень виникатимуть нові передумови для подальшого розвитку спеціальних та галузевих соціологій, а отже — і всієї соціологічної науки.

Пропонований посібник є першим в Україні, котрий у “чистому” вигляді розглядає спеціальні та галузеві соціологічні теорії (не “відволікаючись” на аналіз інших складових системи соціологічного знання, які досить детально репрезентовані в багаточисельних підручниках та посібниках кінця ХХ — початку ХХІ століття). Даний навчальний посібник рекомендований Міністерством освіти і науки України для студентів вищих навчальних закладів. Він буде цікавим і корисним також для наукових працівників, аспірантів, викладачів, а також широкому загалу читачів, котрі цікавляться актуальними питаннями соціологічної науки.

При підготовці посібника також було враховано той факт, що в переліку Вищої атестаційної комісії України з’явилась нова спеціальність 22.00.04 — спеціальні та галузеві соціології. Тому автори прагнули максимально зорієнтувати матеріал посібника на програму кандидатського іспиту із зазначеної вище спеціальності (у посібнику можна відшукати практично всі теми програми кандидатського іспиту). Крім того, до навчального посібника увійшли розділи (теми), які майже не представлені у соціологічних виданнях: “Електоральна соціологія”, “Соціологія злочинності”, “Соціологія медицини”, “Соціологія дитинства”.

Пропоноване видання підготовлене авторським колективом науковців та викладачів Києва, Харкова, Львова, Луганська, Одеси під керівництвом доктора соціологічних наук, професора, дійсного члена Українського товариства “Інтелект нації”, академіка Української академії політичних наук **Валерія Пилипенка**. Окремі розділи навчального посібника написали: **В. С. Пилипенко** (передмова, розд. 2,6,10); **Н. В. Балабанова**, кандидат соціологічних наук, завідувач кафедри менеджменту Українського гуманітарного інституту (м. Київ) (розд. 9); **О. І. Вишняк**, доктор соціологічних наук, провідний науковий співробітник Інституту соціології НАН України (розд. 13); **О. Б. Іванкова-Стецюк**, кандидат соціологічних наук, доцент кафедри соціології та соціальної роботи Інституту гуманітарних та соціальних наук Національного університету “Львівська політехніка” (розд. 4); **О. О. Коваленко**, викладач кафедри соціології Інституту соціальних наук Одеського національного університету ім. І. І. Мечнікова (розд. 11); **І. О. Кулініч**, кандидат філософських наук, доцент кафедри соціології Львівського національного університету ім. І. Франка (розд. 12); **О. Д. Куценко**, доктор соціологічних наук, професор кафедри соціології Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна (розд. 3); **Б. Г. Нагорний**, доктор соціологічних наук, професор, декан факультету соціології, журналістики та мовознавства, завідувач кафедри соціології Східно-Українського національного університету ім. Володимира Дала (м. Луганськ) (розд. 16); **А. М. Ніколаєвська**, кандидат соціологічних наук, доцент кафедри соціології Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна (розд. 8); **Ю. Ф. Пачковський**, кандидат психологічних наук, доцент кафедри соціології Львівського національного університету ім. І. Франка (розд. 15); **Є. А. Подольська** доктор соціологічних наук, професор, проректор, завідувач кафедри суспільних наук Національної фармацевтичної академії України (м. Харків) (розд. 7); **І. М. Попова**, доктор філософських наук, професор кафедри соціології Інституту соціальних наук Одеського національного університету ім. І. І. Мечнікова (розд. 11); **І. П. Руценко**, доктор соціологічних наук, професор, начальник кафедри загальної соціології Національного університету внутрішніх справ (м. Харків) (розд. 14); **В. В. Танчер**, доктор філософських наук, професор, головний науковий співробітник Інституту соціології НАН України, завідувач кафедри соціології Київського національного університету культури та мистецтв (розд. 1); **О. А. Філіппова**, кандидат соціологічних наук, доцент кафедри суспільних наук Національної фармацевтичної академії України (м. Харків) (розд. 7); **Ю. О. Чернецький**, доктор соціологічних наук, кандидат економічних наук, завідувач кафедри міжнародної економіки Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна (розд. 5); **І. І. Шеремет**, кандидат філософських наук, доцент кафедри соціології Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна (розд. 10).

Автори висловлюють щирю подяку рецензентам, а також колегам, чії конструктивні зауваження та побажання сприяли вдосконаленню змісту навчального посібника.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СПЕЦІАЛЬНИХ ТА ГАЛУЗЕВИХ СОЦІОЛОГІЙ

Соціологія — це система знань про життя людей у суспільстві, знань систематизованих й узгоджених, а також перевірених і підтверджених дослідженнями; система узагальнень і закономірностей, які фіксують, описують, пояснюють, “охоплюють” суттєві ознаки різноманітних соціальних фактів, явищ, процесів, які, знову ж таки, спираються на досліджену достовірність. Найзагальніше окреслення предмета цієї дисципліни може бути представлене як вивчення і пояснення розвитку соціальних взаємин, функціонування соціальних інституцій та формування соціальної структури з точки зору позитивістської, об’єктивістської соціології та світу культурних символів, цінностей і норм, ідеалів і вірувань, що визначають людську поведінку і взаємодію у суспільному житті з точки зору гуманістичної, “розуміючої”, суб’єктивістської соціології.

У соціології існує не тільки різне бачення предмета своєї науки, але й різні критерії науковості, різні способи її досягнення. Проте такі критерії як несуперечливість суджень, перевірюваність, раціональність, однозначність поняттєвого арсеналу та інші лежать у підвалинах розуміння соціологічної дисципліни. Такими ж виступає сукупність загальних орієнтирів, принципів і методів дослідження — тобто методологія, яка передуює отриманню соціологічного знання та способам його одержання, а також характер усієї соціологічної діяльності. Тобто того, від чого відштовхується соціолог, починаючи дослідницьку діяльність. Методологія водночас є не тільки системою цих принципів, але й вченням про цю систему, усвідомленням, чому ми керуємося тими чи іншими принципами, створюючи соціологічні теорії (детальніше про це в розд. 2).

Важливим є й те, який “образ суспільства” ми уявляємо, що виділяємо як найістотніше, визначальне, значуще, яким “подаємо” певне суспільство, теорію якого створюємо й підбираємо відповідні способи його вивчення. Усвідомлення принципів змалювання суспільства, пошук відтворення його наукової картини, способів аналізу цього суспільства також належить до царини методології. “*Методологічні стратегії*” у соціології, таким чином, пов’язані з соціально-філософськими уявленнями соціолога, його світоглядними позиціями.

Соціологічна наука охоплює знання різного ступеня узагальнення, рівня аналізу, універсальності законів, абстрактності і *фактуальності*. Найчастіше виділяють три рівні напрямів дослідницької уваги — системи соціологічного знання:

- ◆ перший — складають емпіричний матеріал, дані соціологічних досліджень, статистичні дані, результати конкретно-соціологічних досліджень тощо, тобто *фактологічна база аналізу*;
- ◆ другий — представляють *спеціальні та галузеві соціологічні теорії*, що узагальнюють первісну, спеціалізовану інформацію, здійснюють перехід від емпіричних даних до концептуального рівня, котрий дозволяє пов'язати окремі соціальні процеси із суспільним розвитком, показати місце певних соціальних явищ у цілісному суспільному організмі і т. п.;
- ◆ третій — репрезентує *загальносоціологічна теорія*, система фундаментальних теоретичних і методологічних положень, які складають ядро соціологічної науки, що, головним чином, зосереджені у класичному надбанні соціологічної науки і сучасних теоретичних розробках, які отримали визнання і застосування.

Зазначені рівні або ракурси розгляду соціальної реальності різною мірою реалізують основні *функції соціології*: пізнавальну, гуманістичну, ідеологічну, прогностичну, практичну, інформаційну, управлінську та інші. Перший забезпечує *інформаційно-описову функцію* — опис, систематизацію, нагромадження здобутого емпіричного і статистичного матеріалу під час польових досліджень чи моніторингів, зберігання соціологічних даних, результатів досліджень для їх подальшого використання.

Другий забезпечує переважно *пізнавальну, практичну, прогностичну, управлінську* разом з іншими функціями. У ньому реалізуються завдання, що спираються на накопичений під час емпіричних досліджень матеріал: *віднайти* закономірності досліджуваних соціальних процесів, *розкрити* їх основні чинники, умови, перспективи розвитку, *запропонувати* шляхи і способи вирішення соціальних проблем, методи досягнення дослідницьких цілей, *надати* рекомендації щодо оптимізації чи ефективності управлінських рішень тощо. Саме на цьому рівні спостерігається поєднання теоретичних і практичних завдань соціології.

Третій — націлений на теоретичне узагальнення системи соціологічних знань, інтеграцію та синтез різних концепцій, розробку необхідних категорій і понять, методологічних підходів, осмислення нових явищ у соціальному житті, їх концептуалізацію, гуманістичну

критику тих сторін соціального ладу, що вже не відповідають вимогам всебічного розвитку людини, формування соціальних ідеалів і цінностей, перспективних програм, ідеологічне забезпечення соціальної політики тощо.

Галузеві соціології покликані вивчити і пояснити, як люди створюють, підтримують і змінюють форми соціального життя, суспільні інститути і зразки спільних дій, та їх взаємодію. Оскільки суспільний простір все більше ускладнюється, диференціюється, то й соціологічне знання відповідно спеціалізується у чисельних царинах цього простору. Він надзвичайно рухливий і динамічний: певні проблеми у певні часи набувають гострої нагальності, на зміну їм ідуть нові, що стають актуальними, тобто відбувається постійний рух актуалізації тих чи тих проблем, аспектів, напрямів у соціальному житті, мінлива взаємозалежність і взаємовплив соціальних підсистем та інститутів, їхньої ролі у самовідтворенні суспільної системи. Тому й соціологічна наука в постійному розвитку, русі, виникають нові соціології, сфери і напрями соціологічних досліджень. Наприклад, останнім часом стрімко розвиваються *інформаційна соціологія, електоральна соціологія, соціологія еліт, постмодерністська соціологія* та багато інших.

Соціологія як самостійна наука виникла в період швидких трансформаційних змін — під час переходу від традиційного до модерного суспільства, оголивши прихований кістяк суспільства, закономірності його функціонування, систему законів відтворення соціальної взаємодії людей. Відображення й пояснення соціальних змін, закономірності соціальної динаміки постали як завдання *соціології*. *Оскільки суспільний розвиток є поєднанням великої кількості чинників, умов і суперечливих процесів, то і їх науковий аналіз представляє велику складність. Тобто складність об'єкта постійно викликає пошук способів його адекватного наукового відображення, розробку систем спеціалізованих знань, насамперед частин цього об'єкта.*

Узагалі в соціології реалізуються *дві основні стратегії наукового розкриття соціальної реальності*: фіксуєчий опис фактів соціального життя й спроби генералізації, пояснення сенсу соціального життя, тобто завдання показати і зрозуміти цю реальність. Перша стратегія виглядає первісною для того, щоб дати відповідь на запитання “для чого?”, або запропонувати пояснення соціальних явищ. Спочатку необхідно відповісти на питання “як?” або зібрати і показати факти, виміри, кількісні параметри явищ. Отже, соціологічне знання складатиметься з двох атрибутних сторін — прагматично-

позитивістської та філософсько-епічної. Галузеві соціології неодмінно розвивають обидві сторони, проте перша стратегія й сторона соціологічних знань представлена у них більш виразно.

Важливо наголосити, що саме в спеціалізованих соціологіях окремих сфер і видів соціальної взаємодії відбувається долання традиційних антиномій (парних понять) соціальної науки: матеріального та ідеального, об'єктивного і суб'єктивного, колективного й індивідуального, структури і дії тощо, синтез макро-, мезо- і мікрорівнів, конвергенція ідеологічних, світоглядних позицій, інтеграція методологічних підходів. На основі досліджень комплексного осмислення соціальних феноменів знімаються суперечності, які раніше сприймалися як антагоністичні, непримиренні. Адже вивчення молодіжних субкультур та міжконфесійних конфліктів, національних особливостей економічної культури та політичних еліт і т. п. предметних сфер вимагає всебічного, поглибленого розгляду у їх культурному, економічному, національному, гендерному, політичному та багатьох інших аспектах.

Соціологія від початку своєї інституалізації (тобто організаційного оформлення, відмежування від інших наук, що займалися суспільством, розроблення свого понятійно-категоріального апарату, створення навчальних програм, кафедр, видань тощо) на рубежі XIX–XX ст. стикнулася із проблемою: як поєднати загальнотеоретичні положення щодо людського суспільства, які були у соціально-філософській думці, з науковими даними, що отримувались в рамках і засобами нової дисципліни. Адже соціологія швидко розвивалась як “практична” наукова галузь, як “проблемно-вирішувальна” дисципліна (див. розд. 5).

Наприклад, у США 20–30-х років XX століття — це проблеми інтеграції різнонаціональних емігрантів у нову культурну, громадянську спільноту, проблеми злочинності, безробіття, расових взаємин і т. д., що надавали емпіричний матеріал для теоретичних напрацювань так званої Чиказької школи американської соціології і забезпечили інтерес до соціологічних досліджень. Практичні рекомендації, які ґрунтувались на прикладних дослідженнях, водночас погано складались у єдину, універсальну теорію, котра була б придатна для інших проблем, в іншому місці і часі. Загальні теоретичні положення, “закони” суспільного життя виявлялись надто абстрактними, віддаленими від нагальних проблем цього життя. Між узагальненнями загальносуспільного макrorівня і узагальненнями досліджень окремих сфер суспільного життя — мікрорівневими — існував певний розрив.

Для збереження теоретичних, прикладних, емпіричних досліджень у спільному дисциплінарному корпусі необхідно було віднайти зв'язуючі, посередні ланки вивчення соціальної дійсності. Найприйнятнішою стратегією примирення мікро- і макрорівнів соціологічного аналізу стала стратегія, яку запропонував американський соціолог Р. Мертон (4). Він стверджував, що соціологи не повинні намагатися пояснити “усе одразу” відносно суспільства, а натомість — мають зосередитися на розгляді спеціалізованих соціальних проблем або певних типів явищ із подальшою систематизацією отриманих даних. На його думку, соціологія має розвивати “теорію про” специфічні явища соціальної дійсності: наприклад, бідність, девіацію, стратифікацію, суспільні рухи чи соціальні інститути, такі як родина, промисловість, церква, освіта, чи сфери діяльності: політика, дозвілля, мистецтво, секс тощо, а отже окреслювати кожною спеціалізованою теорією тільки обмежену площину, радіус дії, певний ранг соціальних феноменів. Отже, слід розвивати “соціологію культури”, “економічну соціологію”, “гендерну соціологію”, “соціологію міста”, “електоральну соціологію” доти, доки не будуть охоплені усі царини суспільного життя.

Такі “теорії про” будуть не такими абстрактними, і їх буде легше операціоналізувати, практично застосувати й перевіряти. Мертон вважав, що ці спеціалізовані теорії згодом можуть бути об'єднані в щось одне — “загальну соціологічну теорію”, проте спочатку необхідно розбудувати елементи і фундамент теоретичних конструкцій, накопичити емпіричну масу даних. Такі теорії, складові частини “загальної соціологічної теорії”, він назвав “теоріями середнього рангу” (рівня, радіусу дії). Без цього попереднього середньорангового узагальнення певного типу явищ соціологія характеризуватиметься надмірно спекулятивними, філософськими уявленнями, що було притаманно її попередникам.

Мертоновське обґрунтування доцільності саме такого шляху розвитку соціології вплинуло на соціологічну науку і практику другої половини ХХ століття. Слід підкреслити, що його стратегія розбудови теорії середнього рангу узгоджувалась із орієнтирами “головної течії” тогочасної соціології — структурно-функціональним аналізом (детальніше про це див. у розд. 1). Вона вимагала від соціологів включення у збір та аналіз інформації щодо актуальних соціальних проблем. Моніторинг явищ суспільного життя, попри накопичення значного обсягу фактичного матеріалу, усе ж таки не вирішував проблеми розриву між мікро- та макроаналізом, між

рівнем суб'єктивних, “внутрішніх” оцінок та об'єктивних, “зовнішніх” впливів. Зокрема, соціологи, опитуючи людей про їхні погляди, смаки, уподобання (мікроскладову), потім корелюють ці дані з показниками, наприклад, “стратифікації” (макроскладової), що визначається професією, освітою, прибутком і т. д., які мають знову ж таки зіставлятися з такими мікрорівневими феноменами, як поведінка і погляди. Подібна кореляція є корисною для емпіричної соціології, але складною в теоретичному плані.

Отже, необхідність створення спеціалізованих соціологічних теорій і напрямів соціологічного аналізу диктувалася наслідками певної відірваності “теорій” від “досліджень”. Теоретики часто відмовлялися теоретизувати над специфічними проявами у соціальному світі й тяжіли до філософських дискусій, дослідники ж борсалися у морі емпіричних даних й побоювалися неопераціональності (непідтверджуваності) теоретичних концепцій. Загроза того, що значна кількість теорій у соціології не можуть бути перевіреними, а результати досліджень не виходитимуть на рівень аналітичного узагальнення, пришвидшила розвиток “теорій про”, спеціалізованих соціологічних теорій, і, врешті, зумовила сучасний вигляд соціологічної дисципліни, яка “розпадається” на три види: *емпіричну соціологію* (прикладні дослідження), *галузеві соціології* (спеціалізовані соціологічні теорії) та *загальнотеоретичну соціологію*.

Разом із тим, зважаючи на певну обмеженість “радіусу дії” феноменів, що охоплюються такими теоріями, чимало теоретиків висловлюють сумніви у плідності цих “теорій про”, особливо при надто широкому їх тлумаченні. Характерно, що такий визнаний авторитет у структурі соціологічної теорії, як Дж. Тернер аргументує необхідність додання розриву між “дослідженнями” і “теорією” та синтезу “теорій середнього рангу” в інтеграційну загальну теорію. Так на дослідженнях, зокрема, підліткової злочинності, насилля у родині, демографічних змін і т. п. американськими соціологами першої половини ХХ ст. робились відповідні теоретичні узагальнення, але наскільки їхнє “теоретичне бачення” проблеми придатне для інших часів і місць, зберігатиме пізнавальну цінність у майбутньому — залишається відкритим питанням. Звідси впливає завдання консолідувати універсальні положення спеціалізованих теорій, прив'язати їх до фундаментальних процесів людської взаємодії та організації, відобразити у абстрагованих положеннях і висновках. Адже соціальні дослідники виходять із того, що існують певні “базові процеси”, які завжди виявляються у соціальному

світі, і що можливо формувати і перевіряти концепції щодо цих процесів. Прикладами можуть бути концептуалізація процесів мобільності, легітимації, соціалізації і т. п., що є достатньо формалізованими і універсальними.

Інший ряд аргументів на користь розвитку спеціалізованих соціологічних теорій висувається прихильниками принципу “концептуальної драбини” у розбудові наукової дисципліни. Ставиться за мету просуватись від обґрунтування “елементарних тверджень” чи “будівельних блоків” соціального аналізу до більш структурного й інституціонального рівня аналізу, до складної аналітичної роботи, так званого мезорівневого (проміжного між мікро- та макро-) теоретичного аналізу.

Наприклад, Парсонс — провідний теоретик структурно-функціонального підходу в соціології — просувався від вивчення “моделей орієнтацій”, які впливають із певних мотивацій і цінностей індивідів, до різних комбінацій цих моделей, що визначають три типи соціальних дій: інструментальну, експресивну, моральну; коли взаємодія відповідно зорієнтованих індивідів набуває сталих форм, тобто інституалізується, — виникає соціальна система. Вона складається із статусів — ролей — і регулюється нормами. Соціальна система спирається на систему особистості — з боку мікро-складових, та культури — з боку макродетермінації. Таким чином, Парсонс прагнув використати усі три рівні аналізу соціальної реальності.

Отже, теорії середнього радіусу дії покликані вирішувати багатаспектне завдання розвитку соціологічної науки: узагальнювати накопичений матеріал емпіричних досліджень, вибудовувати концептуальні сходинки до загальної, всеохоплюючої теорії, встановлювати дедуктивні залежності й відшукувати формальну логіку з аналізу соціологічних даних окремих сфер суспільного життя, а головне — слугувати науковою базою для соціальної політики. Розвиток соціологічної науки в наші дні відбувається переважно за рахунок прикладних досліджень, що спираються на теоретико-методологічні принципи соціологічних теорій середнього радіусу дії, які вивчають окремі сфери суспільного життя та в інтегрованому вигляді виходять на загальносоціологічні узагальнення, закономірності, теоретичні положення. Це, у свою чергу, дасть можливість створити цілісну систему відповідно скомпонованого і перевіреного знання про різноманітні соціальні факти, явища і процеси, які характеризують життя людей у сучасному суспільстві.



ВИКОРИСТАНА ТА РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Погорілий О. І. Соціологічна думка ХХ століття. — К., 1996. — С. 141–224.
2. Попова І. М. Соціологія. Пропедевтичний курс. — К., 1996. — С. 119–120.
3. Лукашевич М. П., Туленков М. К. Спеціальні та галузеві соціологічні теорії. — К., 1999.
4. Мертон Роберт. Социальная теория и социальная структура (фрагменты). Под ред. В. Танчера. — К., 1996. — С. 45–80.
5. Социологическая теория сегодня. Сб. статей американских и украинских теоретиков. Под ред. В. Танчера. — К., 1994. — С. 3–11.
6. Соціологія. За ред. С. О. Макєєва. — К., 1999. — С. 5–24.



КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

1. Які підходи існують до окреслення предмета соціології?
2. Що таке методологія в соціологічному аналізі?
3. Назвіть найбільш важливі рівні соціологічного знання.
4. Розкажіть про ідею теорії “середнього радіуса дії” Р. Мертона.



ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ ТА КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

1. Система соціологічних знань: рівні, стратегії та основні функції.
2. Соціологічний аналіз мікро- і макrorівня та стратегія їх з'єднання.
3. Взаємозумовленість “теорії” і “дослідження” в соціології.

ЕКОНОМІЧНА СОЦІОЛОГІЯ

Економічна соціологія — одна із наймолодших гілок соціологічної науки. Вона отримала своє визнання лише наприкінці 50-х років ХХ століття. Становлення економічної соціології завдячує працям класиків соціології Г. Тарда, Е. Дюкгейма, К. Маркса, М. Вебера, Т. Парсонса. Вагомий внесок у розвиток даної галузі соціологічного знання зробили спільні праці Н. Смелзера і Т. Парсонса.

В Україні економічна соціологія отримала визнання наприкінці 80-х — початку 90-х років минулого століття. Певний вплив на розвиток вітчизняної економічної соціології мали праці російських соціологів, зокрема Т. Заславської та Р. Ривкіної. Проблематиці економічної соціології присвячені також праці вітчизняних вчених В. Пилипенка, І. Попової, А. Ручки, М. Сакади, В. Тарасенка.

Систематичні дослідження у галузі соціології економіки розпочались в Україні 1993 року, коли в Інституті соціології НАН України був створений відділ економічної соціології. До навчальних планів багатьох вищих навчальних закладів країни були введені курси з економічної соціології. У деяких наукових центрах було відкрито аспірантуру за спеціальністю “економічна соціологія”. 1997 року вийшов друком перший навчальний україномовний посібник з економічної соціології за редакцією доктора економічних наук В. Ворони та доктора соціологічних наук В. Пилипенка. 2002 року побачив світ російськомовний навчальний посібник “Экономическая социология” за редакцією доктора соціологічних наук, професора, дійсного члена Українського товариства “Інтелект нації”, академіка Української академії політичних наук В. Пилипенка. Це перший в Україні навчальний посібник, рекомендований Міністерством освіти і науки для студентів вищих навчальних закладів освіти.

На сьогодні розробка проблем нової міждисциплінарної галузі суспільствознавства — економічної соціології — набуває особливого значення. По-перше, реальна дійсність демонструє розрив між економічною і соціальною політикою. Економічні перетворення поки ще слабо орієнтовані (і в методологічному, і в практичному відношенні) на соціально-психологічну реакцію населення. По-друге, доки економічна думка буде знаходитись у рамках речових, товарно-вартісних категорій (залишаючи осторонь поведінкові механізми діяльності людей, головних “діячів” економічних відносин), доти й економічна практика буде носити відсторонений від особистості характер.

2.1. ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СОЦІОЛОГІЇ ЯК НАУКИ

Головною метою об'єднання економічної та соціологічної наук є подолання їх теоретичної обмеженості при вивченні соціальних систем і управлінні ними. Як свідчить досвід розвитку вітчизняної і зарубіжної економіки й соціології, інтеграційною парадигмою стала *концепція вмотивованої поведінки за умов соціальної організації*. Ціннісно орієнтована поведінка перетворилась на своєрідну модель економічної дії. “Економічна” людина одночасно є й “психологічною” людиною (діючи під впливом поведінкових стимулів), і “соціологічною” людиною (виконуючи соціальну роль, маючи певний статус і посідаючи певне місце у соціальній структурі суспільства).

Увага представників різних економічних шкіл до неекономічних чинників суспільного життя зумовлена, зазвичай, їхнім світоглядом, філософськими поглядами, науковою традицією. Так, представники неокласичної школи пов'язують економічні відносини з діяльністю держави, а господарську активність орієнтують більшою мірою на домінування пропозиції над попитом. Неокейнсіанство, навпаки, “звертається” до економіки попиту. Тому і виникає потреба у вивченні чинників, що визначають попит. Головним у стратегії неокейнсіанців є ставлення споживача до ринку.

Поведінковому елементові відводиться значна роль у *концепції “граничної корисності”*. Під цим поняттям розуміють міру насиченості певної потреби. Згідно із законом, кожна наступна порція товару знижує потребу в ньому. Слід зазначити, що *трудова теорія вартості* також передбачає людську діяльність. Тільки якщо перша концепція заснована на споживанні, то друга — на праці. Обидві теорії виконують важливі методологічні функції, коли мова йде про вибір економічної стратегії. Прибічники теорії “граничної корисності” головною особою вважають споживача, захисники протилежної точки зору — працівника. Перші роблять наголос на споживачькій активності, другі — на трудовій. Обидва підходи залишають осторонь проблему стимулів, мотивації вибору.

Історія економічної думки розвивалась таким чином, що економісти змушені були торкатись усього спектру соціальних проблем. Однак соціальні інститути в аспекті економіки набували своєрідної оцінки. Держава, мораль, право розглядалися як засоби досягнення економічних цілей. Соціологи і соціальні філософи “ділили” з економістами суспільство як спільний об'єкт пізнання. Звинувачуючи економістів у тому, що економічна наука зображує людину обмежено, не бачить істинних цілей особистості, соціологи критикували

політичну економію за відрив від дійсності, живої людини, за перетворення її на різновид метафізики.

Наприклад, Г. Тард висунув аргументи проти “усереднення” особистості і суспільства в економіці. Він протиставив економічній картині світ людини, де панують почуття, вірування, прагнення, що не піддаються вимірюванню. Разом із тим, соціолог не помічає, що, прагнучи уникнути узагальненого підходу до особистості, сам впадає в цю крайність, хоча і в психологічній формі. Г. Тард близько підійшов до розуміння предмета соціології як науки про людську поведінку і соціальну взаємодію, але не зміг побачити зв’язок економіки і соціології, зрозуміти, що дані науки не взаємовиключаються, а доповнюють одна одну.

Найбільш серйозній критиці з боку соціологів піддавалась трудова теорія вартості. Мірою вартості Е. Дюкгейм і Г. Тард вважають не працю, а послуги, котрі являють собою реальні результати трудової діяльності. Вартість продукту залишається невідомою доти, доки він не буде реалізований. Не сама праця, а її корисний результат є мірою вартості товару. Саме теорії вартості, в основі яких лежить ціннісний підхід, значною мірою “підштовхують” економістів до “спілкування” із соціологією та психологією.

У цьому плані доцільно звернутися до соціальної теорії К. Маркса, вихідні посилення котрої перетинаються з положеннями гуссерліанської феноменології і феноменологічної соціології, предметом яких є повсякденна свідомість, “життєвий світ” людини, її “природна установка”. Соціальні відносини К. Маркс інтерпретує у двох аспектах: як поділене на класи “громадянське суспільство” і як сферу взаємодії суспільства і особистості. У першому випадку мова йде про протилежність групових інтересів, у другому — про ступінь свободи особистості. К. Маркс пропонує прийняти за основу періодизації суспільства людський вимір. Ідеал К. Маркса пов’язаний з уявленням про те, що власне соціальними стосунки між людьми стануть лише тоді, коли вони не будуть опосередковані товарами і їх грошовим еквівалентом.

Аналізуючи форми суспільного зв’язку, Маркс виділяє сім’ю, громадянське суспільство й “універсальне спілкування людей”. Громадянське суспільство — соціальна структура, яка виникає в результаті майнової нерівності індивідів, їхнього торговельного і промислового життя. Слід звернути увагу також на соціологічний підхід Маркса до аналізу форм майна. Він наводить приклад, коли в античній державі належна власність сприймається як засіб не збагачення, а виховання громадян (можна порівняти з трактуванням М. Вебера форм господарювання як прояву певної релігійної традиції).

Вагомий внесок у розробку методології соціо-економічної науки зробив Макс Вебер. У його теорії спостерігається своєрідна інтеграція, що являє собою взаємопроникнення соціальних сфер. Основою такого взаємопроникнення є включення в глибинну сутність соціальності ринкових інтересів й економічних класів. Економіка тут є різновидом організаційної поведінки. Тому особливого значення набувають категорії “організація”, “організаційна дія”, “формальна і суб’єктивна раціональність”. Економічна поведінка (що є організаційною дією) має такі властивості: 1) реалізується лише в межах соціальної організації; 2) призначення її — підтримання упорядкованості; 3) вона регулюється нормами (еталонами, стандартами, зразками) організації; 4) їй властива цілеспрямованість; 5) здійснюється виконавцями, підпорядкована ціннісним уявленням і наповнена суб’єктивним змістом; 6) вона завжди раціональна, оскільки передбачає контроль дійових осіб над ресурсами заради досягнення кінцевого результату; 7) головною метою економічної поведінки є матеріальний добробут.

Економічна сфера у зображенні М. Вебера виглядає як галузь умотивованої поведінки. Сутність аспекту соціального пізнання (за М. Вебером) полягає в тому, що економічна діяльність є часткою (а не детермінантою) всього культурного середовища людства, а тому залежить від традицій, цінностей, норм суспільства або певного етносу з його особливими релігійними, моральними, правовими звичаями, з його історією.

Творчий розвиток економічна соціологія знайшла у працях Т. Парсонса і Н. Смелзера. Вони будують ієрархію соціальних підсистем, кожна з яких виконує певну функцію: адаптивну, функцію влади, інтегративну, регулятивну. Економічні цілі формуються у політичній підсистемі. Економіка — це лише засіб досягнення мети. Головна ж її функція — задоволення потреб. Отже, взаємозв’язок сфер соціального життя є об’єктивною основою соціо-економічного підходу пізнання суспільства.

Важливим інтегративним механізмом стала *теорія соціальної дії*. Соціальною дією у соціології називають поведінку, для якої характерні наявність взаємної орієнтації партнерів, регуляція поведінки цінностями і нормами, ролева функціональність, коли кожна особа діє згідно з вимогами та очікуваннями групи, до котрої належить. Розуміння соціальної дії в концепції Парсонса скоріше соціологічне, аніж психологічне. Теорія соціальної дії послугувала Т. Парсонсу методологічним інструментом для відкриття закону функціонування соціальних організацій. Поведінка особистості

органічно вписується у реальну структуру суспільства, а поведінковий підхід поєднує економічні і неекономічні теорії.

Т. Парсонс і Н. Смелзер формують такі методологічні висновки щодо *інтеграції суспільного знання*:

- ◆ економічна теорія — це одиничний випадок теорії систем і теорії соціальної дії;
- ◆ обмін між економічною підсистемою та іншими підсистемами — це обмін діями за принципом “внесок — результат”;
- ◆ обмінний принцип взаємодії пояснює і механізм взаємодії індивідів;
- ◆ конкретний економічний процес завжди детермінований не-економічними чинниками;
- ◆ економічна теорія — це гілка поведінкових наук.

Отже, економічна соціологія як спеціальна економічна теорія (яка вивчає економічні процеси, економічні відносини, явища економічного життя суспільства, соціальні інститути, соціально-економічні процеси, взаємодію економічної і соціальної сфер) виникла в результаті тяжіння економістів до: соціологічної проблематики; зміни уявлень про економізацію суспільного життя; прагнення інтегрувати ідею “економічної” людини з ідеями людини “психологічної” і “соціологічної”.

2.2. СТАТУС І РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СОЦІОЛОГІЇ У СИСТЕМІ СОЦІОЛОГІЧНИХ НАУК

Економічна соціологія — це міждисциплінарне знання, потреба в котрому викликана наявністю проблем, що їх не можуть вирішити уособлені, дисциплінарно обмежені науки.

Об’єктом економічної соціології є взаємодія економічної і соціальної сфер життєдіяльності суспільства, і, відповідно, — соціальних і економічних процесів.

Предмет економічної соціології — соціальні механізми регуляції економічних відносин, закони і категорії, які формуються за принципом взаємодоповнення. Одним із завдань економічної соціології є відтворення цілісної картини функціонування економіки в рамках соціального процесу. Потрібно розрізняти чотири групи проблем, що їх досліджує дана наука:

- ◆ розробка економіко-соціологічної моделі певного стану суспільства;
- ◆ обґрунтування соціальної стратегії і тактики діяльності держави із врахуванням інтересів різних соціальних груп;
- ◆ соціально-економічне вивчення соціальної структури населення як суб’єкта економічної діяльності;

◆ системне дослідження соціальних регуляторів економіки, конкретних механізмів впливу на неї соціальних відносин [3].

Місце та роль економічної соціології визначається *функціями* останньої. До них належать:

- ◆ теоретико-пізнавальна (реалізується через дослідження соціально-економічних закономірностей суспільного життя);
- ◆ прогнозуюча (визначення найбільш важливих та ймовірних тенденцій розвитку соціально-економічної діяльності);
- ◆ управлінська (забезпечення системи управління економічною сферою адекватними даними);
- ◆ ідеологічна (формування соціально-економічного світогляду у всіх “акторів” економічного життя);
- ◆ соціальна функція (інформаційне забезпечення процесу “економічної” соціалізації індивіда, його інтеграції у життя суспільства).

Реалізація названих вище функцій ґрунтується на відповідному категоріальному апараті. Основними категоріями економічної соціології виступають: особа, соціальна група, соціально-економічні відносини, економічна поведінка, економічна діяльність, економічна свідомість, економічна культура, соціальна політика, власність, потреби, мотиви, цінності, установки, соціальні норми тощо. Як видно, ціла низка категорій нової гілки соціологічного знання запозичена із соціальної філософії, соціальної психології, політичної економії, педагогіки, правознавства.

Структура основних категорій економічної соціології є ієрархічною. Перший рівень ієрархії утворюють категорії “економічна сфера” і “соціальна сфера”, які відображають зміст процесів у “полі” взаємодії економіки і соціуму. Другий рівень презентують такі категорії, як “соціальний механізм розвитку економіки” та “соціальні механізми регуляції соціально-економічних процесів”. На третьому рівні знаходяться категорії, що конкретизують зміст соціальних механізмів. Мова йде про економічну свідомість, економічну культуру, економічні потреби, цінності, установки, стереотипи, економічну діяльність та економічну поведінку. Система названих вище категорій створює підґрунтя ефективного дослідження соціальної та економічної сфер життєдіяльності суспільства, соціально-економічних процесів у царині взаємодії останніх.

Значущість нової гілки соціологічного знання (економічної соціології) полягає в її методологічно обґрунтованому посиленні соціологізації економічного життя суспільства, наданні сфері виробництва “людського” обличчя.

2.3. СУЧАСНА ЗАХІДНА ЕКОНОМІЧНА СОЦІОЛОГІЯ

У рамках сучасної західної суспільствознавчої науки економічна соціологія має певний самостійний статус із відповідним колом досліджуваних проблем. Піонером наукових розробок у галузі економічної соціології є американський економіст Г. Беккер. Саме він запропонував об'єднувальну ідею, соціологічна сутність якої полягає в тому, що усім видам соціальної поведінки притаманні три основні прикмети:

- ◆ оптимізація поведінки;
- ◆ ринкова природа поведінки;
- ◆ наявність стійких упереджень.

Актуальність економічної поведінки пояснюється (на думку Г. Беккера) тим, що до традиційних об'єктів економічної науки (товар, праця, фінанси) додаються феномени, які не мають ринкової природи. Мова йде про сферу послуг і цінності культури, тобто цінності поведінкового сектора. До речі, у західній науці об'єднання соціології і економіки відбувається не лише в рамках соціології. Засновники нової міждисциплінарної галузі знання спираються на відповідну економічну концепцію, згідно з якою у центрі “економіка” опиняються закони обміну, розподілу, використання обмежених ресурсів. Спеціалісти у галузі економічної соціології (зокрема О. Вудворт і Ч. Арджіріс) вважають за необхідне доповнити економічні та соціологічні змінні психологічними характеристиками. Перед сучасними науковцями постає задача поєднання двох підходів — надособистісного (організаційного) і особистісного (соціолого-психологічного), що вимагає логічного і методологічного обґрунтування, включення психологічних механізмів до організаційної структури. Ч. Арджіріс прийшов до з'ясування цього питання, пояснивши причини організаційних змін. Він довів, що джерелом цих змін є особистість у структурі організації. А для того, аби особистість могла виконувати інноваційні функції, необхідна система управління, що ґрунтується на відповідній науково-теоретичній позиції. Ч. Арджіріс сформулював умови, завдяки яким можливі зміни або інновації у процесі функціонування організації:

- ◆ ослаблення сил, що стримують зміни;
- ◆ пом'якшення організаційного тиску на членів організації;
- ◆ створення умов для інформаційного вибору;
- ◆ підвищення рівня автономності членів організації відносно організаційного контролю;
- ◆ залучення рядових членів організації до управлінської діяльності;

◆ відбір і формування особистостей, здатних ризикувати й експериментувати [4, 118].

Сучасні наукові досягнення західних учених відрізняються від розробок їхніх попередників, перш за все, своєю практичною спрямованістю. Головним недоліком класичної науки, на думку Ч. Арджіріса, є дисциплінарна обмеженість, яка заважала науковій думці знайти практичний вихід в управлінні організаціями.

Нові можливості синтезованого знання продемонстрували соціологи Мак-Кленанд, Дж. Еткін та Дж. Катона. В основі їхнього підходу лежить соціологія експектацій (очікувань), а центральною категорією є категорія “досягнення” (achievement). Теорія даних авторів формувалася під впливом психологічних шкіл В. Джемса і К. Левіна.

Принципи нової науки (економічної соціології) значною мірою знайшли своє відображення саме в дослідженнях Дж. Катони. Саме він звернув увагу на сферу споживання, котру презентував у вигляді системи поведінки. Основні відносини в рамках даної системи розгортаються не навколо інвестицій, виробництва і споживання, а навколо особистості споживача. Такий підхід дозволяє зосередитись, перш за все, на значенні психологічних проявів, зокрема на соціально-психологічних властивостях різних соціальних груп, до яких належить індивід.

Сучасні західні теоретики в галузі економічної соціології розглядають сферу економіки у широкому соціокультурному контексті. Найбільш властива така позиція Філіпу Уріберну. Він зазначає, що речі задовольняють людські потреби лише в тому разі, коли вони адекватні певним культурним традиціям та звичаям. Саме так західні дослідники визначають деякі соціологічні поняття, наприклад такі, як “абсолютне зубожіння” та “відносне зубожіння”. Якщо перше поняття визначає фізичний стан людини, то друге стосується порушення процесу споживання, нормального за умов певної країни згідно з її культурно-історичними традиціями [1, 18].

Таким чином, для сучасної економічної соціології Заходу є характерними [1, 19]:

- ◆ психологічна редукція економічної науки;
- ◆ перехід на рівень поведінкових теорій;
- ◆ використання категорій, що дозволяють окреслити зміст та мотиви економічної поведінки;
- ◆ врахування впливу неекономічних чинників на економічну поведінку;
- ◆ прогнозування реакції груп населення на економічні інновації;

◆ дослідження впливу масової свідомості і масової поведінки на ринкові зміни.

Що ж до основних напрямів досліджень сучасних західних соціологів, то має сенс відзначити доробки Ф. Гріберна (вивчення споживачької поведінки), Р. Гордона та П. Телока (вплив урядової політики на динаміку потреб), Б. Леменішера (поведінки сім'ї). Взагалі ж, на думку відомого американського соціолога Г. Беккера, усі види соціальної поведінки можна звести до трьох основних ознак: організація поведінки, ринковий характер останньої та наявність стійких упереджень.

Говорячи про сучасну західну соціологію, не можна залишити поза увагою й так звану “нову економічну соціологію”. Відомий шведський соціолог Р. Сведберг вважає, що вихідним пунктом її розвитку є 1985 рік. Саме тоді побачила світ стаття М. Грановеттера “Економічна діяльність і соціальна структура: проблема вкоріненості”. На думку харківського соціолога Ю. Чернецького, дана стаття стала “маніфестом” цього типу соціології [5, 137]. “Нова економічна соціологія” спирається (найбільшою мірою) на три напрями соціологічного теоретизування: “теорію меж”, “культурну соціологію” та “організаційну соціологію”.

Зазначаючи, що теорія Т. Парсонса, Н. Смелзера й В. Мура може ще багато дати, М. Грановеттер проводить чітку межу між старою і новою соціологією. На його думку, однією із головних відмінностей між новою та старою економічною соціологією є те, що перша, не вагаючись, здійснює атаку на неокласичні аргументи, тоді як друга намагається приховати свій критицизм і майже ніколи не конструює альтернативні моделі такого ж рівня деталізації. Згідно з позицією М. Грановаттера, в засадах мікроекономічної теорії існує похибка. І нова економічна соціологія повинна доводити це чітко й однозначно, особливо у ключових галузях економічного теоретизування. Мова йде про ринкові структури, виробництво, ціноутворення, розподіл і споживання. Ця похибка полягає в тому, що економічні актори не є атомізованими, відокремленими один від одного, якими пропонує розглядати їх теорія. Навпаки, вони включені до взаємодії та структур взаємодії, що мають перебувати в центрі теоретизування, а не на периферії уваги, тенденція чого раніше домінувала в економічній соціології [5, 137].

Незважаючи на “малий вік”, “нова економічна соціологія” стала вельми популярною на Заході, особливо в США. Але “нова економічна соціологія” має своїх прибічників і серед європейських соціологів, котрі створили дещо іншу її версію. У Європі більша увага приділяється класичним напрацюванням, існує тенденція розвивати більш

холістичний підхід. Американська ж соціологія концентрує зусилля на середньому рівні теоретизування.

Говорячи про понятійно-категоріальний апарат “нової економічної соціології”, слід зазначити, що поняття вкоріненості в його сучасному трактуванні було впроваджене у програмній статті М. Грановеттера як альтернатива поняттю атомізації. Він доводить, що економічні дії є, у повному розумінні, соціальними діями в капіталістичному суспільстві. У межах “нової економічної соціології” існує й друге, настільки ж важливе ключове поняття. Це поняття “соціальної будови економіки”. Це поняття потрапило до економічної соціології через інші соціологічні напрями, особливо “культурну соціологію” та “новий інституціоналізм”.

Основні поняття “нової економічної соціології” (“вкоріненість” та “соціальна будова економіки”) є досить гнучкими. Тобто ці дві категорії спроможні співіснувати з багатьма різними підходами до розгортання соціологічної теорії [5, 138]. “Нова економічна соціологія” розвивається в “тіні” цих двох гнучких понять, які певним чином спрямовують аналіз, однак решту проблем залишають на розсуд окремого дослідника. Разом із тим, подібна гнучка структура дозволяє соціологам (які представляють різноманітні підходи) працювати над економічними питаннями й відчувати свою причетність до спільної справи. Слід також зауважити, що “нова економічна соціологія” спирається на ґрунтовну американську традицію розгортання теорій середнього рівня.

Як зазначає професор Ю. О. Чернецький, застосування концептуальних здобутків “нової економічної соціології” дозволяє підняти на новий якісний рівень теоретизування в українській соціологічній науці й підвищити ефективність виконання останньою функцій створення інтелектуального підґрунтя процесу соціального управління.

2.4. ВІТЧИЗНЯНА ЕКОНОМІЧНА СОЦІОЛОГІЯ. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕНЬ

2.4.1. Соціальна сфера економічної життєдіяльності суспільства

Цей напрям соціологічних досліджень найбільш яскраво і повно представлено у працях одного з основоположників вітчизняної економічної соціології (як і вітчизняної соціології взагалі), доктора філософських наук, професора І. М. Попової. У рамках дослідження взаємодії соціальної й економічної сфер життєдіяльності суспільства І. Попова показує обмеженість розподільчого трактування

соціального. Адже найбільшою мірою специфіка соціального показує зв'язок останнього з певними умовами і засобами розширеного відтворення людей. Відповідно, соціальна сфера — це сфера підтримки життя, задоволення різноманітних потреб завдяки засвоєнню засобів життєдіяльності та існування. Тобто мова йде про привласнення засобів і умов відтворення людини як суб'єкта суспільних відносин, відтворення індивіда як суб'єкта праці, про перетворення загальнолюдської природи індивіда, формування у нього здібностей до різноманітної діяльності (сфера, в котрій відбувається це привласнення, є соціальною). Відносини (між людьми, групами людей, людиною й суспільством), завдяки яким здійснюється це присвоєння, називаються соціальними.

До кола різноманітних умов і засобів, привласнення яких формує соціальну сферу життя суспільства, належить і сама праця, яка створює різні можливості для реалізації людських здібностей. Відповідно, праця є найважливішим соціальним фактором людської життєдіяльності. Що ж стосується розподілу, то він також являє собою важливий соціальний чинник людської життєдіяльності, завдяки якому людина отримує різноманітні блага.

Дослідження соціальної сфери економічної життєдіяльності суспільства неефективне без аналізу власності як соціальної категорії, соціальних та економічних відносин. Професор І. Попова зазначає, що категорія власності означає привласнення засобів виробництва, робочої сили, матеріальних благ і послуг. Відносини власності (як відносини вольові), які складаються між суб'єктами (особами, соціальними групами), персоніфікують ставлення до речей, до виробництва та споживання останніх. Характеризуючи власність як суттєвий компонент соціальних відносин, як важливий фактор відтворення людини, не слід забувати, що власність функціонує в різних своїх видах і проявах (у виробництві і поза ним). І у всіх випадках вона (власність) виступає і в економічній, і в соціальній своїй якості, які не можна відривати одну від одної, але й не слід ототожнювати.

Власність як компонент соціальних відносин і самі ці відносини для правових відносин власності є об'єктивно необхідними. Останні певною мірою відбивають реальні відносини власності (в персоніфікованому чи неперсоніфікованому вигляді) і характеризують закріплення реальних відносин у юридичному законі, правових нормах.

Нещодавно підставою для не зовсім коректного розмежування власності як елемента правових і соціальних відносин було дуже загальне трактування власності у її соціальному значенні (володіють чи не володіють власністю). Проте реальні відносини власності, які

становлять відносини соціальні, реалізуються за допомогою конкретних механізмів володіння, використання і розпорядження, а їх іноді відносять лише до правової сфери, що неправомірно. Відповідно поняття “володіння”, “використання” і “розпорядження” трактують лише як правові категорії. Насправді ці категорії позначають механізми, що діють і у правовій, і у соціальній сферах. Що ж стосується власності як соціальної категорії, то досить широке її розуміння (як і нехтування конкретно-реальними формами її прояву) не дає можливості зрозуміти, що відбувається у суспільстві на певному етапі його розвитку за тих чи інших умов функціонування суспільних відносин [2, 42–43].

Правові відносини в молодій українській державі не є адекватними економічним і соціальним відносинам. У першу чергу, це стосується функціонування підприємницьких і комерційних структур. Правові відносини не слід ототожнювати із власністю як соціальним інститутом. Розуміння власності як соціальної інституції передбачає облік усього спектра реальних відносин, обумовлених різними можливостями володіння, користування і розпорядження засобами виробництва, людьми і результатами їхньої діяльності.

Аналізуючи взаємодію соціальної структури суспільства та економіки, “позаекономічні” чинники соціальної диференціації, І. Попова зазначає, що більш глибоке розуміння “соціального” і “соціальних відносин” складається з того, що останні розглядаються і як відносини між групами, що утворюють соціальну структуру. Роль, яку відіграє ця структура в організації суспільного виробництва, зумовлена місцем групи у складній системі власності, що функціонує завдяки реальним господарським механізмам володіння, користування і розпорядження різними складовими власності.

Соціальна структура формується не лише завдяки взаємовідносинам класів, соціальних груп, положення яких у суспільстві визначається тим, що одні з них — власники засобів виробництва, а інші не є такими. Соціальна структура суспільства є більш складним формуванням. Вона обумовлена і диференціацією тієї частини населення, яка ні до яких класів не належить (наприклад, артист, вчитель, касир тощо), а також внутрішньокласовим поділом.

У світовій соціологічній літературі для позначення соціальної структури широко використовують термін “стратифікація”, що означає “організування” нерівності в суспільстві. *Стратифікація* — це поділ суспільства на групи, які перебувають на різних рівнях ієрархічної взаємодії членів суспільства. Традиція, започаткована німецьким

соціологом Максом Вебером, пропонує розглядати стратифікацію як багатомірне утворення, обумовлене трьома вимірами: економічним (багатство), соціальним (престиж) і політичним (влада). Соціальний же статус (за Вебером), на відміну від економічної позиції, визначається рангом групи, який диктується системою цінностей суспільства.

Таким чином, стратифікація — це диференціація людей, груп залежно від місця в конкретно-історичній системі суспільного поділу праці, відповідно до різних можливостей привласнення засобів виробництва, робочої сили, матеріальних благ і послуг. Різні суспільні характеристики можуть визначати їхнє місце і відповідні йому можливості, владу і престиж, професійну приналежність, етнічні, демографічні і територіальні особливості. Важливість різних характеристик для диференціації людей і груп за соціальною ознакою має для соціальної стратифікації конкретне значення. Ця значущість (як і специфічна для конкретного суспільства система соціальної стратифікації) описується і роз'яснюється відповідними соціологічними засобами. Аналіз її є одним із найважливіших завдань соціологічного вивчення суспільства [1, 62].

2.4.2. Суб'єкти економічних відносин

Економічна і соціальна сфери життєдіяльності суспільства тісно пов'язані між собою господарською діяльністю людей. Чисельні соціальні групи (які водночас включені як до сфери виробництва, так і до інших підсистем суспільства) виступають як канали трансформації різноманітних взаємодій і взаємозв'язків між економічною і суспільною сферами. Йдеться про те, що ні економічні, ні соціальні відносини не обмежуються власними структурами. Перші прогнозують соціальні, другі — економічні процеси і явища. Більше того, економічні відносини існують у певній соціальній оболонці, а соціальні — в економічній. Виникає складне переплетіння відносин, які можна вивчати лише абстрактно, відокремивши одні від інших.

Визначальними у цьому “переплетінні” є економічні відносини. Вони становлять економічний базис суспільства, на ґрунті якого відбуваються соціальний, політичний і духовний процеси суспільного життя. Що ж являють собою економічні відносини та їхні суб'єкти у соціологічному вимірі?

Як зазначає доктор соціологічних наук, професор В. Тарасенко, з погляду економічної соціології, економічні відносини — це різновид суспільних відносин, пов'язаних із особливою діяльністю людей та їхньою взаємодією, спрямованою на забезпечення, насамперед,

матеріальних потреб людського життя та на досягнення певних цілей і соціальних переваг [2, 67].

Загальною соціальною ознакою економічних відносин є суб'єктивність. Остання означає, що економічні відносини мають свого носія, котрий їх створює, реалізує, підтримує, регулює. Цей носій ще й психологічно забарвлює економічні відносини, опосередковуючи їх суб'єктивним елементом: мотивацією, метою, почуттям, емоціями, оцінками тощо. Завдяки усвідомленню та суб'єктивізації будь-яке економічне відношення існує і як відношення до відношення. Адже воно (відношення) обов'язково оцінюється суб'єктом із певної позиції в системі певних цінностей — вигоди, доходу, соціальної справедливості, рівності.

Економічні відносини характеризуються здатністю опредмечуватися. Завдяки опредмечуванню вони, як латентна реальність, отримують фіксований предметний вияв. Формами соціальної предметності є продукти матеріального виробництва (предмети, речі, послуги), соціальні інститути (організації, установи, інфраструктура ринку), знаки (мова, символи, гроші), людська поведінка [2, 69].

В економічній соціології розрізняють економічну діяльність і економічну поведінку з точки зору двох підходів. В одному випадку їх ототожнюють, в іншому — розрізняють за принципом: діяльність — визначена форма активності відносно поведінки. Іншими словами, якщо економічна діяльність являє собою сукупність дій, актів індивіда (за допомогою яких він безпосередньо реалізує свої економічні інтереси і за допомогою котрих досягає господарських цілей), то економічна поведінка об'єднує всі форми активності (вчинки, дії тощо), котрі “обслуговують” чи “супроводжують” діяльність.

Система економічних відносин є складною і розгалуженою, щоб можна було розглянути її у повному обсязі. Якщо в єдиному процесі розширеного відтворення розрізняють виробництво, розподіл, облік, споживання, то економічні відносини поділяються на чотири великі групи: виробничі, розподільчі, відносини обміну (купівля-продаж) і споживання [1, 81].

Кожний із суб'єктів економічних відносин конкретизує і типізує ці відносини, особливим способом реалізує їх через власну діяльність. У цій діяльності суб'єкт економічних відносин збігається з суб'єктом соціальних відносин. Ці відносини взаємно переплітаються, “оформлюють” одне одного. Економічна діяльність, яка здійснюється в рамках таких взаємно оформлених відносин, набуває також певних соціальних рис (наприклад, підпорядковується соціальним цілям,

акумулює неформальні соціальні взаємовідносини). Це дозволяє застосовувати до неї (економічної діяльності) і соціальний підхід, соціологічний погляд, що реалізується економічною соціологією.

2.4.3. Соціально-економічна поведінка особистості

Поведінка є формою діяльності, її зовнішньою стороною. За умов переходу до соціального ринкового господарства активізуються соціологічні дослідження соціально-економічної поведінки соціально-професійних груп працівників, задіяних у різних сферах господарювання. Існує багато різновидів соціально-економічної поведінки. Наприклад, демографічна поведінка пов'язана зі збереженням і відтворенням життя. Міграційно-мобільна поведінка проявляється у диктованих особистими інтересами переміщеннях працівників між сферами зайнятості, галузями, підприємствами, регіонами, населеними пунктами. Поведінка людей у сфері освіти виражається у виборі професії, форм спеціального навчання, певних способів підвищення кваліфікації, у вигляді навчання, ефективності засвоєння знань.

Професійно-трудова поведінка працівників безпосередньо на робочих місцях характеризується ставленням до праці, дисципліною, якістю праці, відповідальністю, творчою ініціативою. Суб'єктивний аспект діяльності населення у приватному секторі економіки демонструє особистісно-господарську поведінку. Важливе значення для розвитку економіки має так звана споживацька поведінка працівників як у виробничій, так і у сімейній сфері.

Дослідження поведінки працівників у сімейній сфері вельми актуалізується в контексті розвитку фермерських господарств. При цьому необхідно враховувати, що прообразом сімейного фермерського господарства певною мірою є особисте підсобне господарство — одна зі сфер економічного життя суспільства, де поведінковий чинник (суб'єктивний аспект діяльності працівників) відіграє найбільш важливу роль. Це пов'язане з тим, що праця в особистому підсобному господарстві не була громадянським обов'язком населення, і тому адміністративними органами влади не регламентувалася, а регулювалася побічно економічними стимулами.

Соціально-економічну поведінку в сфері підсобного господарства можна визначити як сукупність дій і вчинків, спрямованих на ініціативне (добровільне, самостійне) виробництво продуктів харчування і отримання прибутків за рахунок свого господарства, а також на створення необхідних умов його ведення, яке визначається соціально-економічним станом сімей та їх інтересами.

У реальному житті немає жорстких кордонів між видами соціально-економічної поведінки, а існують певні їх сполучення, комплекси. До малорозповсюджених видів комплексної поведінки належить “господарський”, який характеризується не лише практичною участю в управлінні у процесі безпосередньої трудової діяльності, але й залученням працівників до управління фондом робочого часу і засобами виробництва, розподілом матеріальних благ у виробничих колективах. Інший комплекс видів поведінки реалізують працівники, орієнтовані переважно на досягнення деякої соціальної норми заробітної плати. Специфічним комплексом поведінки вирізняється молодь, орієнтована на соціальну мобільність, просунення. Можна припускати, що поведінка певної категорії працівників мотивується дотриманням гігієнічних норм, прагненням зберегти здоров’я.

За умов переходу до соціального ринкового господарства актуалізується дослідження підприємницької, міграційної та інноваційної поведінки працівників. Нині мобільність працездатного населення визначається комплексом взаємопов’язаних чинників — внутрішніх (які діють усередині підприємства) і зовнішніх (що діють поза підприємством). До перших належить ступінь тяжкості праці, до других — наявність і привабливість робочих місць за межами підприємства.

Інноваційна поведінка працівників являє собою систему дій і вчинків, які відбуваються в процесі здійснення нововведень і виражають їх (працівників) реакцію на умови інноваційної діяльності, а також на різні її складові. Відносно впливу інноваційної поведінки на перебіг інноваційних процесів, можна виділити такі форми її прояву. По-перше, вибір за певними критеріями (які залежать від ставлення до інноваційної діяльності) тих чи інших нововведень для упровадження їх у виробництво або відмова від упровадження; по-друге, вибір варіанту реалізації нововведення і його здійснення; по-третє, демонстрація того чи іншого рівня ініціативи при здійсненні нововведення; четверте — здійснення тих чи інших дій із їх ланцюга, що утворює “технологію впровадження”; п’яте — активність або пасивність у подоланні труднощів, які виникають у процесі впровадження.

Економічна поведінка працівників впливає майже на всі аспекти економіки, являючи собою одне із найважливіших джерел стихійності її розвитку (саморегуляції). При цьому роль нерегульованого поведінкового фактора в економіці неоднозначна. Одні типи поведінки працівників призводять до виникнення диспропорцій, зниження загального темпу розвитку, інші свідчать про прояв творчої ініціативи і трудової активності працівників, самостійного пошуку резервів підвищення

ефективності виробництва. Тому регуляція економічної поведінки є складною проблемою, в котрій можна виділити дві підпроблеми: визначення раціональної з точки зору суспільних інтересів “зони свободи” поведінки працівників у кожній сфері соціально-економічної діяльності; обґрунтування можливостей побічного стимулювання таких способів поведінки, які відповідали б суспільним інтересам.

Соціальний механізм регуляції економічної поведінки — це система взаємодії соціально-професійних груп працівників, на котру впливають потреби та інтереси цих груп, а також умови їх функціонування і результати трудового процесу. Діяльність і поведінка соціальних груп є головною рушійною силою як соціального механізму розвитку економіки взагалі, так і (тим більше) часткового механізму реалізації економічної поведінки. Соціальний механізм регуляції економічної поведінки включає декілька соціальних груп, які функціонують на різних його рівнях. Умовно можна виділити два види груп: причетні до управління економічною поведінкою; рядові учасники соціального процесу регуляції економічної поведінки — працівники різних соціально-професійних груп.

Таким чином, функціонування соціального механізму регуляції економічної поведінки — це система зв'язків між його елементами. Соціальні інститути формують умови життєдіяльності соціальних груп, визначають їх характер і особливості соціального положення; умови і положення груп детермінують характер їхніх цілей та інтересів; цілі та інтереси груп безпосередньо впливають на їх поведінку; поведінка формує характер відповідних соціальних процесів.

Соціальна регуляція поведінки працівників передбачає включення в “роботу” соціальної функції стимулювання праці, виявлення, якою мірою ті чи інші види стимулювання сприяють вирішенню проблеми прогресивних соціальних відносин і всебічно розвиненої особи. При цьому стимулювання можна розглядати як один із методів мотивації праці. Взаємозв'язок управлінського та індивідуально-психологічного змісту мотивації ґрунтується на тому, що управління людиною і соціальними системами (на відміну від управління технічними системами) вимагає узгодженості цілей суб'єкта і об'єкта управління. Таке узгодження може здійснюватися по-різному, однак у ньому завжди беруть участь обидві сторони. Результатом узгодження є певна економічна поведінка об'єкта управління і в кінцевому рахунку — результат трудової діяльності.

Зазвичай розрізняють три види мотивації: пряму, владну (примусову) і опосередковану (стимулювання). Пряма мотивація являє

собою безпосередній вплив на особистість працівника, систему цінностей шляхом переконання, психологічного “зараження”. Пряма мотивація формує особистість зацікавленого і не відчуженого від своєї діяльності громадянина. Разом із тим, пряма мотивація вимагає індивідуальної роботи, проникнення у світ суб’єктивних цінностей, вміння керівника переконувати, вести за собою особистим прикладом. У більшості випадків реалізація цього методу в практиці виробничої діяльності вимагає багато часу і його завжди бракує в оперативному управлінні.

Владна (примусова) мотивація характеризується загрозою погіршення задоволення певних потреб підлеглого за умов невиконання ним вимог керівника. Вона реалізується у вимогах, розпорядженнях, наказах, загрозах. Частіше за все її використовують в ієрархічних системах влади, де працівники пов’язані відносинами домінування-підкорення. Владна мотивація має суттєві недоліки, які вимагають обмеження сфери її дії. В основному ці недоліки мають соціально-психологічний характер. За умов владної мотивації стосунки між керівником і підлеглими характеризуються жорсткою субординацією, розмежуванням цілей і функцій, безумовною підкореністю працівника, формальною дисципліною. При цьому не висувається високих вимог до особистості працівника. Владна мотивація штучно примітизує останнього, обмежує можливості його творчого самовираження. У керівників владна мотивація розвиває впевненість у власній непогіршеності, орієнтацію на особисті цілі, уявлення про працівників як “гвинтиків” у механізмі управління.

Стимулювання як метод формування мотивів передбачає право вибору працівником чи трудовим колективом відповідної поведінки залежно від очікуваних переваг. При цьому поліпшення показників діяльності сприяє повнішому задоволенню певних потреб підлеглого (позитивне стимулювання). Погіршення ж показників знижує ступінь задоволення потреб (негативне стимулювання). Будь-який вибір передбачає наявність альтернатив і їх оцінку.

Соціологічний аналіз процесів соціальної регуляції економічної поведінки передбачає розгляд її з боку діяльності, інтересів і взаємодії різних соціально-професійних груп, що перебувають між собою у відносинах керівництва-підпорядкування. Групи управлінських кадрів доцільно вивчати з урахуванням їх взаємодії, належності до різних рівнів керівництва-підлеглості, приділяти особливу увагу дослідженню інтересів різних соціально-професійних груп. Специфіка посадової поведінки різних соціально-професійних груп (перш

за все управлінських) і пов'язаних із ними виробничих умов, а також комплексу соціальних благ, які вони отримують, визначає ставлення працівників цих груп до роботи, яку вони виконують.

Найважливішими компонентами соціального механізму регуляції економічної поведінки є врахування особливостей соціально-професійних груп працівників і їх взаємодії, а також діалектичний розвиток демократичних перетворень у сфері праці, виховання у виробників навичок демократичного життя у сфері трудової діяльності. Створення в Україні ефективного соціального механізму регуляції економічної поведінки неможливе без вступу економіки країни на шлях ринкового розвитку.

2.4.4. Соціально-економічні орієнтації населення України

Розуміння людьми економічних закономірностей життя суспільства, рівень їхньої економічної свідомості значною мірою визначають їх політичний вибір, а отже, й соціально-економічне становище країни загалом. Як свідчать результати всеукраїнського моніторингу “Тенденції розвитку українського суспільства”, що проводився Інститутом соціології НАН України 1994 року, оцінка економічної ситуації в Україні є досить низькою. Так, протягом 1994–1998 років чисельність респондентів, котрі оцінюють економічну ситуацію в Україні як “дуже погану”, зросла з 38,4% 1994 року до 44,6% 1998 року. Разом із тим, за період від 1999 року цей показник зменшився і становив 2000 року 33,3%. Лише дуже невеликий відсоток (від 1,9% 1994 року до 0,1% 2000 року) оцінює економічну ситуацію в Україні як “дуже добру”.

Найбільш негативно оцінюють економічну ситуацію непрацюючі пенсіонери, домогосподарки, кваліфіковані робітники та молоді люди, які не мають постійної роботи. У результаті проведених досліджень виявлено також певну залежність між рівнем освіти респондентів та їхньою оцінкою соціально-економічної ситуації. Так, 1994 року найбільш негативно оцінювали економічну ситуацію люди з середньою та незакінченою вищою освітою. Більш лояльно ставилися до економічної ситуації в Україні респонденти з початковою, неповною середньою та вищою освітою (за даними дослідження 1994 року). Якщо подивитись на оцінку економічної ситуації з точки зору динаміки процесу, то 2000 року зросла чисельність респондентів (котрі оцінюють її як “дуже погану”) якраз серед громадян із початковою і неповною середньою освітою.

Серед вікових груп населення “жорстко” оцінюють економічну ситуацію респонденти середнього віку та пенсіонери, більш “лояльно” —

молодь віком до 30 років. Слід відзначити, що 2000 року респонденти всіх вікових груп “пом’якшили” свою оцінку. Так, якщо 1994 року економічну ситуацію в державі як “дуже погану” оцінили 33,5% молоді, 42,7% людей віком від 39 до 54 років і 38,8% людей пенсійного віку, то 2000 року ці показники склали відповідно — 26,5%; 33,5%; 37,7%.

Нині населення України постало перед необхідністю вибору між ринковим і державним (плановим) регулюванням економіки. Як свідчать результати досліджень, більшість населення не визначилась у плані певного варіанта регулювання економіки. Дещо переважає чисельність громадян, котрі орієнтуються на ситуацію з низькими цінами при дефіциті товарів. Поступово зменшується чисельність прихильників “ринкової ситуації”, для якої характерними є високі ціни за відсутністю товарного дефіциту. Найбільше прихильників “ринкової ситуації” серед підприємців, дрібних бізнесменів, учнів. Хоча і серед цих соціально-професійних груп спостерігається тенденція зниження симпатії до ринкових реалій.

Ринкову ситуацію позитивніше сприймають чоловіки. Так, 1994 року прихильників ринкових реалій серед чоловіків було 35,3%, а серед жінок — 25,3%, 1998 року відповідно — 27,2% та 22,0%; 2000 року — 27,7% та 19,6%. У “віковому” розрізі більш лояльно до ситуації з високими цінами за відсутністю товарного дефіциту і черг ставляться молоді люди, більш стримано — респонденти середнього віку і вкрай негативно — пенсіонери. Але якщо серед молоді прихильників ринкової ситуації 1994 року було 41,0%, а супротивників — 19,5%, то 1998 року відповідно — 32,1% та 20,2%, а 2000 року — 26,2% та 25,7%.

Отже, як бачимо, і серед молодих людей спостерігається досить чітка тенденція до більш негативного сприйняття ринкових реалій українського суспільства. І, звичайно, найбільш яскравого забарвлення дана тенденція набуває серед представників старшого віку. На початку 2000 року кількість прихильників ринкової ситуації серед цієї вікової групи становила 15,3%, а супротивників — 48,0%.

За роки української незалежності зменшилась чисельність прихильників ринкової ситуації і серед респондентів різного освітнього рівня. Лише серед громадян із вищою освітою протягом 1994–2000 років переважають ті, хто надає перевагу високим цінам за відсутністю товарного дефіциту та черг. Представники усіх інших освітніх категорій на кінець ХХ століття більше схилились до неринкових реалій.

Досить широким є спектр думок і стосовно економічних перетворень в Україні. Приблизно четверта частина населення виступає за повний перехід до ринку. Дещо менше прихильників окремих змін

в економічній ситуації. І досить чисельною є група прихильників повернення економіки до “перебудовного” стану. Найбільше прихильників переходу до ринку серед підприємців, учнів, спеціалістів технічного та гуманітарного профілю. Чоловіки налаштовані більш “ринково”, аніж жінки. Більш позитивно ставляться до ринкового варіанта економічних перетворень люди з незакінченою вищою та вищою освітою. Респонденти ж із початковою і неповною середньою освітою критичніше оцінюють можливості ринкового господарства.

Важливу роль у здійсненні економічних перетворень у суспільстві відіграє інституція приватної власності і підприємництва. Як свідчать результати моніторингу, роки економічних перетворень характеризуються в основному схвальним ставленням населення України до розвитку приватного підприємництва. Найбільш позитивно до останнього ставляться самі підприємці, фермери, керівники підприємств. Менш лояльними по відношенню до розвитку даної ситуації є державні службовці, правоохоронці, різноробочі, пенсіонери. Толерантнішими до даної інституції є чоловіки.

Мають місце певні відмінності і в ставленні до приватного підприємництва представників різних освітніх груп. Так, респонденти з вищою освітою набагато прихильніші до розвитку підприємництва, аніж ті, хто має початкову і неповну середню освіту. Найбільше підтримують розвиток підприємництва молоді люди віком до 30 років. Українці негативно ставляться до цього люди передпенсійного і пенсійного віку. Разом із тим, треба відзначити, що на практиці “новостале” підприємництво наражається на спротив населення. Річ у тім, що тип мислення, сформований за роки панування адміністративно-командної системи, не хоче “миритися” з чужим багатством. Нахил до зрівняльної психології особливо притаманний представникам старшого віку.

Важливим чинником успішного перебігу ринкових реформ у суспільстві виступають приватизаційні процеси. Слід зазначити, що останнім часом (1998–1999 роки) децю зросла чисельність противників приватизації землі. Найбільше таких серед селян, державних службовців. Набагато лояльніше ставляться до приватизації землі фермери, учні, підприємці, кваліфіковані робітники та люди, котрі не мають постійної роботи. У “віковому” розрізі найбільш позитивне ставлення до приватизації землі демонструють молоді люди. Представники ж старшого віку більш консервативні у цьому відношенні. Серед різних освітніх груп респондентів не спостерігається суттєвих відмінностей у ставленні до приватизації землі. Але простежується тенденція до зменшення чисельності прихильників цього процесу.

Якщо більшість населення України позитивно ставиться до приватизації землі, з приводу купівлі-продажу останньої громадська думка є більш “жорсткою”. Якщо 1994 року 38,5% громадян схвалювали купівлю-продаж землі, то 1995 року таких було 36,2%, 1998 — 33,6%, 1999 — 32,6%, 2000 — 32,4%. Відповідно має місце тенденція до зростання чисельності тих, хто виступає проти дозволу на купівлю-продаж землі. Найбільше противників цього серед селян, непрацюючих пенсіонерів, кваліфікованих робітників, різноробочих. Найбільш лояльно ставляться до купівлі-продажу землі підприємці, фермери та люди, котрі не мають постійної роботи. Серед “освітніх” груп населення найбільш негативно ставляться до купівлі-продажу землі люди з початковою і неповною середньою освітою.

Ефективність і результативність ринкової трансформації українського суспільства великою мірою детермінуються успішністю проведення приватизації державних підприємств. З іншого боку, успішність перебігу приватизаційних процесів залежить від того, як останні сприймаються масовою свідомістю. Як свідчать результати дослідження, населення України у своїй переважній більшості негативно ставиться до приватизації великих підприємств. І хоча за останні два роки ХХ століття чисельність противників приватизації останніх дещо зменшилась, це не є свідченням серйозних зрушень у громадській думці з цього питання. Адже за 1999-2000 роки зменшилась і чисельність прихильників “великої” приватизації.

Радикально інша картина вимальовується у плані сприйняття населенням приватизації малих підприємств. Тут чисельність прихильників останньої явно переважає чисельність противників. Якщо проаналізувати ставлення до приватизаційних процесів із точки зору соціально-професійного статусу респондентів, то побачимо, що найбільш позитивно ставляться до приватизації великих підприємств дрібні бізнесмени, підприємці, учні. Ставлення ж представників інших соціально-професійних груп є виражено негативним. “Малу” ж приватизацію активно підтримують не тільки підприємці, а й керівники підприємств, державні службовці, правоохоронці, домогосподарки, пенсіонери, фермери.

Негативне ставлення до приватизації великих підприємств (і позитивне до “малої” приватизації) характерне і для “освітніх” та “вікових” груп населення. Хоча слід зазначити, що для респондентів старшого віку характерне різко негативне ставлення до приватизації великих підприємств і не дуже “прихильне” до малої приватизації. Успішність перебігу ринкових перетворень великою мірою залежить

від виваженості державної політики у сфері соціального захисту населення за умов нових економічних реалій. Політика держави по забезпеченню соціальної захищеності працівників може і повинна будуватись на основі взаємної відповідальності, взаємних зобов'язань обох сторін. При цьому головним у соціальній політиці повинен бути обов'язок держави гарантувати законодавчо, соціально й економічно нормальні (для періоду ринкової суспільної трансформації) умови для самостійного життя, свободи життєвого шляху, сфери діяльності, свободи нести певну відповідальність за свої дії, "платити" за них рівнем особистого добробуту і становищем у суспільстві.

Нарешті, за умов переходу українського суспільства до соціального ринкового господарства величезного значення набуває наявність продуманої й ефективної системи професійної орієнтації, підготовки і перепідготовки працівників, адекватної реаліям сучасного економічного життя. Така система дозволить, у кінцевому рахунку, більш повно і цілеспрямовано реалізувати здібності представників різних соціально-професійних, освітніх та вікових груп населення з урахуванням ринкової кон'юнктури.



ВИКОРИСТАНА ТА РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Экономическая социология / Под ред. В. Е. Пилипенко. — К., 2002.
2. Економічна соціологія / За ред. В. М. Ворони, В. Є. Пилипенка. — К., 1997.
3. Заславская Т. И., Рывкина Р. В. О предмете экономической социологии // Изв. СО АН СССР. Сер. экон. и прикл. социол. — 1984. — Вып. 1.
4. Argiris Ch. The Applicability of organizational sociology — London, 1972.
5. Чернецький Ю. О., Зарічкова М. В. Теоретичний потенціал сучасного інституціонального підходу і "нової економічної соціології" // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. Збірник наукових праць. — Харків, 2002.
6. Пилипенко Валерій. Реформи. Підприємництво. Культура. — К., 2001.
7. Пилипенко В. Е. Социальная регуляция трудового поведения (социологический анализ). — К., 1993.
8. Попова И. М. Стимулирование трудовой деятельности как способ управления. — К., 1976.
9. Піча В. М. Соціологія. Загальний курс. — К., 1999.
10. Лукашевич М. П., Туленков М. В. Спеціальні та галузеві соціологічні теорії. — К., 1999.
11. Якуба О. О. Соціологія. Навч. посіб. — Харків, 1996.

12. Тарасенко В. И. Социология потребления: методологические проблемы. — К., 1993.
13. Заславская Т. И., Рывкина Р. В. Социология экономической жизни. Очерки теории. — Новосибирск, 1991.
14. Пилипенко В. Є., Шевель І. П. Соціологія підприємництва. — К., 1997.
15. Балабанова Н., Жуков В., Пилипенко В. Социальный диалог. Социальное партнерство. Социальное государство. — К., 2002.



КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

1. Предмет і функції економічної соціології.
2. Формування економічної соціології в Росії і в Україні.
3. Сучасна західна економічна соціологія.
4. Специфіка соціальної сфери суспільства. Особливості соціальних відносин.
5. Категорія “власність” як економічна, соціальна і правова.
6. Суб’єкти економічних відносин.
7. Що означає поняття “соціально-економічна поведінка”?
8. Різновиди соціально-економічної поведінки.
9. Вітчизняна економічна соціологія, основні напрями досліджень.
10. Соціально-економічні орієнтації населення України.



ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ ТА КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

1. Роль економічної соціології у процесі формування українського суспільства.
2. Соціальна сфера економічної життєдіяльності суспільства.
3. Типологія суб’єктів економічних відносин.
4. Види соціально-економічної поведінки.
5. Соціологічні дослідження соціально-економічної поведінки: роль, функції, проблеми.
6. Соціальні регулятори поведінки працівників.
7. Стратегії соціальної політики у сфері праці.
8. Соціально-економічні орієнтації населення України.
9. Сучасна вітчизняна економічна соціологія.
10. Основні напрями досліджень вітчизняних науковців у галузі економічної соціології.

СОЦІОЛОГІЯ НАУКИ

6.1. НАУКА ЯК СОЦІАЛЬНА ІНСТИТУЦІЯ

Наука є складним і багатогранним феноменом, котрий можна розглядати з різних точок зору. З культурологічної точки зору це компонент культури, форма передачі позитивного досвіду. З логіко-гносеологічної — система знань, особлива форма суспільної свідомості. З діяльнісної точки зору наука є особливою діяльністю, спрямованою на одержання і застосування знань. З практичної — це безпосередня виробнича, практична сила суспільства, яка перетворює як матеріальне виробництво, так і духовну сферу. З інституціональної точки зору наука є особливою соціальною інституцією, що надає сталості й визначеності суспільним відносинам, а також прискорює суспільний розвиток. З інформаційної точки зору це система, створена для збирання, аналізу й переробки інформації.

Отже, *наука* — це система знань, їх одержання і застосування, а також результат спеціалізованої діяльності, організованої ціловим чином і забезпеченої матеріально та методично.

За умов переходу України до громадянського суспільства актуалізується необхідність розробки інноваційної стратегії у розвитку науки та втілення її у науковій політиці держави. Ефективність даної стратегії, її сутність, зміст і спрямованість базуються на таких методологічних посиленнях:

- ◆ наука як специфічний вид людської діяльності (і система знань, що безперервно розвивається) є за своєю сутністю світовою, носить планетарний характер і не повинна розглядатись у жорстких соціально-часових або соціально-просторових рамках (російська, українська, американська наука тощо);
- ◆ розвиток основних якісних і кількісних характеристик науки можна зрозуміти й інтерпретувати лише у випадку її органічного включення у планетарне людське співробітництво як трьохрівневої, складноієрархізованої і динамічної системи, в котрій метасистемою виступає загальнолюдська цивілізація — світова спільнота держав.

Разом з тим, інтелектуальний розвиток кожної конкретної держави безпосередньо визначається рівнем її наукового потенціалу, статусом науки. Дослідження представників постпозитивізму (Т. Кун, П. Фейєрабенд) та “соціології знання” (М. Малкей) звернули

увагу методологів на проблеми аналізу ціннісної регуляції наукового пізнання. Однак, прагнучи довести відсутність жорсткої “демаркаційної лінії” між науковою і будь-якою іншою діяльністю, представники “історичної школи” і соціології наукового знання виходили із глибоко вкоріненої в методології науки впевненості у тому, що лише наявність у науці “особливого епістемологічного статусу” (що проявляє себе в особливих механізмах методологічної регуляції) може забезпечувати досягнення істинного знання.

Наслідком такого переконання стало заперечення істини як мети наукового пізнання, коли виявилась принципова схожість у механізмах регуляції різних видів людської діяльності й ілюзорність претензій науки на винятковість, “особливий статус”, “особливу об’єктивність” тощо. Подібно іншим фундаментальним цінностям, істина регулює науково-пізнавальну діяльність не стільки через систему фіксованих норм, принципів, методів, правил, скільки самим фактом свого існування й усвідомлення її як цінності. Вона задає кінцеву мету, граничний орієнтир наукової діяльності, не визначаючи однозначно способів її досягнення. Однак, будучи метою, істина не є привілеєм наукового пізнання. Її досягнення забезпечуються не “особливим статусом” науки, а природою і практично перетворюючою основою пізнавальної діяльності, котра є супутником усіх видів людської діяльності, але лише в науковій діяльності досягає свого “для-себе-буття” і можливості зробити істину своїм єдиним ціннісним регулятивом.

Соціальний статус науки. Поняття “статус науки” сумарно відображає різні ціннісні відносини в науці, які виникають у суспільстві, його прошарках і структурах. Розрізняють: 1) декларований і реальний статус науки; 2) статус науки в цілому і статус її структурних складових — груп наук, наукових дисциплін, гілок, напрямків тощо; 3) статус науки в державі, тобто в системі влади; 4) статус науки в економіці — як у суспільному виробництві загалом, так і диференційовано в його різномасштабних складових; 5) “територіальний” статус науки, тобто її статус у різних географічних регіонах; 6) статус науки у суспільстві загалом і диференційований статус в різних прошарках соціуму і соціальних групах.

З метою кількісного опису можна називати соціальним статусом науки узагальнену характеристику ставлення суспільства до науки, котра включає: 1) довіру до результатів науки; 2) сумарну оцінку результатів наукової діяльності; 3) стан науки на шкалі цінностей стосовно інших способів пізнання світу; 4) стан науки (на шкалі

цінностей стосовно інших соціальних інституцій); 5) престижність заняття наукою стосовно інших видів діяльності; 6) суспільно визнану першочерговість фінансування науки серед інших статей витрат; 7) матеріальну вигодність заняття наукою відносно інших видів діяльності; 8) долю прибутку, що виділяється і витрачається на розвиток науки; 9) долю прибутку, яка виділяється і використовується для запровадження соціально значущих досягнень науки.

Існують два джерела організаційних форм науки: специфіка самої наукової діяльності і характер суспільних відносин, соціокультурні особливості даного конкретного суспільства. Перша детермінанта визначає технічні аспекти організації, друга — соціальні. Але ці аспекти не є однопорядковими. Реальна організація науки є певна цілісність, у котрій синтезуються обидві складові. При цьому питома вага кожної детермінанти (а відповідно і ступінь її впливу на визначення конкретної форми організації) можуть бути різними. Цим і визначається різноманітність конкретних форм організації науки в різних країнах. Так, наприклад, більший ступінь централізації й організації науки у Франції і більший розвиток громадських, недержавних форм організації науки в Англії та США явно відображають особливості соціально-політичної історії цих країн.

6.2. СОЦІОКУЛЬТУРНІ ПІДВАЛИНИ ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТКУ НАУКИ

Одна із найсуттєвіших змін у філософському осмисленні складних соціальних феноменів (з котрими має справу сучасна людина) відбулась у другій половині ХХ століття в розумінні науки. Мова йде про те, що являє собою наука, як вона виникла і яким чином функціонує і розвивається. Згідно з першою (і найбільш розповсюдженою) точкою зору, що отримала назву “кумулятивістської”, наука — це систематизована сукупність знань про світ. Вона (наука) виникає автоматично в результаті акумуляції знання, яке постійно накопичується потягом розвитку людського суспільства. Тому у науки нема істинної “батьківщини”, а час її народження є різним для кожної із наукових дисциплін і, в основному, залежить від складності об’єктів, що пізнаються.

Інша точка зору у вигляді цілісної концепції оформилась відносно недавно, хоча витоки її можна знайти у К. Маркса, О. Конта і М. Вебера. Суть її полягає в розумінні того, що в організації знання не існує лінійного накопичення. Знання завжди оформлюється в цілісні системи. І ця цілісність (що проявляється у специфічних формах пізнавальної діяльності) диференціює пізнавальний процес на окремі історичні періоди (епохи). Підґрунтям даної цілісності

з точки зору марксизму є те, що свідомість кожної епохи виступає як “усвідомлення історичної практики”.

Системність і соціокультурну зумовленість знання “усвідомлював” і позитивізм. Засновник останнього, О.Конт, вважав, що, по-перше, пізнання суттєво залежить від біологічної організації сприймаючого суб’єкта. По-друге, пізнання носить не індивідуальний характер, а є зумовленим колективною еволюцією ідей всього суспільства. Однак в цілому ідея історичного пізнання в позитивізмі залишилась нереалізованою, оскільки він видавав науковий спосіб бачення не лише за єдиний спосіб пізнання, але й кінцевий, прийшовши до котрого пізнання вже не може далі якісно розвиватись. Воно (пізнання) може в подальшому вдосконалюватись лише кількісно, накопичуючи знання. Крім того, процес пізнання позитивізм уявляє як лінійний, тлумачення теоретичного рівня пізнання емпіричним розумів однозначно.

Більшість сучасних концепцій походження науки не лише ґрунтується на некумулятивістських ідеях розвитку наукового пізнання, але й схильна унікалізувати саму можливість її появи. Когнітивні чинники, які призвели до виникнення науки, знаходились на магістральному шляху, котрий призводив до теоретичного, безособистісного знання. Етапами даного шляху є: 1) неконцептуальні форми знання; 2) передконцептуальні форми; 3) концептуальні форми; 4) теоретичне знання. Головними відмінними рисами цих форм знання є: ступінь розчленованості суб’єктивних і об’єктивних характеристик у знанні і ступінь рефлексії над цією розчленованістю (яка виражається у формах філософського мислення); наявність і роль узагальнюючих абстракцій; роль логіки в засобах викладання; ступінь прагнення до відповідей на питання “як” і чому”; способи детермінації подій у знанні; характер просторово-часових уявлень.

Виникнення наукового знання як концептуального і теоретичного стало можливим за специфічних соціокультурних умов XV–XVII ст. Саме там відбуваються значні зрушення у матеріально-діяльнісній культурі та ідеології, котрі призвели до якісних змін форм пізнавальної діяльності. І вирішальну роль у цьому процесі відіграла епоха Відродження, яка дала імпульс оновленню всієї європейської культури.

Культура бюргерського міста ґрунтується вже не на аграрній, а промисловій праці, і суспільні зв’язки не мають характеру особистої залежності, а набувають форми економічних відносин речового типу. Принцип раціоналізації речей і речових відносин спонукав до життя знання принципово нового типу. До знання були “висунуті” такі вимоги:

- ◆ знання повинне бути раціонально організованим. Його зміст повинен отримувати експліцитний вираз, а логічна структура — об'єктивована окремо від змісту;
- ◆ знання має бути ефективним, застосовуваним на практиці, тому питання “чому” і “як” мусять в ньому діалектично “перегукуватись”;
- ◆ знання повинне будуватись на “авторитеті” речей і речових відносин. Тому суб'єкт у знанні повинен, по можливості, бути відокремленим від об'єкта. Знання мусить “задавати” чітку онтологію об'єкта;
- ◆ знання має носити масовий характер і бути придатним до “навчання” широкого кола осіб [3, 78].

Діяльнісному знанню ремісників були потрібні раціональні схеми пояснення і механізм масового інформаційного навчання. Теорія отримала експеримент, а експеримент теорію, що й призвело до “народження” науки.

Професіоналізація науки у ХХ столітті призвела до створення соціальної інституції, котра від імені суспільства бере на себе матеріальне забезпечення науки і виступає посередником між вченими і суспільством. У певному сенсі наука переходить на самообслуговування, але за типом домінуючих у суспільстві відносин, які базуються на поділі праці і обміні результатами діяльності. Наприкінці ХХ століття склалася ситуація, коли соціальна інституція наука має явну тенденцію до “обслуговування” лише себе як адміністративного закладу, свого величезного апарату чиновників.

До певного часу “чистота” наукового пошуку, його “незамутненість” соціальними проблемами були можливими завдяки соціальним замовленням, громадській думці, експериментальному устаткуванню, оплачуваним посадам тощо. Усі ці “підкріплення” знаходились поза межами спільноти вчених, об'єднаних на основі спільних інтересів — вирішення наукових проблем.

Можна говорити про типи мотивації наукової діяльності. По-перше, вчений займається науковою діяльністю з метою отримання засобів для існування. Саме таким чином організована соціальна інституція науки у другій половині ХХ століття. Тобто, кінцевим продуктом діяльності наукового інституту (як соціальної інституції) є наявність певної кількості матеріальних цінностей, котрі можна використати на зарплату вченим, закупівлю обладнання, організацію конференцій і семінарів, утримання адміністративного апарату тощо. Інший “варіант” мотивує вченого забезпечувати собі засоби життєдіяльності аби мати змогу займатися науковою роботою.

Наукова діяльність має широкий діапазон. Вона включає не лише фундаментальні і прикладні дослідження, але й проектування, експериментування тощо. Найважливішими чинниками розвитку наукової діяльності виступають прагнення до визнання, боротьба за пріоритет і т. п. Разом з тим, для інституціоналізованої наукової діяльності є характерним внутрішній опір інноваціям. Процес інституціоналізації не завершується утвердженням науки як соціальної інституції, він набуває нових рис. Зокрема, в сучасну епоху посилюється потреба в соціальному контролі за соціальними наслідками наукових досягнень, соціальними технологіями [1, 165].

6.3. ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ СОЦІОЛОГІЇ НАУКИ

Як інституціоналізована дисципліна, соціологія науки виникла на межі 50–60-х років XX століття завдяки теоретичній і організаторській діяльності *Роберта Кінга Мертона*, одного із видатних генераторів ідей структурного функціоналізму в соціології. Будучи професором Колумбійського університету, Р. Мертон згуртував навколо себе групу студентів і аспірантів, котрі в подальшому розвивали його програму за різними напрямками і створили відому колумбійську школу. Для нинішньої колумбійської школи характерними є “симпатії” до проблем когнітивної організації науки. Нині в рамках мертоніанської парадигми успішно розвиваються дослідження комунікаційної структури науки.

Мертоніанська парадигма, будучи “піонерською” в соціології науки, нині вже не є єдиною (і домінуючою). Ще в 1972 році на першій конференції із соціології науки (під егідою Міжнародної соціологічної асоціації) в Лондоні були викладені основні принципи нової орієнтації, котра в середині 1970-х років була оформлена в дослідницьку парадигму, узагальнено названу когнітивною соціологією науки або соціологією наукового знання. Головною дослідницькою метою соціології науки представники європейської традиції соціальних досліджень науки назвали не вивчення соціальних механізмів останньої, а соціологічне пояснення самого наукового знання.

Із самого початку соціологія наукового знання (СНЗ) спиралась переважно на ситуаційні дослідження, засвоєні децю раніше історіографами науки, котрі сприйняли із постпозитивістських епістемологічних концепцій тезу про соціальну зумовленість природно-наукового знання. До кінця 1970— початку 1980-х років СНЗ методично збагатилась відразу двома принципово новими підходами до соціологічного вивчення виробництва наукового знання. Мова

йде про дискурсний аналіз змістовних і рефлексивних висловлювань і наукових документів вчених, а також сукупність етнографічних методів, які досліджують повсякденну діяльність на мікрорівні організації науки (тобто в первинних лабораторних колективах).

Нові системи методів мають загальні риси з традиційною для когнітивної соціології науки технікою ситуаційних досліджень в тому, що всі разом вони належать до так званої якісної соціології, в котрій головною дослідницькою процедурою є інтерпретація соціальних фактів, описаних в певній вербальній формі. Сучасні методи науки мертонівського типу і методи СНЗ хоча і відносяться до полярних методологічних течій в соціології, але реально можуть бути плідно суміщеними як при вирішенні задач у кожній із парадигм, так і при вивченні соціальних об'єктів складної природи.

Однак, не дивлячись на посилення у 1980-ті роки інтересу мертоніанців до когнітивних аспектів функціонування і розвитку науки, поки що відсутній помітний прикордонний фронт для наявних парадигм досліджень. У зв'язку з цим перед сучасною соціологією науки відкривається унікальний шанс досягти синтетичної стадії розвитку даної дисципліни після засвоєння всього накопиченого багатства. І однією з умов реалізації даного шансу є свідома орієнтація нинішнього покоління соціологів на активне теоретичне й емпіричне засвоєння "цілісної" проблемної області, що "лежить" між двома зазначеними вище парадигмами.

Соціологія науки — це галузь соціології, яка досліджує закономірності виникнення, функціонування й розвитку науки як соціальної інституції, взаємодію останньої як із суспільством в цілому, так і його складовими. **Предметом** соціології науки є також механізми і процеси, які забезпечують інтеграцію індивідів (або колективів), що беруть участь у виробництві наукових знань. Мова йде про формування наукових співтовариств, форми включення їх до системи матеріального виробництва, освіти й соціального управління, а також про "взаємодію" науки з різними соціальними процесами. Основними напрямками досліджень соціології науки є:

- ◆ соціальні чинники інтенсифікації наукової діяльності;
- ◆ проблеми формування вченого і наукових колективів;
- ◆ проблеми забезпечення розвитку нових напрямів у науці;
- ◆ умови і організація науково-дослідницької роботи;
- ◆ соціальний статус наукових працівників і наукових дисциплін;
- ◆ мотиваційні чинники наукової діяльності;
- ◆ професійна мобільність у науці;

- ◆ проблеми оцінки наукової діяльності;
- ◆ взаємодія науки і культури [2, 148].

При цьому **основні завдання** соціології науки полягають у вивченні законів функціонування і розвитку науки як цілісної системи в рамках відповідного соціуму. Практичною ж метою діяльності соціологів є розробка теоретичних основ організації й управління наукою. Тобто, мова йде про систему заходів, що спираються на об'єктивну логіку розвитку науки і забезпечують оптимальні темпи її функціонування та ефективність і результативність наукових досліджень.

Суб'єктами наукової діяльності виступають наукові співробітники та колективи, їхні соціально-психологічні особливості, ціннісні орієнтації у сфері науки (і суспільства в цілому) тощо. Науковці утворюють певну соціально-професійну спільноту. Вона (спільнота) має досить складну внутрішню диференціацію і зайнята підготовкою, організацією і “здійсненням” наукової праці. Наукові співробітники відрізняються за змістом і характером праці (дослідники, науково-педагогічні працівники), цілями та методами діяльності (зайнятість у фундаментальних або прикладних дослідженнях, теоретики, експериментатори), предметом дослідження (фізики, історики, філософи, соціологи тощо).

У масовій свідомості існує відповідний образ “людини науки”, вченого. Як свідчать емпіричні дані, має місце (у масовій свідомості) уява про вченого як людину виняткову, котра відрізняється від інших людей. Вчений вважається людиною широкої ерудиції і вражаючої інтелігентності, морально безкорисною і працелюбною. Стереотипний образ вченого розглядається у ролі:

- ◆ предметно детермінованого метою і призначенням науки, а також специфікою наукового пізнання як форми духовного засвоєння світу;
- ◆ особистісно захищеного життям і прикладом найбільш видатних мислителів людства;
- ◆ свідомого затвердженого науковою спільнотою за допомогою різних соціальних механізмів [3, 98].

Об'єктом окремого аналізу є функції образу вченого в науковій спільноті. Перша група функцій спрямована на саму наукову спільноту, її безперервне відтворення як самостійної соціальної спільноти. Сюди входить селективна функція, а також роль образу вченого в процесі соціальної ідентифікації членів наукової спільноти. Інша група функції образу вченого пов'язана з регуляцією взаємовідносин наукової спільноти з іншими соціальними спільнотами (і

суспільством в цілому) і включає в себе виправдальну і визначальну функції.

Розвиток сучасної науки та її взаємовідносин із суспільством спонукав до спроб “ревізії” стандартної концепції науки. Сьогодні у суспільній свідомості помітно посилились антиінтелектуальні настрої, нападки на науку (особливо на представників суспільних наук), звинувачування останньої в неспроможності давати обґрунтовані й ефективні рекомендації з найважливіших проблем соціально-економічних перетворень. У масовій свідомості є присутнім ефект негативного сприйняття вчених, недовіра до їхньої компетенції, здатності давати достовірні реалістичні прогностичні оцінки й рекомендації.

Це пов’язано з цілою низкою причин [3, 102–103]. По-перше, дається в знаки негативний досвід їх (вчених) діяльності — як наслідок невиправданих надій на всесилля науки. Масштабні ядерні катастрофи, екологічна криза, прорахунки і помилки в плануванні і реалізації соціально-економічного розвитку — все це свідчить про те, що наука в багатьох випадках опинилась не на висоті свого призначення. Такі негативні риси, як некомпетентність, конформізм, вузькість технократичного мислення (притаманні значній частині діячів науки) підживляли її престиж, викликали у масовій свідомості “ефект розчарування”. Небагатьом властиве розуміння того, що наука — частина суспільства і “відчуває” на собі всі його протиріччя і деформації.

По-друге, ще й досі у суспільстві існують стереотипи зневажливого ставлення до розумової праці, недовіра до наукової інтелігенції. Цей стереотип “народився” ще в 1930-ті роки, коли за умов жорстокої класової боротьби носії вільної творчої думки зараховувались до стану “шкідників” і “буржуазних прихвоснів”. По-третє, ідеологічні й авторитарно-бюрократичні догми і заборони (що десятиліттями накладались на науку) “створили” у масовій свідомості “погоджувальницький” тип вченого, визначили подальший розрив між творчою пізнавальною діяльністю і діяльністю, спрямованою на адміністративне сходження щаблями наукової кар’єри. По-четверте, на рівні масової свідомості не завжди має місце чітке уявлення про роль вчених у суспільному розвитку, ступінь їхньої професійної і громадської відповідальності за наслідки реалізації тих чи інших винаходів, розробок тощо. І в цьому плані багато що залежить від засобів масової інформації, їх вміння і можливостей достовірно і неупереджено показувати всі проблеми і протиріччя, з котрими стикаються вчені в своїй діяльності. Американські соціологи прийшли до висновку, що хоча майже половина (49%) дорослого

населення США проявляє інтерес до науки і наукової політики, лише четверта частина розуміє інформацію (яка поступає із масових джерел) на мінімально прийнятному рівні.

Слід зазначити, що на діяльність преси у відображенні проблем науки несприятливо впливали негативні процеси, котрі мали місце в колишньому СРСР (адміністративно-бюрократичні методи управління, відчуження людини від засобів праці, існування культу “секретності” тощо). Відбувалось викривлення в очах громадськості образу науки, дійсних реалій її впливу на виробництво і культуру. Нині засоби масової інформації долають синдром конформізму, “замовчування” інформації.

Для більш повного і науково обґрунтованого уявлення образу вченого у сучасній масовій свідомості необхідні не лише комплексні конкретно-соціологічні дослідження, але й глибоке вивчення еволюції цих уявлень. Саме можливість відрізнити цінне й постійне, знайти рівнодіючу соціально-психологічних змін (у часі) “образу вченого” в суспільній свідомості дозволить найкраще зрозуміти нинішні коливання довіри до науки, знайти адекватне пояснення цьому феномену.

Нині науково-дослідницька діяльність є, переважно, колективною [1, 169]. Продуктивна розробка масштабних та складних проблем здійснюється науковими колективами, як сукупним суб’єктом наукової діяльності. Сучасний науковий колектив є стійкою спільнотою людей, пов’язаних із розподілом і координацією наукової праці. Одночасно, це організація, яка передбачає єдність цілей, здатність до самоорганізації та саморегуляції, “сповідує” відповідні групові цінності та норми.

Своєрідність і неповторність наукових колективів не виключає можливості їхньої типології. [1, 170]. Вони (колективи) поділяються (за критерієм професійної єдності) на однорідні (гомогенні) у професійному відношенні і неоднорідні (гетерогенні). За рівнем абстрактності вирішуваних завдань (і близькості наукових досліджень до практичного втілення) розрізняються колективи, які зайняті: 1) **фундаментальними** дослідженнями; 2) **прикладними** дослідженнями; 3) прикладанням наукових ідей та технологій (конструкторські, проектні установи тощо). На основі такого поділу виникла триелементна система організації науки: 1) академічна наука; 2) галузева; 3) проектна (конструкторська). За методами діяльності наукові колективи поділяються на теоретичні та експериментальні, за терміном функціонування — постійні та тимчасові, за наявністю безпосередніх контактів — контактні та неконтактні, за характером регламентації — на формальні і неформальні.

Характерною рисою розвитку соціальної інституції науки наприкінці ХХ століття стало усвідомлення того, що наука є лише однією з можливих сфер прикладання суспільством інтелектуальних і матеріальних ресурсів, і більш того, сферою не завжди вигідною. При дефіциті цих ресурсів гостро постає питання про створення умов, здатних забезпечити науці широку суспільну підтримку, як моральну, так і фінансову. Така ситуація не є новою в історії науки. Вона гостро стояла перед останньою на початку ХІХ століття, коли її вирішенням займалися самі вчені, наприклад, у рамках Британської асоціації розвитку науки. Сьогодні ця проблема знову загострилась, і відповідальність за її вирішення значною мірою лягає саме на соціологів науки. Саме вони є професійно придатними для цього, покликані стати авангардом наукового співтовариства у вирішенні найважливішої для нього проблеми створення ідеології науки, яка б відповідала сучасним умовам.

6.4. ВІТЧИЗНЯНА НАУКА ЯК ОБ'ЄКТ СОЦІОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ

Наука України в концентрованому вигляді втілена в Національній академії, яка в листопаді 2003 року відзначила 85-ту річницю своєї діяльності. Головна українська наукова інституція — Академія наук — була заснована 27 листопада 1918 року, в день проведення установчого спільного засідання (загальних зборів) Української академії наук (УАН). Цій події передувала плідна робота Комісії на чолі з академіком Володимиром Вернадським по підготовці законопроекту про заснування Академії наук та розробці її статуту. А 14 листопада цього ж року Гетьман Павло Скоропадський затвердив ухвалений Радою Міністрів “Закон про заснування Української академії наук у м. Києві”, а також наказ про призначення перших дійсних членів УАН. Створення Академії наук в Україні стало можливим завдяки атмосфері активного національно-культурного відродження, що панувала в суспільстві наприкінці ХІХ — початку ХХ століть, а також подвижницькій діяльності вітчизняних діячів науки, освіти і культури. Заснування Академії є здійсненням мрії української інтелігенції про створення в Україні вищої наукової інституції, спроможної зорганізувати науково-дослідницьку діяльність людей і спрямувати її досягнення на службу українському народу.

Турботи по створенню Академії взяла на себе Українська держава. При цьому була прийнята концепція, згідно з якою в рамках Академії мали здійснюватися дослідження не лише в галузі соціогуманітарних, але й природничих та технічних наук. Організаційні

форми і методи діяльності Академії визначались її правовим статусом, нормативним закріпленням прав і обов'язків. Цей статус мав два рівні регулювання: державний (закони, укази Президента, Постанови і Декрети Уряду) та внутрішньоакадемічний (статут академії, Постанови її Загальних зборів та Президії). Це зумовило і подвійний статус Академії наук. З одного боку, вона мала державний статус вищої наукової установи країни, а з іншого — залишилась самовладною організацією у вирішенні питань свого внутрішнього життя.

Українська наука була важливою і вагомою структурною складовою науки в колишньому СРСР, внаслідок чого й успадкувала всі досягнення і “хвороби” радянської науки, в першу чергу академічної. Кризовий стан радянської науки є загальноновизнаним фактом. Криза стала наслідком довготривалого, неподільного панування в країні командно-адміністративної системи, котра прагнула підкорити своїм “вищим” інтересам розвиток науки. Визначення пріоритетів наукової політики, оцінка відкриттів у науці, формування нових наукових напрямів, розподіл ресурсів на їх розвиток монополізувались владою бюрократів.

Інтелектуальний і економічний застій, надмірна ідеологізація всіх сторін духовного життя здійснювали негативний вплив на розвиток науки і наукового співробітництва, на ставлення суспільства до неординарних поглядів і відкриттів окремих вчених. Довготривала політика ізоляції від світової науки, невинуватий режим підвищеної секретності призвели до порушення цілісної природи наукового знання, появи елементів псевдонауки.

У формах організації колишньої радянської науки проглядались такі недоліки, як жорсткість організаційних структур, відомча розрізненість галузевої науки, слабке стимулювання, відрив науки від виробництва тощо. У соціології науки вже давно встановлено, що саме демократія створює найкращі передумови для розвитку науки. І це пояснюється тим, що за умов демократії можливе досить вільне функціонування механізмів саморегуляції науки, що забезпечують її автономію і свободу творчої діяльності.

Пострадянське буття ліквідувало більшість ілюзій стосовно оцінки можливостей науки в СРСР. Тривалий час із одного програмного документа в інший переходило твердження про те, що наука СРСР посідає передові позиції в світі і має прекрасні перспективи. У ролі аргументів зазвичай наводились успіхи СРСР у вирішенні “атомної” проблеми, військових програм, у фундаментальних науках загалом. Головним же аргументом були апеляції до

того факту, що в Радянському Союзі більше наукових працівників, аніж в будь-якій іншій країні світу.

У 1991 році вища наукова інституція України вийшла із системи союзної Академії. За цей час Національна академія наук України зробила вагомий внесок у справу розбудови незалежної української держави, “створила” свій імідж у свідомості населення країн. Отже, якою мірою громадяни України знайомі з діяльністю вищої наукової інституції країни, як вони оцінюють її роль у сучасному суспільстві, вклад учених у процес трансформації українського соціуму?

Як свідчать результати дослідження, проведеного Інститутом соціології НАН України (і присвяченого 85-річчю Національної академії наук), 53,5% респондентів вважають, що наука сприяє позитивним змінам у житті суспільства, 21,1% — сприяє незначною мірою. Разом з тим, знайомі з науково-практичними досягненнями НАН України лише 4,2% громадян нашої держави, 22,1% респондентів засвідчили, що вони знайомі з досягненнями Академії лише деякою мірою. Водночас 73,7% громадян не знайомі з науково-практичними досягненнями вчених НАН України. У 1998 році ці показники склали, відповідно, 4%; 37% та 51%. При цьому 83% опитаних вважають, що суспільство не може існувати без науки (у 1998 році цей показник складав 50%).

Отже, мова йде про те, що громадяни України вельми високо оцінюють роль науки в суспільстві взагалі, але не “шанують” вітчизняну науку. Тому не випадково, що 94,1% респондентів не знають, хто очолює Національну академію наук України (лише 5,9% опитаних назвали прізвище Б. Патона).

Статус вітчизняної науки у суспільній свідомості, безумовно, накладає свій відбиток і на життєві плани громадян стосовно наукової кар’єри. Так, 4,3% опитаних ні в якому разі не згодні, аби близька їм людина стала вченим, 7,7% — скоріше не схвалили б такий вибір. Разом з тим, 39,5% громадян України схвалюють “науковий” вибір своїх близьких, а 30,5% — скоріше схвалюють.

Оцінюючи сьогоденний стан вітчизняної науки, 8,3% респондентів вважають, що вона знаходиться, переважно, на світовому рівні. На думку 37,4% опитаних, українська наука є світовим лідером лише в низці проблем, 39,3% громадян України дотримуються думки, що вітчизняна наука суттєво відстає від передового світового рівня.

Основна маса населення України схильна до підтримки інтенсивного розвитку точних наук (такої думки дотримується 75,8% опитаних). Лише 3,0% респондентів бачать доцільним скорочення досліджень у галузі точних наук. За розвиток прикладних наук

висловлюються 82,3% громадян України, суспільних наук — 62,1%, гуманітарних — 62,2%. Стосовно доволі нової у нашому суспільстві науки соціології прихильність висловлюють 64,2% респондентів. При цьому не можна не відзначити, що науку в цілому (її розвиток) підтримують 89,2% мешканців всіх регіонів України.

Наведені дані наочно свідчать про те, що у масовій свідомості населення України склався позитивний імідж Національної академії наук. Але все ж зростання цього іміджу великою мірою залежатиме від вирішення низки проблем (усунення недоліків) у діяльності головної наукової інституції України.

Сьогодні кризова ситуація, в якій знаходиться українське суспільство, вимагає для свого вирішення принципово нового підходу до використання результатів науки у всіх сферах діяльності. Одночасно є необхідним новий рівень підготовки наукових результатів до практичного використання, особливо у сфері суспільних наук, економіки, соціології, а також екології та інших наукових напрямів. Однак, це вимагає адекватного ставлення суспільства і держави до науки.

Удосконалення всіх сторін вітчизняної науки сьогодні (фінансування, технічної бази, інформаційного обслуговування організаційних структур тощо) має сенс і значущість лише за умови одночасного покращення підготовки, підбору і розподілу кадрів. Ще за радянських часів зазначалося, що кадрова політика в академічній науці держави не відповідає ні суспільним потребам, ні принципам наукової діяльності [4, 39–42]. Саме неефективна кадрова політика у сфері науки породжує протиріччя між інтересами суспільства та інтересами співтовариства вчених і призводить до еміграції наукової інтелігенції, до “відпливу умів”.

Послабити катастрофічні наслідки “відпливу умів” могла б оптимізація процесу підготовки і відтворення наукових кадрів, корінна перебудова кадрової політики в науці. Домінуюча в кадровій політиці система “соціальної черговості” (просування наукових кадрів, що передбачає висунення на вакантні посади у порядку черги, коли службовою драбиною піднімається група вчених, яка йде безпосередньо за групою, яка “звільняє” місце) орієнтована на стандарти “середнього рівня” — опору бюрократів. Вона (система “соціальної черговості”), перешкоджаючи конкуренції за вакантну посаду, консервує в науці статус-кво і блокує всілякі зміни і рух в ній. Найсерйознішим же її недоліком є гальмування кар’єри молодих вчених, штучне утримування їх на низьких посадах. Не випадково суспільна свідомість досить адекватно реагує на дану ситуацію, вважаючи,

що в українській науці повинно працювати більше молоді, аніж тепер (такої думки дотримуються 82,5% громадян країни).

Слід відверто сказати, що доволі плачевним нині є стан “верхівки” НАН України. Про середній вік академіків і членів-кореспондентів Академії говорити зайве. Але ж при цьому здійснюється неабиякий супротив входженню до НАН України більш молодих, талановитих вчених, котрі аж ніяк не поступаються своїми науковими досягненнями “зрілим” колегам. Саме корпоративність НАН України великою мірою “сприяє” появі нових, громадських та галузевих академій.

Поки ж що домінування моделі “соціальної черговості” призводить до катастрофічного старіння наукових кадрів. Так, середній вік кандидатів наук у Національній академії становить близько 50 років, докторів наук — близько 60. І відставання природного темпу зміни поколінь вчених від необхідного темпу оновлення тематики фундаментальних досліджень великою мірою визначене кадровою політикою керівництва НАН України.

Не можна не сказати й ще про одну недоречність (навіть абсурдність), пов’язану зі статутом Національної академії наук України. Адже за статутом членами Академії є лише академіки та члени-кореспонденти. Виходить, що доктор наук, котрий працює в академічному інституті, не є членом Академії, а член-кореспондент з якогось провінційного ВУЗу такої “честі” може бути удостоєний.

На жаль, не доводиться говорити і про існування серйозної, адекватної системи стимулювання і оплати праці вчених НАН України. Рівень заробітної плати науковців носить принизливий характер не лише у порівнянні із зарубіжними аналогами, але і в межах України. Причому навіть ті, досить обмежені можливості для диференціації оплати науковців (що існують нині в інститутах НАН України) використовуються, м’яко кажучи, “неоптимально”. І ця неоптимальність великою мірою пов’язана із суб’єктивізмом керівництва інститутів, неефективністю атестаційних компаній. Зрозуміло, що за умов такого “стимулювання” важко чекати наукового ентузіазму й оригінальних ідей навіть від науковців — непенсіонерів.

До речі, 66,7% громадян України вважають, що науковці отримують меншу заробітну плату, ніж вони того заслуговують, і лише 2,9% респондентів дотримуються протилежної точки зору. При цьому 10,9% опитаних вважають, що вибираючи професію вченого, люди в нашій країні керуються розміром “наукової” заробітної плати.

Є й певні “об’єктивні” причини, що гальмують розвиток вітчизняної науки. Так, обсяг державного фінансування науки настільки

скоротився, що мова йде саме про її “виживання”. І в ситуації такого “фінансування” проведення перспективних (у першу чергу фундаментальних) наукових досліджень стає практично неможливим. Сьогодні академічні наукові установи не забезпечені (достатньою мірою) науковими приладами, реактивами, іншими видами матеріально-технічних ресурсів. Надзвичайно зменшилися обсяги надходжень науково-технічної інформації (насамперед, іноземної наукової періодики). Небезпроблемною стала справа видання наукових праць.

Важливим показником (оцінкою) рівня розвитку науки в будь-якій країні є наявність (кількість) Нобелівських премій. За період з 1901 до 1980 року було присуджено 339 наукових Нобелівських премій у галузі фізики, хімії, фізіології та медицини [3, 35]. На жаль, ні за радянських часів, ні за часів незалежної України жоден вітчизняний науковець не спромігся претендувати на найбільш престижну в науковому світі премію. Виходячи зі сказаного вище про матеріально-технічний та фінансовий стан вітчизняної науки (в першу чергу академічної), наукову та кадрову політику як держави (по відношенню до інституції науки), так і керівництва наукових інститутів (по відношенню до “своїх” вчених), можна впевнено і з сумом констатувати, що Нобелівські лаври і в осяжному майбутньому не “загрожують” вітчизняним науковцям.

І все ж Національна академія наук України (як вища наукова інституція) ще має достатній потенціал, аби за належної підтримки держави забезпечувати необхідний розвиток фундаментальних наук, брати найактивнішу участь у процесі демократичної трансформації українського суспільства. Разом з тим, вітчизняна академічна наука потребує суттєвої реорганізації (вирішення проблем, про які говорилось вище). Головною метою реформування НАН України повинно стати збереження її ефективної і результативної діяльності за умов соціального ринкового господарювання.

Успішність реформаційних процесів у сучасній академічній науці нерозривно пов'язана із подоланням структурної, морально-ціннісної та духовної кризи. Структурна криза (“імперська”) спричинена розпадом СРСР. Але це й криза “постмілітаристська” (зумовлена “військовим” перекосом дослідницького потенціалу). Інтелектуальна криза корелює з непрестижністю наукової праці, її матеріальною “покараністю”, різким зниженням соціального статусу вченого. Морально-ціннісна криза виявляється у недосконалій, спотвореній (півнечений) системі оцінки наукової діяльності. Духовна криза є підсумком, “синтезом” зазначених вище проблем, яскравим проявом

якої є масова апатія, відсутність натхнення, внутрішніх стимулів до творчості, наукового і національного патріотизму.

Сьогодні в Україні “затухають” когнітивна (виробництво нового знання) і соціальна (збереження науково-технічного і соціального прогресу, розвитку економіки, медицини, освіти тощо) функції науки. У результаті намітилась тенденція деінтелектуалізації суспільства по всій вертикалі — від еліт до люмпенів. Оскільки “ринковий” потенціал самої науки є низьким в силу відсутності реальної внутрішньої трансформації, реформ в управлінні нею (наукою), то вона переживає загальну кризу у всіх вимірах: когнітивному, функціональному, інформаційному, дидактичному тощо.

Тому довготривалі заходи (стратегічного характеру) мають бути спрямовані на глибоку переорієнтацію та переструктуруацію всієї академічної системи з огляду на нові політичні та економічні умови і цілі, посилення національної доміанти у розвитку науки, підвищення якості наукового персоналу, формування дійсної наукової еліти. Саме остання здатна забезпечити органічне і повноправне входження України у світове співтовариство, надати інтелекту нації якості, адекватної сучасним вимогам цивілізації.



ВИКОРИСТАНА ТА РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Якуба О. О. Соціологія. Навчальний посібник. — Харків, 1996.
2. Піча В. М. Соціологія. Навчальний посібник. — К., 1999.
3. Проблемы деятельности ученого и научных коллективов. — Ленинград, 1990.
4. Пилипенко В. Е. Социальная очередность или социальная справедливость? (О перестройке кадровой политики в академической науке) // Философская и социологическая мысль. — 1991. — №3.
5. Пилипенко В.Є. Вітчизняна наука як суспільна проблема // Українське суспільство: моніторинг — 2002. Інформаційно-аналітичні матеріали. — К., 2002.
6. Пилипенко В.Є. Проблеми вітчизняної науки, або чому Україна не має Нобелівського лауреата //Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. — Харків, 2003.
7. Волков Г. Н. Социология науки. — М., 1968.
8. Добров Г. М. Наука о науке, — К., 1989.
9. Добров Г. М., Задорожный Э.М, Щедрина Т. И. Управление эффективностью научной деятельности. — К, 1978.
10. Келле В. Ж. Наука как компонент социальной системы. — М., 1988.

11. Малкей М. Наука и социология знания. — М., 1983.
12. Михальченко Николай. Украинское общество: трансформация, модернизация или лимитроф Европы? — К., 2001.
13. Пельц Д., Эндрус Ф. Ученые в организациях. — М., 1973.
14. Современная западная социология науки. Критический аспект. — М., 1988.
15. Таранов И.Е. Интеллектуальный труд, наука и образование. Кризис в Украине, — Харьков, 1994.
16. Україна: інтелект нації на межі століть. — К., 2000.
17. Ученый и научный коллектив. Социальные аспекты деятельности. — М., 1977.
18. Яхиел Н. Социология науки: теоретические и методологические проблемы. — М., 1977.
19. Merton R. The sociology of science — Chicago, 1973.



КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

1. Соціальний статус науки.
2. Соціокультурні підвалини виникнення науки.
3. Становлення соціології науки.
4. Предмет, завдання і функції соціології науки.
5. Суб'єкти наукової діяльності.
6. Коли і як була утворена Національна академія наук України?
7. Як оцінюють вітчизняну науку громадяни України?
8. Міжнародний статус вітчизняної науки.
9. Які недоліки існують у системі сучасної академічної науки?
10. Шляхи реформування української науки.



ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ ТА КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

1. Наука як соціальна інституція.
2. Соціологічні проблеми науки.
3. Інституціоналізація соціології науки.
4. Реалії і перспективи соціології науки.
5. Академічна наука України: стан, проблеми, перспективи.
6. Вітчизняна наука у дзеркалі громадської думки.
7. Наука і трансформаційні перетворення в українському суспільстві.

СОЦІОЛОГІЯ СІМ'Ї

10.1. СІМ'Я ЯК ОБ'ЄКТ СОЦІОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ

Сім'я є улюбленим предметом вивчення соціологів, психологів, демографів, етнологів, істориків, педагогів, антропологів, економістів. Цей зв'язок наук, що розпочинався конфронтаційно, привів до плідної взаємодії представників різних наук у досліджуваній сфері (наприкінці 1960-х років). Особливо важливим і цінним виявилось спільне використання різних джерел (монографічні дослідження, нотаріальні архіви, дані переписів населення тощо). Найбільш відомими в даній галузі є праці Філіпа Арієса, Алена Жирара, Петера Ласлетта, Клода Леві-Стросса, Едварда Шортера.

Разом з тим, кожна “сімейнознавча” наука має свій, специфічний предмет дослідження. Історія вивчає виникнення сім'ї та її еволюцію в різні періоди розвитку цивілізації. З точки зору економіки сім'я розглядається як економічний (головним чином споживчий) осередок. Демографи вивчають роль сім'ї (і сімейної структури) у відтворенні населення. Етнографія досліджує особливості укладу життя і побуту сімей з різною етнічною приналежністю. Соціальні психологи акцентують свою увагу на сімейних конфліктах і особливостях розвитку сімейних груп. Педагогічна наука переймається дослідженням виховної функції сім'ї як важливого чинника формування особистості. Правознавство вивчає сім'ю з точки зору правових відносин між членами сімейних груп (подружжям, батьками і дітьми тощо).

Соціологічна наука вивчає сім'ю як найважливішу соціальну інституцію. Це одна із найбільш стародавніх інституцій, яка виникла в надрах первісного суспільства. Отже, сім'я — це заснована на шлюбі, кровній спорідненості або усиновленні мала соціальна група, члени котрої пов'язані спільністю побуту, взаємною моральною і юридичною відповідальністю, взаємодопомогою й особливими почуттями любові і взаємопотреби. Відомий російський соціолог Харчев А. Г. у свій час акцентував увагу на зв'язку сім'ї з потребами суспільства. Він розглядав сім'ю як систему взаємовідносин між подружжям, а також соціальну групу, члени котрої “пов'язані шлюбними, родинними відносинами, спільністю побуту і взаємною моральною відповідальністю, і соціальна необхідність якої обумовлена потребою суспільства у фізичному і духовному відтворенні

населення.” [9, 75]. Разом з тим, така дефініція не є новою, адже вона відбиває лише макрорівневу структуру сім’ї. Тому в сучасній літературі сім’я здебільшого і визначається як соціальна група, як ми зазначили вище. Узагалі ж, відсутність єдиної дефініції сім’ї лише підкреслює складність цієї соціологічної категорії.

Складний характер сім’ї як соціального утворення вимагає різних методологічних підходів до її аналізу [1, 132–133]. Як мала соціальна група сім’я вивчається, в першу чергу, на мікрорівні. При цьому особлива увага звертається на вивчення міжособової взаємодії в сімейній групі, організації сімейного життя, групової поведінки. Сучасний символічний інтеракціонізм розглядає сім’ю як систему соціальних ролей. Як соціальна інституція сім’я досліджується на макрорівні, у цьому плані насамперед аналізуються її соціальні функції. При цьому функціоналісти виходять із гармонії сім’ї і суспільства як єдності, розглядають функції сім’ї як природний вираз і реалізацію потреб соціуму. Представники конфліктного підходу акцентують увагу на складному, суперечливому характері сімейних відносин, на конфліктах (у першу чергу ролевих), що виникають на ґрунті суперечливих стосунків у сімейних групах. Очевидно, що складність феномену сім’ї передбачає поєднання різних методологічних підходів до її соціологічного аналізу.

Дослідження міжособової взаємодії вимагає врахування того факту, що групова поведінка залежить від соціальних, економічних і соціокультурних умов життєдіяльності сім’ї. Як особлива соціальна інституція (елемент соціальної структури), сім’я тісно пов’язана з економікою. У кінцевому рахунку особливості сім’ї, її історичні типи визначаються пануючими економічними відносинами. Сім’я не обмежується лише родинними взаєминами. Вона передбачає також спільне проживання родичів, наявність спільних елементів побуту, сімейного домашнього господарства, розподілу праці. В окремих сім’ях спільне проживання пов’язане зі спільним виробництвом. Тобто сім’я може виступати і як економічна категорія. Впливають на сім’ю також й інші соціальні інституції: політики, права, культури, освіти, моралі, релігії.

Існування сім’ї як соціальної інституції і малої соціальної групи зумовило, певним чином, і різноманітність концептуальних підходів до її (сім’ї) вивчення. Так, можна говорити про еволюційний підхід (Л. Морган, Ф. Енгельс, Е. Тейлор, Г. Спенсер, П. Сорокін), структурно-функціональний (Е. Дюркгейм, Е. Вестермарк, Дж. Медок, І. Огборн), конфліктний (К. Маркс, С. Сафіліос-Ротшильд,

Г. Гартманн), девелопменталістський (Дж. Сканцони), підхід символічного інтеракціонізму (Т. Шибтані, Дж. Г. Мід, Г. Блумер). Сучасний напрям останнього розглядає сім'ю як систему соціальних ролей. Символічні форми ролевої взаємодії відображені в драматургічному підході Е. Гофмана. Феномен сім'ї як перцептивної сторони спілкування (що вивчалось в рамках феноменології соціологічного знання) знайшов свій вираз в етнометодології (напряму у соціології, що базується на феноменології, герменевтиці і символічному інтеракціонізмові). Згідно з гуманістичним напрямом, знання "розширюють" сферу реалізації індивідом своїх можливостей (А. Гоулднер, Р. Фридрихе). Подібні міркування притаманні представникам психоінформаційного напрямку. На їх думку, знання людини в галузі інтертипних відносин дозволяють останній знайти психологічного партнера, або "дуала" (Букалов О. В., Гуленко В. В.).

Дослідження сім'ї як соціальної інституції передбачає аналіз суспільної свідомості у сфері сімейних відносин, сімейної поведінки за різних соціально-економічних і культурних умов, впливу суспільних потреб на спосіб життя сімей; соціального механізму зміцнення сімейних норм і цінностей; ефективності реалізації основних сімейних функцій в різних політичних, соціальних, економічних та культурних умовах; співвідношення сімейних норм і цінностей та реальної поведінки членів сімейної групи тощо.

Розглядаючи сім'ю в якості малої соціальної групи доцільно аналізувати цілі та завдання сімейної групи, її склад і структуру, групову згуртованість і групову діяльність, характер групової взаємодії, структуру влади та комунікації в сім'ї тощо. Значущим є також дослідження особливостей зв'язків і відносин сімейної групи з більш широкими суспільними системами в межах соціальної структури соціуму. Нарешті, доцільно знати особливості групової регуляції поведінки індивідів в сім'ї, групового контролю та групових санкцій. Важливими характеристиками сімейної групи є також цінності, норми та зразки поведінки, задоволеність особистості перебуванням в сім'ї, функціональні вимоги останньої тощо.

Сім'я поєднує в собі ознаки багатьох інших малих груп, і, перш за все, ознаки емоційно-психологічної та "інструментальної" групи, члени котрої виконують цілий комплекс різноманітних видів діяльності побутового характеру. У той же час сім'я відрізняється від інших груп різноманітністю, глибиною і тривалістю зв'язків, що об'єднують її членів. Саме ці особливості сім'ї роблять її незамінною у процесі виховання підростаючого покоління, адже вони

(особливості) забезпечують тривалий, глибоко емоційний і різнобічний вплив на формування особистості дитини.

Оскільки основою для створення сім'ї (і головним виконавцем усіх видів сімейно-побутової діяльності) є подружня пара, міжособистісні стосунки подружжя і рівень їх співробітництва в цих видах діяльності значною мірою визначають основні характеристики сім'ї. Тому при вивченні процесів міжособистісного пізнання в сім'ї особливої уваги заслуговують питання, пов'язані з пізнанням подружжям власних особистісних особливостей, а також особливостей свого партнера по шлюбу. Дослідження цих процесів дозволяє розкрити деякі психологічні механізми регуляції взаємовідносин подружньої пари та їх спільної сімейно-побутової діяльності.

Спільна сімейно-побутова діяльність подружжя представляє собою ролеве співробітництво, яке передбачає розподіл обов'язків між чоловіком і жінкою. У зв'язку з цим виникає необхідність вивчення соціально-психологічних феноменів, включених в систему регуляції такого співробітництва: уявлень подружжя про риси поведінки і властивості особистості, необхідні для неї як виконавця певної сімейної ролі (розуміння своєї ролі), і про характеристики, необхідні для партнера по шлюбу — чоловіка або жінки (рольові очікування). Такі уявлення — нормативи слугують еталонами при оцінці подружжям себе і одне одного.

У деяких зарубіжних дослідженнях (переважно американських) робились спроби підійти до вивчення сімейних (подружніх) відносин з точки зору взаємного міжособистісного пізнання [2, 286–317]. Однак при проведенні цих досліджень автори виходили зі спрощеної моделі шлюбу. Складна ролева взаємодія подружжя при здійсненні різноманітних функцій сім'ї практично ігнорувалась, а взаємовідносини подружньої пари зводились до емоційних контактів. Правильно вирізняючи емоційно-психологічний аспект шлюбу як провідний, автори абсолютизували його і фактично розглядали у відриві від інших аспектів подружнього життя.

Не враховувався також складний характер рольової поведінки жінки, пов'язаний із суміщенням домашніх обов'язків і праці у сфері суспільного виробництва. Усе це обмежує можливості застосування результатів американських досліджень. Це стосується також і можливості використання методик, за допомогою котрих ці результати були отримані. Найбільшою мірою це торкається результатів досліджень рольових очікувань подружньої пари, їхнього розуміння своєї ролі. Оскільки вказані феномени мають ціннісно-нормативний

характер і відображають норми поведінки і міжособистісних стосунків (специфічні для того чи іншого соціуму), їх зміст за умов США і України, очевидно, відрізняються.

Досліджуючи шлюбно-сімейні відносини, соціологи використовують такі категорії, як умови та спосіб життя, структура сім'ї, спосіб мислення (сімейна ідеологія), етапи життєвого циклу сім'ї [3, 191–192]. **Умови життя** — це сукупність чинників макросередовища (загальні умови) та мікросередовища (найближче соціальне оточення). У процесі аналізу специфіки функціонування сім'ї враховуються такі фактори макросередовища: соціально-економічні; соціально-політичні; соціокультурні; пов'язані з розподілом населення за демографічними, етнічними, професійними, освітніми та соціально-груповими ознаками; екологічні.

Мікросередовище (в якому функціонує сім'я) включає в себе:

- ◆ ступінь урбанізованості розселення сім'ї (тип населеного пункту, чисельність мешканців);
- ◆ специфіку зайнятості населення (тип підприємства, рівень необхідної освіти і кваліфікації працівників, використання переважно чоловічої чи жіночої праці тощо);
- ◆ демографічну структуру середовища розселення; етнічні характеристики середовища розселення;
- ◆ характеристики (кількісні і якісні) сфери обслуговування;
- ◆ кількісні та якісні характеристики культурних закладів, спортивних та фізкультурних споруд;
- ◆ наявність (і ефективність діяльності) установ охорони здоров'я.

Чинники мікросередовища впливають на умови життєдіяльності сім'ї в рамках домогосподарства останньої. Тип домогосподарства визначається через такі характеристики, як склад і родинна (кровна) структура сім'ї, особливості помешкання (розмір площі, кількість кімнат, наявність побутових зручностей тощо); предмети побутового та культурного призначення, присадибна ділянка тощо.

10.2. ІСТОРИЧНА ЕВОЛЮЦІЯ СІМЕЙНИХ ВІДНОСИН

На думку більшості сучасних соціологів, історично першою формою шлюбних відносин після притаманного людському стаду **проміскуїтету** (не підпорядкованих статевих зв'язків, коли кожна жінка могла вступати у близькі стосунки зі всіма чоловіками в рамках даного скупчення, а кожний чоловік — з усіма жінками останнього) був груповий **дуально-родинний** шлюб. Цей шлюб ґрунтувався на **екзогамії**, що дозволяла статеві стосунки лише

між представниками різних родів. Іншими словами, виробничі і репродуктивні відносини були взаємовиключними. Така форма сімейних відносин отримала назву групового шлюбу.

У рамках дуально-родинної організації існував шлюб не поміж індивідами, а поміж групами у вигляді союзу двох родів. Діти виховувались у тому роді, до котрого належала мати, і споріднення розглядалось переважно по материнській лінії. Обов'язки батька виконувались іншими членами роду, у тому числі братами матері. Така сім'я не мала виховної і господарсько-економічної функції і, таким чином, називалась шлюбом до певної міри умовно. Лише індивідуальний шлюб (який прийшов на зміну груповому) може бути в повному сенсі названий сім'єю.

Материнська родова община оформилась у верхньому палеоліті і повсюдно ствердилась із завершенням формування *Homo sapiens*. Екзогамія виникла як засіб підкорення статевих інстинктів соціальним нормам поведінки, засіб виховання людського в людині. У родовій общині виник перший розподіл праці — статевий. Жінки піклувались про дітей, збирали рослинну їжу, заготовляли топливо і підтримували вогнище, а чоловіки полювали.

Уявлення про спорідненість не збігаються із фізіологічною спорідненістю. Це суть соціальне поняття, що відбиває єдність в даній групі, єдність виробництва. “Прогресивна значущість ідеї спорідненості і тісно пов'язаної з нею ідеї непристойності шлюбів між близькими родичами є надзвичайно великою. Ідеї ці, одягнені зазвичай в тотемічну форму, зображають собою першу спробу усвідомлення єдності людської групи, єдності родової общини” [4, 180]. Існують генетичні причини введення заборони на шлюби між родичами, котрі полягають у тому, що у дітей від близькородинних шлюбів з'являється велика кількість мутацій, зазвичай несприятливих для потомства. Звичайно, стародавні люди не знали генетичних законів. Групи, в котрих існувала екзогамія, могли швидше еволюціонувати і витіснити інші (групи) в процесі природного відбору.

Важливою організуючою силою долюдського стада приматів був секс. Суспільство змушене було регулювати статеві відносини в інтересах економічної адаптації (стабільності) колективу. Більшість дослідників сім'ї згодні з положенням про придушення статевого інстинкту в родовій общині як провідному моменті приборкання зоологічного індивідуалізму і тим самим становлення суспільного буття і свідомості. Така точка зору також добре узгоджується з психоаналітичною концепцією Зігмунда Фрейда.

На думку З. Фрейда, в первісній орді життя людей регулювалось бажанням і волевиявленням батька, котрий один мав право на володіння жінкою. Якщо дорослі сини робили спробу втрутитися в заведений батьком порядок (заявляючи про свої сексуальні бажання і права), то, підкоряючись владі більш сильного, вони були змушені або примиритися зі своєю роллю підлеглого, або покинути дане стадо. У процесі історичного розвитку так званої циклопічної сім'ї сини об'єдналися між собою, повстали проти тиранії свого батька і, в кінцевому рахунку, вбили його. Але, відчуваючи себе винними, вони вирішили навечно зберегти образ батька у вигляді тотема, надавши йому ореолу святості, недоторканості і неприпустимості вбивства цього замісника колись реально існуючого володаря. Крім того, аби не допустити подальшого кровопролиття (що могло виникнути на ґрунті суперництва між братами за право стати на місце батька і мати відповідні права на володіння жінками) в первісній орді встановлено інцестуозну заборону. Тим самим, за Фрейдом, в історії людства вперше виникли табу, спрямовані на приборкання найсильнішої людської хтивості, що характеризується амбівалентною установкою, яка проявляється в прагненні людини задовольняти свій потяг і разом з тим утриматись від порушення табу.

Дуальні системи спорідненості у наш час збереглись у небагатьох народів Індії, Африки та Південної Америки. У той же час етнографія не знає жодного народу, в котрого не було б індивідуального шлюбу. До речі, у свій час етнографи колишнього Радянського Союзу прийшли до уявлення про дуальну організацію (тобто рід, який складався із двох фратрій, або груп, що протистояли одна одній) як найдавнішу стадію первіснородового устрою. Цей погляд особливо всебічно і повно обґрунтовано в капітальному дослідженні А. М. Золотарьова [5]. Дуальну організацію воістину можна розглядати як найдавнішу модель того, що узагальнено позначається формулою “вони” і “ми”.

Сім'я в її сучасному розумінні утворилась на стадії переходу від родової до племінної організації суспільства. Різні дослідники виділяють соціальні і біологічні причини її (сім'ї) утворення. З марксистської точки зору, сім'я могла виникнути лише в результаті утворення інституції приватної власності на засоби виробництва і класового суспільства. Біологічними причинами називають наявність статевого бажання у людей протягом всього року, а не лише в певні періоди.

Особливу позицію на цей рахунок висловила американський етнограф Маргарет Мід. Зіставляючи ролі батька і матері у первісних

і сучасних народів, вона прийшла до висновку, що співвідношення біологічних і соціальних причин залежить від статі. Так, у жінок превалюють біологічні причини в утворенні сім'ї, а у чоловіків батьківство є соціальним “винаходом”. Не будучи біологічно закріпленим, почуття батьківства у чоловіків часто дає збій і потребує, на думку М.Мід, постійної соціальної підтримки.

Таким чином, шлюбні (сімейні) відносини пройшли три основні етапи: проміскуїтет у стаді, екзогамія в родовій общині і парний шлюб в племені. Іноді виділяють стадію **ендогамії** (коли в статеві стосунки вступали представники одного роду), як перехідну від проміскуїтету до екзогамії. Але й на етапі парного шлюбу (об'єднує тільки одну подружню пару) сім'я не залишалась незмінною. Спочатку кожний із подружжя жив в своєму родовому гурті (дислокальний шлюб), потім чоловік почав переходити до дружини (матрилокальний шлюб), пізніше — дружина переходить в рід чоловіка (патрилокальний шлюб). Для західних суспільств досить характерним є неолокальний шлюб (подружжя мешкає окремо від батьків).

Пізніше парний шлюб набуває нових сімейних форм (різновидів) — **моногамії** (шлюб, у якому чоловік має одну жінку, а жінка — одного чоловіка) та **полігамії** (шлюб, у якому кожен із членів подружжя може мати більше ніж одного шлюбного партнера). Остання може виступати у формі **полігінії** (коли один чоловік має декілька жінок) і **поліандрії** (коли одна жінка має декілька чоловіків). Превалюючою формою шлюбу в більшості суспільств, що існували на Землі, була полігінія. У сучасному світі полігінія збереглась, переважно, в країнах Арабського Сходу, поліандрія — у деяких племенах Індії, Тибету, Південної Америки. У сучасному світі з'явилися також нетрадиційні, одностатеві (гомосексуальні) шлюби.

Сучасна сім'я суттєво відрізняється від тієї патріархальної, котра виникла на стадії племінної організації людського життя. У ній існує тенденція до статусної рівності подружжя (егалітарна сім'я). Сучасна сім'я у більшості розвинутих країн є, переважно, **нуклеарною** (складається з батьків і дітей на їх утриманні), **моногамною**, **егалітарною** (рівноправною) з неолокальним місцем проживання.

Характер сімейної родової структури великою мірою визначається соціально-історичними умовами. Нерівноправність жінки у суспільстві “тягне” за собою її нерівноправність у сім'ї. З іншого боку, розвиток демократії, утвердження прав і свобод жінки ведуть до утвердження демократії в сім'ї. Разом з тим, сім'я впливає на всі

сторони життєдіяльності соціуму, є своєрідною моделлю соціальних зв'язків останнього.

Сім'я має велику персональну значущість. Вона є важливим життєвим осередком, котрий оберігає і захищає людину. За даними досліджень смертність людей, які не перебувають у шлюбі, значно переважає смертність сімейних людей (особливо це стосується чоловіків). Наприклад, розлучені чоловіки віком від 25 до 64 років удвічі частіше вдаються до самогубств, ніж сімейні, в 3,3 рази частіше вмирають від цирозу печінки і раку, в 5,4 рази — від туберкульозу та діабету [1, 34].

До негативних наслідків еволюції сучасної сім'ї можна віднести ріст числа розлучень і кількості неповних сімей, загострення конфлікту поколінь. Причиною негативних тенденцій є зміна функцій сім'ї, зокрема скорочення її господарсько-економічної і виховної функцій, ріст індивідуалізму (особливо за умов міського побуту), емансипація жінки, соціальна невлаштованість і напруженість життя, п'янство, наркоманія тощо.

10.3. СТРУКТУРА ТА ФУНКЦІЇ СІМ'І

Структура сім'ї — це сукупність родинних, духовних, моральних, владних та інших відносин між її членами. Структура сім'ї та її внутрішня організація залежать від багатьох чинників. Зокрема, вона (структура) визначається характером взятого шлюбу.

З точки зору сфери вибору подружжя шлюби поділяються на **ендогамні** (взяті в рамках власної спільноти) та **екзогамні** (між представниками різних груп). Це спричинює виникнення двох видів сім'ї: **соціально-гомогенної** (однорідної) та **соціально-гетерогенної** (різнорідної). За даними соціологічних досліджень гомогенні сім'ї складають близько 70% від їх загальної кількості. У таких сім'ях чоловік, жінка та їхні батьки належать до однакових соціальних груп, соціальних прошарків. Гомогенна сім'я, зазвичай, є більш стійкою, гармонійною, егалітарною. Соціально-гетерогенних сімей близько 36%. Належність до різних культурних і соціальних груп, різний рівень освіти, професійні особливості порушують гармонію, стійкість, породжуючи авторитарні стосунки. Проте ці особливості не слід абсолютизувати. Іноді відмінності лише стимулюють активність стосовно самоосвіти, самовиховання тощо [1, 136–137].

За типом верховенства, керівництва сім'єю визначають два різновиди останньої. Мова йде про **егалітарну** сім'ю та **авторитарну**. Егалітарна сім'я базується на розподілі ролей відповідно до

особистісних якостей та здібностей подружжя, участі кожного у прийнятті рішень. У таких сім'ях виховання дітей спирається на переконання, а не на примус. Егалітарну сім'ю часто називають демократичною (маючи на увазі розподіл влади). У суспільствах "панують" при цьому патріархальні або матріархальні принципи.

Важливим зрізом структури сім'ї є структура комунікації (між-особистісні канали комунікації та характер їх функціонування). Остання суттєво впливає на всі сторони життєдіяльності сім'ї. Адже характер питань, що обговорюються, культура та інтенсивність духовного спілкування між подружжям (як на стадії формування сім'ї, так і на більш пізніх стадіях сімейних відносин) великою мірою впливають на згуртованість сімейної групи і задоволеність шлюбом. Одночасно, адекватна структура комунікацій між батьками і дітьми є важливою передумовою успішного виконання сім'єю її виховної функції. Можна говорити також про рольову структуру сім'ї. Вона характеризує систему сімейних відносин відповідно до рольових приписів. Останні засновані на традиціях, звичаях, що існують у сім'ї, соціальних групах та суспільстві в цілому. Традиційні ролі, згідно з якими жінка вела домашні справи, господарство, народжувала і виховувала дітей (а чоловік був главою сім'ї, котрий забезпечував економічну самостійність сім'ї) нині трансформувались. Нині переважна більшість жінок бере участь у виробничій діяльності, економічному забезпеченні сім'ї, на рівних з чоловіком вирішує загальносімейні питання. Це впливає на всі сторони функціонування сім'ї: демографічну поведінку, сімейно-шлюбні стосунки тощо.

Результати досліджень стосовно рольової структури сім'ї дозволяють припустити, що для формування сприятливих шлюбних відносин суттєве значення мають такі умови, як схожість рольових вимог до жінки і чоловіка у подружжя і відповідність особистісних характеристик кожного з них рольовим вимогам партнера [10, 188–195]. Крім того, для успішного співробітництва партнерів важливо бути здатним передбачити, прояву яких особистісних властивостей очікує від нього партнер.

У цьому плані важливим є вивчення певних "нормативних характеристик" (еталонів) чоловіка і жінки. Можна виділити чотири типи "нормативних характеристик":

- 1) уявлення жінки про ознаки поведінки й особистісні якості, необхідні для чоловіка (рольові вимоги жінки до чоловіка);
- 2) уявлення чоловіка про ознаки поведінки і особистісні якості, необхідні для жінки (рольові вимоги чоловіка до жінки);

- 3) уявлення жінки про риси поведінки й особистісні властивості, необхідні для неї як виконавця певної ролі в сім'ї (вимоги жінки до своєї ролі, або розуміння своєї ролі);
- 4) уявлення чоловіка про риси поведінки й особистісні властивості, необхідні для нього як виконавця певної ролі в сім'ї (вимоги чоловіка до своєї ролі, або розуміння своєї ролі). Поряд з зазначеними вище “нормативними характеристиками” важливими також (при дослідженні рольової структури сім'ї) є два перцептивні показники: 1) рівень розуміння рольових вимог чоловіка жінкою; 2) рівень розуміння рольових вимог жінки чоловіком.

Весь комплекс характеристик, які розкривають особливості міжособистісного пізнання подружжя можна об'єднати у 4 блоки:

- 1) властивості особистості, які відбивають ставлення подружжя до різних видів праці (ділові властивості);
- 2) якості, що характеризують ставлення подружжя до членів сім'ї та інших людей;
- 3) інтелектуальні властивості;
- 4) адаптивно-комунікативні властивості — якості, що дозволяють подружжю успішно адаптуватись до найближчого соціального середовища.

Порівняння змісту рольових вимог до обох подружніх ролей показує, що в цілому чоловіки більшою мірою схильні до диференціації, аніж жінки. Однак диференціація вимог за різними блоками властивостей має деякі особливості. Слід відзначити складний характер диференціації ролей за блоком “ставлення до праці”, котрий відрізняється певною неоднорідністю. При оцінці значущості всього цього блоку властивостей жінки практично не диференціюють вимоги до чоловіків і жінок, вважаючи всі властивості однаково важливими для подружжя. Виняток складає одна властивість — прагнення просунутися по службі, котру вони вважають більш важливою для чоловіка, аніж для жінки. Оцінки чоловіків є більш диференційованими.

Якості блоку “ставлення до людей” жінки також оцінили однаково, з точки зору їх значущості для подружжя. На думку чоловіків, цими якостями жінки повинні володіти більшою мірою, аніж вони самі. Оцінки значущості адаптивно-комунікативних властивостей для чоловіка і жінки диференціюються подружжям рівною мірою. Як ті, так й інші вважають, що такі якості повинні бути більше розвиненими у жінок, ніж у чоловіків. За блоком інтелектуальних властивостей рольові вимоги жінок до двох сімейних ролей

суттєво відрізняються: вони пред'являють до інтелекту чоловіків більш високі очікування, ніж до своїх інтелектуальних можливостей. Вимоги чоловіків за цим показником не диференціюються.

Як свідчать результати досліджень, усі показники подружніх стосунків співвідносяться з тими чи іншими перцептивними характеристиками. При цьому оцінки шлюбу, отримані від чоловіка, корелюють переважно з рольовою відповідністю жінки. А оцінки шлюбу, отримані від жінки — з рольовою відповідністю чоловіка.

Різнобічний зв'язок з різними характеристиками міжособистісного пізнання подружжя спостерігається і у такого показника шлюбу, як зміна взаємовідносин подружжя після народження дітей. Для того, щоб у цей критичний момент розвитку сім'ї відносини подружжя зміцнювались, поряд з "рольовою відповідністю" чоловіка і жінки необхідними є схожість рольових очікувань, а також здатність чоловіка розуміти вимоги жінки до його ділових властивостей. Слід зазначити, що для сприятливого розвитку подружніх відносин, мабуть, більше значення має схожість рольових вимог до чоловіка, ніж до жінки. У той час рольова відповідність жінки (що корелює з даним показником) визначається більш широким набором особистісних характеристик, ніж рольова відповідність чоловіка. Такий тісний і різнобічний взаємозв'язок перцептивних показників з оцінкою зміни подружніх відносин, говорить, по всій вірогідності, про їх особливу роль у розвитку шлюбу.

Результати досліджень дозволяють припустити, що всі показники міжособистісного пізнання подружжя утворюють єдину складну систему регуляції рольового співробітництва й емоційно-психологічних стосунків чоловіка і жінки. Разом з тим, очевидно, існують суттєві відмінності у регулятивному впливі перцептивних характеристик на різні сторони подружнього життя. Регуляція рольового співробітництва в сімейно-побутовій діяльності, мабуть, пов'язана з виборним відображенням певних властивостей подружжя, від котрих залежить успішність даного співробітництва. У регуляції емоційних стосунків хоча і можна виділити центральні характеристики, але в цілому вона (регуляція), вірогідно, здійснюється широким комплексом перцептивних показників, у котрих відображена вся сукупність особистісних властивостей подружжя в їх єдності.

Важливою структурною характеристикою сім'ї є також її склад. Сім'я, що складається з батьків та дітей (котрі знаходяться на їх утриманні) називається **нуклеарною**. Розширена, родинна сім'я є

така, котра включає в себе спільно проживаючих родичів (дідусів і бабусь, батьків, братів і сестер, онуків тощо). Сім'я, в котрій відсутній один із батьків, є **неповною**. Для кожного з видів сімей притаманні свої, специфічні соціальні проблеми. У складній сім'ї — це проблема взаємовідносин поколінь, у неповній — виховання дітей, нуклеарній — проблема сімейного мікроклімату, формування відповідних сімейних традицій, стилю сімейної життєдіяльності.

На характер сімейних відносин (і, звичайно, структуру сім'ї) суттєвий вплив має кількість дітей. За цим показником виділяють такі різновиди сімей: 1) бездітні; 2) одnodітні; 3) малодітні; 4) багатодітні. Бездітні сім'ї (в яких протягом 10 років подружнього життя не народилась дитина) складають більше 15% всіх сімей. Кожна третя така сім'я розпадається, зазвичай, з ініціативи чоловіка. Одnodітні сім'ї складають у містах більше 50% сімей [1, 138]. Малодітна сім'я (не більше двох дітей) характеризується більшою стійкістю. Вона створює кращі умови для формування особистості дитини, її моральних, психологічних та комунікативних якостей. Багатодітна сім'я (в котрій трое і більше дітей) розпадається не так часто. Разом з тим її життєдіяльність за сучасних умов нерідко супроводжується труднощами матеріального характеру.

Функції сім'ї, з одного боку, відображають взаємодію останньої із суспільством, з іншого — взаємовідносини сім'ї та особи. Можна говорити про функції сім'ї стосовно суспільства, функції суспільства щодо сім'ї, сім'ї щодо особи і останньої стосовно сім'ї. У цьому плані функції сім'ї можна розглядати як соціальні (стосовно суспільства) та індивідуальні (стосовно особи). Функції сім'ї тісно пов'язані з потребою соціуму в такій інституції, а також з прагненням (потребою) особистості належати до сімейної групи. Функції сімейної інституції історичні, вони корелюють із соціально-економічними, політичними та соціокультурними умовами функціонування суспільства.

Можна виділити такі функції сім'ї:

- ◆ репродуктивна, пов'язана з народженням дітей;
- ◆ виховна, притаманна сім'ї як засобу соціалізації особистості;
- ◆ господарсько-економічна, спрямована на ведення домашнього господарства, матеріальне забезпечення, накопичення й успадкування власності тощо;
- ◆ дозвільна, в рамках котрої особливо широко задовольняється потреба у духовному й емоційно-психологічному спілкуванні у вільний час;

- ◆ управління й первинного соціального контролю;
- ◆ соціально-статусна;
- ◆ духовного спілкування;
- ◆ емоційна;
- ◆ сексуальна.

Як соціальна інституція сім'я в першу чергу здійснює репродуктивну функцію. Мова йде про дітонародження та відтворення населення. Причому зазначена функція має соціальний характер (не обмежується біологічним “продукуванням”), адже передбачає відтворення (а не лише народження) людини, “адекватної” рівню суспільного розвитку. З репродуктивною функцією тісно пов'язана виховна. Адже інституція сім'ї забезпечує трансляцію зразків культури, цінностей і норм наступним поколінням. У сімейній групі відбувається первинна соціалізація дитини, її виховання аж до досягнення нею фізичної і соціальної зрілості. **Виховання** — це система цілеспрямованого впливу на особистість з метою прищеплення їй відповідних норм, зразків поведінки, моральних установок, цінностей. Саме внаслідок соціалізації людина засвоює соціальні норми та цінності, “входить” в життя соціуму.

Господарсько-економічна функція сім'ї регулює процес ведення загального домашнього господарства, економічне забезпечення неповнолітніх та непрацездатних членів сімейної групи. До “компетенції” даної функції входить також накопичення й успадкування власності, збереження передачі матеріальних засобів від одних до інших членів сім'ї (у випадку непрацездатності або в обмін за послуги). У рамках дозвільної функції задовольняється потреба в духовному і емоційно-психологічному спілкуванні у вільний час. Вона (функція) організує раціональне за формою та змістом дозвілля, здійснює соціальний контроль за сферою останнього, забезпечує задоволення потреби в спільному проведенні дозвілля, взаємодоповнення і взаємозбагачення дозвільних інтересів.

Функція управління і первісного соціального контролю “переймається” моральною регламентацією поведінки членів сім'ї в різних сферах життєдіяльності. До завдань даної функції також належать відповідальність і спільні зобов'язання між подружжям, батьками та дітьми, представниками старшого і середнього покоління. У компетенції функції управління й соціального контролю знаходиться питання формування та підтримки морально-правових санкцій за негативну поведінку, а також порушення моральних норм взаємостосунків між членами сімейної групи.

Соціально-статусна функція “відповідає” за надання певного статусу членам сімейної групи, задоволення їх потреб у соціальному просуванні. Функція духовного спілкування безпосередньо спрямована на розвиток особистості членів сім'ї. Мова йде про духовне взаємозбагачення останніх, підтримку дружніх аспектів шлюбного союзу. У завдання емоційної функції входить емоційна стабілізація індивідів та їх психологічна терапія. Результатом реалізації даної функції є отримання членами сім'ї психологічного захисту, емоційної підтримки, задоволення потреб в особистому щасті і любові. Нарешті, метою сексуальної функції є сексуальний контроль та задоволення сексуальних потреб.

10.4. СІМ'Я В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО СОЦІУМУ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Як і всяка соціальна інституція, сім'я змінюється з розвитком суспільства. Змінюються норми, цінності та зразки поведінки у сфері сімейно-шлюбних відносин. Найбільш кардинальної перебудови сім'я зазнала протягом ХХ століття. Індустріалізація, урбанізація, масові міграції населення, широке залучення жінок у виробництво, тенденції демократизації суспільства — ці характерні для ХХ століття процеси здійснили (і продовжують здійснювати) революційний вплив на сімейно-шлюбні стосунки.

Сучасні тенденції розвитку шлюбно-сімейних відносин, питання про майбутнє сім'ї стали предметом гострих дискусій, породили багато точок зору — від відверто песимістичних до абсолютно оптимістичних. У західній соціології (наприкінці ХХ століття) мала місце теза про “відмирання” сім'ї, її виродження. На підтвердження останнього наводяться такі дані, як руйнування традиційної розширеної сім'ї і послаблення родинних зв'язків, дестабілізація нуклеарної сім'ї, її малодітність, передача низки її функцій іншим соціальним інституціям. При цьому не враховується та важлива обставина, що трансформація структури і функцій сім'ї, окрім іншого, є механізмом її пристосування до суспільних умов, що змінюються. А це говорить радше про життєстійкість даної соціальної інституції, аніж про її деградацію.

Еволюція сім'ї як соціальної інституції зумовлена специфікою тих соціально-економічних процесів, на фоні котрих сім'я здійснює свою життєдіяльність. Процес масового залучення жінок до професійної діяльності суттєво вплинув і на їх об'єктивні можливості виконувати сімейні функції, і на свідомість у сфері шлюбно-сімейних

відносин. Він (процес) викликав необхідність в інституції дошкільного виховання, перебудові рольової взаємодії в сім'ї, сприяв скороченню обсягу виконуваної домашньої роботи, котра стала більш раціональною, більшою мірою пов'язаною з використанням сфери послуг.

Зросла економічна самостійність жінок, розширилось коло їхніх інтересів і позасімейних контактів. У багатьох з них (особливо міських і тих, котрі мають високий рівень кваліфікації) змінилась система цінностей. Професійне й посадове просування, підвищення освітнього рівня, змістовне й раціональне дозвілля стали посідати більш високе місце в ієрархії цінностей, відтіснивши на другий план цінності суто сімейні. Усе це має позитивну значущість як для розвитку особистості жінок, так і для підвищення їх соціально-економічного статусу.

Зміни становища жінок відбувались на фоні науково-технічної революції, наслідки котрої справили значний вплив на розвиток сім'ї. Зростання освітнього рівня, духовної культури людей призвело до підвищення вимогливості до міжособистісних відносин у сім'ї, раціоналізації сімейної поведінки. Остання вплинула на регуляцію народжуваності, становлення демократичного стилю виховання, ріст педагогічної культури батьків.

На зміни інституції сім'ї вплинула й урбанізація. Переселення із села в місто призвело до суттєвої зміни структури сім'ї. Сім'я все більшою мірою стає нуклеарною. Батьки все частіше живуть окремо від дорослих дітей. З одного боку, ця ситуація сприяє зменшенню конфліктів між поколіннями в сім'ї, з іншого — створює складності для суміщення професій і сімейних ролей працюючими жінками. Це, зокрема, призводить до відмови багатьох працюючих жінок народжувати третю і навіть другу дитину.

Переїзд із села в місто представників різних прошарків сприяв також формуванню у колишніх сільських мешканців певних елементів міського способу життя і міської культури зі збереженням багатьох особливостей свідомості, притаманних жителям села, у тому числі й у сфері шлюбно-сімейних відносин. Для переселенців суттєво знизилась значущість родинних і сусідських зв'язків. Частина родичів залишилась у селі, а сусідські групи в місті перестали виконувати функцію первісного соціального контролю. У результаті частина молодих людей опинились поза звичним оточенням і контролем з боку батьківської сім'ї, родичів і сусідів. Це вплинуло на збільшення дошлюбних сексуальних зв'язків, легко-

думних шлюбів, поспішних розлучень тощо.

Накопиченню проблем шлюбно-сімейних відносин великою мірою сприяло і те, що жінки й чоловіки, які приїхали в місто, нерідко вступали в шлюб з корінними мешканцями міст, вихованих в інших традиціях. Різні погляди на шлюб, на розподіл обов'язків у сім'ї, на сімейне дозвілля, на виховання дітей починали проявлятися вже в перші роки спільного життя. І далеко не завжди молодим людям вдавалось подолати виникаючі проблеми і конфлікти.

З часом змінюються і функції сім'ї. Так, сучасні егалітарні сім'ї (під впливом глобальних соціальних процесів) певною мірою втрачають деякі соціальні функції. Це пов'язано з економічними труднощами, притаманними більшості сімей сучасного пострадянського суспільства. Тому найбільшою мірою зміни торкнулись господарсько-економічної функції сім'ї. Як свідчать результати досліджень, у багатьох сім'ях (особливо молодіжних) відсутні навіть необхідні предмети домашнього вжитку. За сучасних умов стартові позиції багатьох молодих сімей не забезпечують їх нормальну життєдіяльність. Тому не випадково молоді подружжя мешкають, зазвичай, з батьками, отримуючи від них перманентну регулярну допомогу. Це у свою чергу призводить до матеріальної залежності молодих сімей від батьків, дозволяє останнім втручатись у їхнє життя, підвищує кількість конфліктів у стосунках між "сімейними" поколіннями.

Нині якісно змінилась репродуктивна функція сім'ї у зв'язку з переходом від нерегульованої народжуваності до раціонально-планової. При цьому число дітей у сім'ї залежить, головним чином, від бажання жінки. Домінуючою стає орієнтація на одно-дводітну сім'ю. Як свідчать результати щорічного всеукраїнського моніторингу, що проводиться Інститутом соціології НАН України, у 2002 році в Україні 19,1% сімей не мали дітей, у 2003 році — 22,4%. Одну дитину мали 22,4%, двох дітей 10,5%, трьох — 1,2%, більше трьох — 0,2%. У 2003 році ці показники склали, відповідно, 23,4; 10,6; 0,8; 0,4 відсотків [22].

Разом з тим, місце дітей у системі сімейних цінностей і надалі залишається високим. Однак зростання "ціни дитини" (сукупність матеріальних і психологічних витрат, необхідних, з точки зору батьків, на її виховання) здійснює відчутний вплив на бажання обмежитись мінімальним числом дітей.

Отже, в ієрархії індивідуальних цінностей сучасної молоді репродуктивна функція посідає зовсім не чільне місце. Звідси і ставлення

до дітей: нехай їх буде менше, але вони будуть кращими. У цьому випадку подружжя акцентує свою увагу на дитині, її навчанні, вихованні, соціальних успіхах. А це, у свою чергу, призводить до збільшення дітоцентристських сімей та зростання егоцентристських орієнтацій молодих людей.

З плином часу набувають нового змісту і любовно-сексуальні відносини між членами подружньої пари. Сексуальні відносини вже давно перестали безпосередньо і виключно пов'язуватись з продовженням роду. З підвищенням рівня освіти, демократизацією стосунків у сім'ї, досягненням емоційної близькості подружжя посилюється вимогливість чоловіків і жінок до якості сексуальних відносин у шлюбі. Останній все більшою мірою розглядається як союз, заснований на любовно-емоційних відносинах, а не на господарських зв'язках. Наприкінці ХХ століття в українському суспільстві спостерігається "дія" загальноосвітньої тенденції відокремлення сексуальної і репродуктивної поведінки. Більшість сучасних молодих людей мають дошлюбні сексуальні стосунки. При цьому ймовірність їх виникнення (а також інтенсивність) певною мірою детермінуються типом поселення. Співжиття стає нормою дошлюбного періоду сімейного буття. При цьому сексуальна поведінка сучасної молоді великою мірою зумовлена низькою сексуальною культурою (що проявляється, певним чином, у значній кількості абортів).

Суттєво змінилась і функція первісного соціального контролю. Зріс рівень толерантності до порушення норм поведінки у сфері шлюбно-сімейних відносин (позашлюбних народжень, подружніх зрад тощо). Окрім того, змінилися характер і ступінь значущості превентивних і караючих заходів за недотримання тих або інших норм. Усе більшого значення набуває функція емоційної підтримки. Для сучасної сім'ї стають все більш характерними дружньо-любовні стосунки між подружжям, що передбачають обговорення різноманітних тем і питань. Функція первісного контролю стає все більш важливою.

Таким чином, у життєдіяльності сучасної сім'ї першочергової значущості набувають функції, пов'язані зі спілкуванням, взаємодопомогою, емоційними стосунками подружжя, батьків і дітей. Сім'я поступово "відходить" від функціонування як інституції із жорстко заданими функціями, певними нормами і зразками поведінки в групі, стосунки в котрій будуються на основі взаємодії двох особистостей — чоловіка і жінки. Ця взаємодія, безумовно, знаходиться

під впливом норм і цінностей, що функціонують у суспільстві. Однак, з плином часу останні стають все меншою мірою однозначними і все більшою — невизначеними. Але це не означає, що сім'я перестає бути соціальною інституцією, а лише свідчить про зміну норм і цінностей, характерних для даної інституції, і співвідношення між ними (нормами і цінностями) і поведінкою конкретної особи.

Норми стають груповими. Кожна сім'я "виробляє" власну систему норм, виходячи з тих, що функціонують у суспільстві, але не орієнтуючись на них в якості обов'язкових зразків для наслідування. Іншими словами, подружжя, беручи шлюб, має певні уявлення про організацію сімейного життя і характер стосунків у сім'ї. У процесі спільного життя відбуваються взаємна адаптація та інтеграція сімейних норм і цінностей.

Змін зазнає вся структура інституції сім'ї, починаючи від розподілу влади і закінчуючи появою небачених раніше форм. Мова йде про колективні "шлюби", гомосексуальні "сім'ї" тощо. Але якщо у більш розвинених країнах нетрадиційні форми шлюбно-сімейних стосунків є широко розповсюдженими, то для вітчизняного соціуму такі випадки поки що поодинокі. Процес трансформації вітчизняної сім'ї певним чином відрізняється від загальносвітового. Але характерні для нього (процесу) власні особливості також "видозмінюють" сімейну структуру. Наприклад, зміни, що порушують традиційні форми шлюбу, призвели до розповсюдження незареєстрованої форми останнього (така ситуація є найбільш характерною для молодіжного середовища).

Радикальна перебудова інституції сім'ї не може не позначитись на процесі її функціонування. Серйозні конфлікти в сім'ї з-за влади, розподілу обов'язків характеризують складності перебудови свідомості. Зростання числа розлучень характеризує збільшення і гостроту внутрісімейних конфліктів, з одного боку, і зміни суспільних норм у бік більшої толерантності до розлучень — з іншою. Високий рівень розлучуваності є характерною рисою трансформації інституції сім'ї. При цьому слід відзначити такі моменти. По-перше, велика доля розлучень припадає на молоді сім'ї, тобто проблема стабільності сім'ї значною мірою є проблемою молоді сім'ї. По-друге, помітно змінюється структура мотивів розлучень, котрі частіше пов'язуються не з невиконанням інституціональних норм шлюбу, а з міжособистісною несумісністю, асоціальною поведінкою членів подружньої пари. По-третє, все частіше ініціатором розлучення виступає жінка, що є наслідком її емансипації. Мова йде про

економічну незалежність жінки, зростаючу орієнтацію на сімейні цінності, підвищення вимогливості до якості подружніх стосунків.

Нині відбувається поступовий перехід до такої форми сім'ї, котра відповідає як інтересам окремої особистості, так і суспільства загалом і заснована на любові, взаємоповазі подружжя, батьків і дітей. Цей процес відбувається досить “хворобливо”. Адже у суспільній та індивідуальній свідомості співіснують норми поведінки, характерні для традиційної і сучасної сім'ї. Ці норми склалися віками і міцно увійшли у традиції та звичаї. А оскільки трансформація свідомості відбувається повільніше, ніж оновлення соціально-економічних умов життєдіяльності людей, то процес затвердження нових форм і уявлень охоплює доволі тривалий період. У результаті у суспільстві одночасно співіснують різні уявлення про “правильну” поведінку в сім'ї і організацію сімейного життя. Досить яскравим прикладом цьому слугує зіткнення міської і сільської культур.

Протягом останніх десятиліть змінюються зразки дошлюбної і матримоніальної поведінки. Результати соціологічних досліджень свідчать про поступове розповсюдження дошлюбних зв'язків. І в цьому плані характерним є не стільки сам цей факт, скільки зміна ставлення до них масової свідомості, особливо молодіжної. Формування сім'ї пов'язується з особливим вибором жениха і нареченої, незалежністю даного вибору від традицій і волі батьків, з орієнтацією на особистісні, а не статусні характеристики індивіда [17, 79–91].

Одночасно спостерігається зростання числа “легкодумних шлюбів”. Одна з причин — збільшення кількості розлучень і підміна у свідомості молоді двох об'єктивно різних понять: розповсюдженості розлучення і його припустимості. Нині ситуація шлюбного вибору включає в себе не лише перевагу конкретного партнера, але й типу відносин, орієнтації на тимчасовий або постійний шлюбний союз. Характерною рисою нашого часу є послаблення ролі батьків у підготовці дітей до майбутнього сімейного життя, в здійсненні контролю за їх поведінкою, у тому числі у сфері міжстатевих відносин. Погляди молоді у даній сфері формуються скоріше під впливом засобів масової інформації, кіно, неформальних груп, аніж батьків.

Сьогодні, по-перше, батьківський досвід виявляється малокоорисним, а нерідко — малопринятим для молодого покоління. По-друге, поки що є немало сімей, котрі аж ніяк не можуть бути взірцем для наслідування. По-третє, нині значна частина молоді доволі

рано залишає батьківський дім, причому саме в тому віці, коли складаються уявлення про сім'ю, ставлення до неї. Ці молоді люди не мають перед очима необхідного прикладу.

Суттєві зміни відбулись у рольовій поведінці чоловіків і жінок, що, певною мірою, пов'язане з деформацією рольової структури. Нині чоловік (який працює) часто не в змозі матеріально забезпечити сім'ю. При цьому жінка (яка змушена і працювати, і вести господарство) не в змозі забезпечити навчально-виховний процес дітей. Нинішня ситуація (що досить яскраво нагадує радянські часи) замість декларованої рівності чоловіків і жінок позбавила останніх материнства як бажаної ролі. Цей “спадок” радянських часів ще й “зміцнів” за умов ринкової ситуації. Тому деградація торкнулась рекреативної функції сім'ї, про що говорилося вище.

Зазнали певних змін і зовнішні зв'язки нуклеарної сім'ї, особливо за умов великого міста. До речі, як свідчать дані моніторингу Інституту соціології НАН України, у 2002 році в Україні було 71% нуклеарних сімей. Серед них: 12,3% сімей, що складаються з однієї людини (чоловік або жінка); 15% — подружжя без дітей; 34,6% — подружжя з дитиною (дітьми); 9,1% — мати (батько) з дітьми. У 2003 році ці показники (при загальній чисельності нуклеарних сімей 70,8%) складали, відповідно, 11,6; 15,1; 33,8; 10,3 відсотків [22].

Останнім часом зросла вибірність сімейних контактів. Окремі родинні контакти часто носять формальний характер і виявляють себе лише у виняткових випадках (народження дітей, весілля, похорони тощо). До кола знайомих входять, у першу чергу, люди, близькі за інтересами, способом життя. Формалізуються також і сусідські зв'язки. Разом з тим, інтенсивність сусідських контактів наприкінці ХХ століття дещо зросла. Окрім основної функції сусідського спілкування (обмін побутовими послугами) зростають і просто дружні зв'язки (інформативне й емоційне спілкування).

Не залишаються незмінними і відносини між прямими родичами, представниками середнього і старшого поколінь. Якщо раніше матеріальну допомогу частіше надавали діти батькам, то нині, навпаки, в основному (у крайньому разі нерідко) батьки допомагають дітям, у першу чергу економічно. І така ситуація є характерною не лише для студентських (або інших молодіжних) сімей, але й сімей більш зрілих. Родинні контакти є розповсюдженими серед усіх категорій населення і посідають перше місце серед усіх форм позавиробничого спілкування. Вони (родинні контакти) виконують важливі функції як у “молодій”, так і у “старшій” сім'ї. Останній вони

забезпечують емоційне й духовне спілкування, відчуття власної користі, а також отримання допомоги в разі необхідності. Молода сім'я отримує допомогу по догляду за дітьми, веденні домашнього господарства тощо. Поруч з позитивними моментами такої взаємодії поколінь у сім'ї мають місце і негативні. Досить розповсюдженим явищем є втручання батьків у сімейні справи дітей, що є результатом економічної залежності останніх.

Таким чином, під впливом соціально-економічних (ринкових), політичних, соціокультурних перетворень в українському суспільстві відбулись певні зміни і в інституції сім'ї. Останні, у свою чергу, впливають на мікропроцеси в сімейних групах. Найбільш суттєві зрушення притаманні рольовим відносинам між подружжям, а також формам реалізації репродуктивної і виховної функції сім'ї. Нині має місце також жорстка диференціація сімейних можливостей. Одні подружжя дозволяють собі реалізацію основних потреб і, як наслідок, здійснення соціальних функцій (рекреативної, терапевтичної, феліцитивної, репродуктивної). Інші ж сімейні пари, котрі переживають дефіцит предметів першої потреби (одяг, продукти харчування тощо) можуть лише мріяти про відпочинок і, тим більше) збільшення сім'ї. Відповідна диференціація спостерігається і в духовнокультурній сфері життєдіяльності молодих сімей.

Відсутність достатніх умов для ефективного виконання сучасною сім'єю її основних соціальних функцій певною мірою загострює кризову ситуацію в суспільстві. Тому соціальна політика держави у сфері шлюбно-сімейних відносин повинна виходити із глобальних цілей українського суспільства, з врахуванням сучасної демографічної ситуації і тенденцій змін сімейної інституції. Цілі сучасної "шлюбно-сімейної" політики є такі:

- ◆ стабілізація сім'ї, зниження рівня розлучень;
- ◆ удосконалення "шлюбної" структури населення;
- ◆ затвердження в масовій свідомості орієнтації на "середньодітну" (дві-три дитини) сім'ю, підвищення престижу материнства і батьківства;
- ◆ забезпечення розумового і фізичного здоров'я нащадків;
- ◆ посилення виховного потенціалу сім'ї;
- ◆ покращення якості сімейних відносин;
- ◆ соціально-психологічна адаптація розлучених (і тих, котрі розлучаються), спрямована на усунення стресових ситуацій, мінімізацію негативних наслідків розлучень (для подружжя та дітей), формування у розлучених установок на повторний шлюб.

Зазначені вище цілі можуть бути досягнуті лише в результаті проведення низки відповідних заходів. Нині можна говорити про такі напрями регуляції шлюбно-сімейних відносин:

- ◆ законодавче й інституціональне забезпечення (юридично оформлені акти про шлюби і розлучення, що визначають офіційний статус подружжя, охорону материнства і дитинства);
- ◆ економічні заходи (оплачувані відпустки по вагітності, догляду за дитиною тощо);
- ◆ заходи заміщувального характеру, здійснення котрих сприяє реалізації сімейних функцій (частково) іншими інституціями (наприклад, розвиток широкої мережі дитячих дошкільних закладів тощо);
- ◆ просвітницькі заходи (підготовка молоді до шлюбу, пропаганда певних зразків шлюбно-сімейної поведінки тощо);
- ◆ допомога сім'ї в проблемних ситуаціях і робота по вдосконаленню сімейних стосунків, а також сприяння в пошуках шлюбного партнера (так звана служба сім'ї).



ВИКОРИСТАНА ТА РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Якуба О. О. Соціологія. Навчальний посібник. — Харків, 1996.
2. Tharp. R. G. Psychological Patterning in marriage // Psychology Bulletin.- 1963. — V.60.
3. Соціологія: Курс лекцій. Навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти. За редакцією В.М. Пічі. — Львів, 2002.
4. Семья (составители И. С. Андреева, А.В.Гулыга) — М., 1990.
5. Золотарев А. М. Родовой строй и первобытная мифология. — М., 1964.
6. Лейбин Валерий. Фрейд, психоанализ и современная западная философия. — М., 1990.
7. Піча В. М. Соціологія. Загальний курс. — К., 1999.
8. Ферреоль Жиль. Терминологический словарь. 2-е издание. — СПб, 2003.
9. Харчев А. Г. Брак и семья в СССР. — М., 1979.
10. Психология личностного познания. — М., 1981.
11. Горелов. А. А. Социология. — М., 2002.
12. Социальная сфера: преобразование условий труда и быта. — М., 1988.
13. Мацковский М. С. Социология семьи: проблемы теории, методологии и методики. — М., 1989.
14. Голод С. И. Стабильность семьи: социологический и демографический аспекты. — Л., 1984.
15. Гребенников И. В. Основы семейной жизни. — М., 1991.

16. Сімейний кодекс України. — К., 2002.
17. Харчев А. Г., Мацковский М. С. Современная семья и ее проблемы. — М., 1978.
18. Ружже В.Л., Элисеева И.И., Кадибур Т.С. Структура и функции семейных групп. — М., 1983.
19. Медіна Т. Сексуальна функція молоді української сім'ї: соціологічний аспект // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2000. — №2.
20. Гордєєва Н. О. Сім'я перехідного періоду: соціальні зміни і функції сучасної сім'ї // Вісник Харківського національного університету. — 1999. — №433.
21. Янкова З. А. Городская семья. — М., 1979.
22. Українське суспільство: соціологічний моніторинг 1994–2003. / За ред. Н. В. Паніної. — К., 2003.
23. Дукович. Б. Н. Семья как объект философского и социологического исследования. — М., 1974.
24. Чуйко Л. В. Браки и разводы. — М., 1975.



КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

1. Сім'я як об'єкт соціологічного аналізу.
2. Сім'я як соціальна інституція.
3. Сім'я як мала група.
4. Етапи еволюції сімейних відносин.
5. Структурні характеристики сім'ї.
6. Які функції виконує сім'я?
7. Основні тенденції в розвитку сучасної сім'ї.
8. Державна політика у сфері шлюбно-сімейних відносин.



ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ ТА КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

1. Вітчизняна сім'я у дзеркалі соціологічної думки.
2. Сім'я і суспільство: проблеми соціальної політики.
3. Соціальні функції сім'ї.
4. Виховання в сім'ї: соціологічний аспект.
5. Рольова структура сім'ї.
6. Основні теорії сім'ї.
7. Історична еволюція шлюбно-сімейних відносин.

ЕЛЕКТОРАЛЬНА СОЦІОЛОГІЯ

13.1. ПРЕДМЕТ ТА ФУНКЦІ ЕЛЕКТОРАЛЬНОЇ СОЦІОЛОГІЇ

Електоральна соціологія — відносно молода галузь соціологічних досліджень. Адже вільні, демократичні, прямі та загальні вибори стали нормою в західних країнах тільки в першій половині ХХ століття, а електоральної соціології в США (країні з найбільшим досвідом виборчих кампаній) відбулось тільки в 20–50-і роки минулого століття, коли вибори почали набувати загального та масового характеру, а не цензово-елітарного.

Аналіз історії та практики електоральних досліджень, виявлених особливостей електоральної поведінки в розвинених демократичних країнах та країнах нової демократії, дає можливість визначити предмет електоральної соціології як галузевої соціологічної науки.

Електоральна соціологія вивчає структуру та динаміку електоральних установок і поведінки виборців, факторів, що їх визначають, та технології впливу на електоральну поведінку.

Самі електоральні установки і поведінка виборців розділяються щодо участі у процесі голосування (виборщики та абсентисти) та щодо вибору (підтримки) певної політичної партії (блоку партій) чи кандидатів у Президенти, губернатори, мери, депутати тощо.

Електоральна соціологія має давати відповіді на такі, здавалося б, прості запитання:

- ◆ Чому громадяни беруть участь у виборчому процесі взагалі й акті голосування зокрема? Чим визначається рівень виборчої активності?
- ◆ Чим визначається електоральний вибір партій та кандидатів? Чи залежать фактори електорального вибору від типів політичних культур країни та регіонів і рівня соціально-економічного розвитку?
- ◆ Чи можливо прогнозувати електоральну поведінку виборців? Які методи досліджень та прогнозування є найбільш ефективними? Якою мірою можливо впливати на електоральний вибір громадян і які технології впливу найбільш ефективні?

Відповіді на ці запитання дають змогу не тільки *описати* стан та тенденції змін електоральних установок та поведінки виборців певної країни на конкретних виборах органів влади, але й *пояснити*,

чому громадяни беруть (чи не беруть) участь у виборах, голосують за ті чи інші партії та їх кандидатів, *передбачити (спрогнозувати)* зміни в установках та поведінці електорату, а отже, і перспективи соціально-політичного розвитку країни.

Тобто електоральна соціологія, як і будь-яка розвинена наукова дисципліна, виконує функції опису, пояснення та прогнозування певних процесів. Слід зазначити, що дослідження структури та динаміки електоральних установок не слід ототожнювати з “опитуваннями” і дослідженнями громадської думки взагалі і передвиборчими дослідженнями громадської думки зокрема.

По-перше, враховуючи надіндивідуальний характер громадської думки (public opinion, “общественное мнение”) терміни “опитування громадської думки”, “електоральні опитування громадської думки” взагалі некоректні. Опитувань громадської думки не існує і не може існувати. Адже опитувати можна виборців, споживачів, глядачів, індивідів, а громадську думку опитувати неможливо. А електоральні опитування виборців (чи експертів) зовсім не є передвиборчими опитуваннями громадської думки. Як справедливо відзначав французький соціолог і публіцист Патрик Шампань, “опитування про наміри” голосувати напередодні виборів є, всупереч видимості, не дослідженнями громадської думки, а дослідженнями політичної поведінки чи намірів такої поведінки” [17, 10].

На необхідність розрізнення установок (і електоральних зокрема) та індивідуальних думок (не говорячи вже про громадську думку) вказали і відомі фахівці з методології політичного аналізу Мангейм Д. Б. та Річ Р. К. Вони відзначали, що “опитування надає досліднику інформацію п’яти типів: *факти, знання (perceptions), думки (opinions), ставлення (attitudes) і звіти про поведінку (behavioral reports)* респондентів.

До розряду *думок* входять судження респондента про його переваги і погляди щодо певних предметів і подій. На виявлення думок націлені, наприклад, такі питання як: “Ви за чи проти легалізації торгівлі наркотиками?”, “Кого би Ви хотіли бачити переможцем на наступних місцевих виборах?”. До *ставлень* можна віднести порівняльні стійкі настрої респондентів і їхні оцінки певних подій, явищ та ідей” [18, 184].

Виходячи з теорії соціальних установок (аттитюдів), запропонованої американськими психологами Д. Кречем та Р. Крачфілдом, вони мають трирівневу структуру: когнітивну (чи пізнавальну), афективну (чи емоціональну) і поведінкову.

Електоральна установка — це сформоване на основі попереднього соціально-політичного досвіду і певної інформації про суб'єктів виборчого процесу *ставлення* виборців до участі у виборах та об'єктів вибору, що виявляється в певних емоційних оцінках партій чи кандидатів та готовності віддати за них голос.

Електоральна поведінка — це зумовлена певними установками та умовами діяльність громадян, спрямована на реалізацію виборчих прав (включаючи і право не брати участі у виборах).

Як і інші галузеві соціологічні науки, електоральна соціологія поділяється на *теоретичну* та *прикладну*, перша з них досліджує структуру та тенденції змін електоральних установок і поведінки громадян, пояснює їх фактори, структуру та зміни, а друга, спираючись на теоретичні та методологічні знання, здійснює емпіричні прикладні дослідження конкретної виборчої кампанії та розробляє технології впливу на установки і поведінку виборців.

Прикладна електоральна соціологія в ході певних виборчих кампаній забезпечує суб'єктів виборчого процесу інформацією про передвиборчу ситуацію, розробляє короткострокові прогнози результатів голосування, маркетингові стратегії виборчих кампаній та рекомендації щодо корекції тактики передвиборчої боротьби.

Отже, прикладна електоральна соціологія, як і економічні та деякі інші соціальні науки, виконує три традиційні функції прикладної соціальної науки — інформаційно-аналітичну, прогностичну та політико-маркетингову.

13.2. ТЕОРІЇ ЕЛЕКТОРАЛЬНОГО ВИБОРУ

Соціальні філософи, соціологи та публіцисти ще в XVIII–XIX століттях з появою перших напівдемократичних виборів намагались пояснити причини електоральних переваг та прогнозувати електоральну поведінку. Але перші теорії електорального вибору, які започаткували становлення нової галузі соціології, з'явилися у США тільки в середині, а в Європі — у другій половині XX століття.

Найбільш давньою з усіх теорій електоральної поведінки є так звана **соціологічна теорія**, яку точніше слід називати *теорією “класового” чи статусного голосування*, адже електоральний вибір громадян певних партій чи кандидатів вона пояснює не свідомою перевагою певних ідеологічних чи політичних програм суб'єктів виборчого процесу (яких у більшості випадків вони не читали і не розуміються на них), а належністю виборців до великих *соціальних груп* — класових, етносоціальних, релігійних, соціально-теоретичних. Емпіричний та

статистичний матеріал для розробки цієї концепції у країнах Заходу накопичувався від виборів до виборів (у першу чергу в США, де вперше у 30-х роках ХХ століття стали проводити фахові емпіричні соціологічні опитування виборців), а теоретичне обґрунтування її було зроблено групою відомих американських соціологів Каліфорнійського університету після Другої світової війни під керівництвом Пауля Лазарсфельда.

На думку авторів цієї теорії, процес голосування виявляється не стільки вільним волевиявленням індивідів, скільки *демонстрацією солідарності індивіда з певною соціальною групою*. Різні соціальні групи забезпечують різним партіям та кандидатам більш-менш стабільну електоральну базу (постійний електорат).

Важливу роль у розвитку соціологічної (класової) теорії електоральної поведінки відіграла праця Сеймура Мартіна Ліпсета та Стейна Роккана, в якій вони обґрунтували “генетичну модель” формування партійних систем та електоральних розмежувань та виділили чотири види соціальних розколів, які визначають електоральну поведінку в США та країнах Західної Європи [15].

С. М. Ліпсет та С. Роккан виділили такі види соціальних розмежувань, які найсильніше впливають на електоральну поведінку:

- 1) *класовий* (у першу чергу між робітниками та середнім класом);
- 2) *етнорелігійний* (між різними етнічними та релігійними групами);
- 3) *соціально-поселенський* (у першу чергу між містом та селом);
- 4) *соціально-територіальний* (між центром та периферією).

Найбільш універсальним і важливим є розподіл на робітничий та середній клас. Але в окремих країнах, де існують значні етнокультурні та конфесійні розбіжності, вони можуть виявляти більший вплив на електоральну поведінку.

Масштабний порівняльний аналіз впливу статусно-класових та релігійно-етнічних факторів на електоральну поведінку виборців країни Європи та Америки в 60–70-ті роки ХХ століття провів американський політолог Джон Бінгхем Пауел-молодший [19]. Для цього він здійснив розрахунки так званого “індексу партійно-групових зв’язків” (індекс Альфреда). При розрахунках індексу Альфреда для “класового” голосування виборців країни поділяють на дві великі групи. По кожній із цих груп розраховується частина тих, що голосували за ліві партії (соціал-демократів та комуністів). Наприклад, у Швеції 1964 року 84% робітників і 32% середнього класу голосували за ліві партії (різниця — 52%). Це і є індекс Альфреда щодо класового голосування, який є дуже високим. Аналогічно

розраховується індекс і щодо релігійного, поселенського чи територіального голосування.

Аналізуючи показники статусних і релігійно-ідеологічних індексів Альфреда (табл. 13.1), можна зробити висновок, що вплив цих факторів у різних країнах значно відрізняється. При цьому можна виділити три-чотири *типи електоральних культур за рівнем впливу* “класових” та релігійно-ідеологічних факторів на електоральний вибір громадян.

Таблиця 13.1
Індекс партійно-групових зв'язків у деяких країнах світу в 70-ті роки [20, 135]

Країни	Класово-статусні індекси, %	Релігійно-ідеологічні індекси, %
1. Австралія	33	16
2. Австрія	36	49
3. Бельгія	17	40
4. Великобританія	38	13
5. Венесуела	8	13
6. Данія	47	0
7. Ірландія	21	5
8. Канада	6	28
9. Нідерланди	17	64
10. Нова Зеландія	42	0
11. Норвегія	40	17
12. США	18	20
13. Фінляндія	55	0
14. Франція	20	34
15. ФРН	20	36
16. Чилі	24	26
17. Швейцарія	22	45
18. Швеція	46	23
19. Ямайка	18	0
20. Японія	24	0

До першого типу “класової культури” належать, у першу чергу, англомовні і скандинавські країни (Австралія, Нова Зеландія,

Великобританія, Фінляндія, Данія, Швеція, Норвегія), де рівень залежності електорального вибору громадян від “класових” чинників досить високий (40–55%), а вплив релігійно-етнічних факторів або відсутній, або досить помірний (13–23%). Усі ці країни належать до класичних парламентських монархій, де голова держави не обирається (окрім Фінляндії), а уряд формується партією, що перемогла на виборах. У політичному житті домінують соціально-демократичні ліві та правоцентристські консервативні партії.

До другого перехідного помірковано класового типу можна віднести країни всіх континентів (Ірландія, Японія, Ямайка), де вплив релігійно-етнічних факторів через етнорелігійну однорідність населення відсутній, а класово-статусних факторів порівняно небагато. Це країни з парламентською формою правління, де досвід демократичних виборів значно менший, ніж у країнах першої групи, а вільні вибори стали проводитись, коли класові чинники почали слабшати. *Третій тип* складають США, Канада та деякі латиноамериканські країни. Це американський тип поміркованого класово-етнорелігійного голосування, де вплив як класових, так і релігійно-етнічних чинників майже однаковий, але невисокий, що, можливо, обумовлено високим рівнем еміграції після Другої світової війни до країн Нового Світу. І, нарешті, *четвертий тип* характерний для більшості країн континентальної Європи (Нідерланди, Бельгія, Швейцарія, Австрія, меншою мірою — Німеччина та Франція), де вплив релігійно-етнічних чинників на електоральний вибір громадян високий чи дуже високий, а вплив класових чинників — середній, що обумовило специфічні риси мультикультурної політичної системи: наявність переважно пропорційної виборчої системи (окрім Франції), парламентської республіки чи монархії, мобілізаційної стратегії рекрутування електорату в рамках власних етнорелігійних чи класових громад, наявність багатопартійності та коаліційності урядів.

В Україні тип політичної культури електорату ще тільки формується, розрахунків індексів партійно-групових зв'язків у чистому вигляді не робилось, але емпіричний аналіз електоральних чинників показує, що вплив етнорелігійних факторів (розподіл між україномовним Заходом та російськомовним Сходом та Півднем) досить сильний, а вплив класових та поселенських чинників нижче середнього. А отже, є підстави вважати, що серед соціально-групових чинників в Україні формується переважно етнокультурний тип електоральної культури, близький до континентально-європейського, а не американського чи англо-скандинавського.

І все ж попри досить чітке теоретичне обґрунтування *статусної теорії електоральної поведінки* (матеріальні та культурні умови життя — соціальні інтереси та цінності — електоральний вибір), а також виявлені статистично значущі залежності впливу різних груп статусних чинників на поведінку електорату, ця теорія не може пояснити всіх особливостей електоральної поведінки, а саме:

- чому в одних демократичних країнах із високим рівнем життя і невеликими соціальними розбіжностями соціально-статусні чинники впливають досить сильно на електоральний вибір (наприклад, країни Скандинавії), а в інших, з ліберально-ринковою економікою і значними соціальними розбіжностями (США, країни Латинської Америки), цей вплив досить незначний? Адже має бути навпаки: чим більші статусні розбіжності — тим чіткіші особливості голосування.
- чому об'єктивні соціально-структурні зміни в західних країнах у минулому ХХ столітті (зростання частки робітничого класу в 20–60-ті роки, різке розширення частки середніх верств у 70–90-ті) не призводили до домінування спочатку лівих, а потім правих партій у політичному житті? Окремі випадки таких змін були, але вони не набували усталеного характеру.
- чому від виборів до виборів, та навіть у період передвиборчої кампанії, іноді електоральні установки та поведінка змінюються дуже значно, хоча зміни соціально-класових, поселенських та особливо етнорелігійних структур відбуваються дуже повільно?

У будь-якому разі, хоча вплив статусних чинників на електоральну поведінку й існує, він не носить безпосереднього характеру: стимул (статусна належність) — реакція (електоральна поведінка). Цей вплив опосередкований сформованими в сім'ї, школі та найближчому оточенні ідеолого-політичними ідентифікаціями.

Саме останні фактори стали предметом особливої уваги теоретиків *соціально-психологічної теорії електоральної поведінки*, розробленої в 60-ті роки ХХ століття колективом дослідників Мічиганського університету під керівництвом *Агнуса Кемпбела* [12].

Згідно з точкою зору прихильників соціально-психологічної теорії електоральної поведінки, яку ще можна назвати *теорією партійно-ідеологічного голосування*, прихильність виборців до певної політичної партії, певного типу партій чи кандидатів складається в ході ранньої політичної соціалізації індивіда в сім'ї та найближчому оточенні (школі, на вулиці). А тому виборці в країнах із досвідом виборів у кілька десятиліть, усталеною партійною системою, часто

голосують за ті ж партії, за які голосували їхні батьки, діди. При цьому, як відзначає російська дослідниця Ю. В. Шевченко, “прихильність до партії є більш важливим фактором, ніж ідеологія. Коли приєднання до партійної платформи відбулося давно, зміст її самої стає малозначимим” [10, 132].

Разом із тим, як статусна, так і соціально-психологічна теорія (соціальної чи ідеологічної ідентифікації), які пояснюють наявність усталених прихильників певних партій та кандидатів у різних країнах, нездатні пояснити динаміку електоральної поведінки виборців. Адже соціально-групова структура та рання політична соціалізація поколінь змінюються дуже повільно, протягом десятиліть, а електоральна поведінка змінюється значною мірою від виборів до виборів.

Ще більші проблеми виникають при аналізі електоральної поведінки виборців у країнах, де демократія тільки стверджується, партії виникають і зникають дуже швидко, немає партійної ідентифікації (окрім ідентифікації з Комуністичною партією), які могли сформуватись у період ранньої політичної соціалізації старшого та середнього покоління громадян. У цих країнах електорат знаходиться ще на тій стадії, коли ідентифікація можлива виключно на базі ідеології, про що свідчать, до речі, особливості електоральної усталеності в країні.

Для виборця важлива не сама партія, а ідеологія. На наступних виборах він може віддати перевагу іншій партії, але його прихильність вихідній ідеологічній орієнтації зберігається. Про ідеологічний характер ідентифікації виборців з партіями та кандидатами свідчать і дані про досить високий рівень усталеності виборчих переваг громадян в Україні та Росії щодо правих, лівих та центристських партій та кандидатів.

Але й ідеологічна версія теорії політико-партійної ідентифікації неспроможна пояснити *динаміку* виборчої активності й виборчих переваг населення, бо ідеологічні установки, по-перше, змінюються значно повільніше, ніж електоральна поведінка, а, по-друге, пояснення змін в електоральній поведінці змінами ідеологічних установок ставить нову проблему — а чим же зумовлена зміна самих ідеологічних ідентифікацій?

Спробою подолати статичний характер статусної та партійно-ідеологічної теорій електоральної поведінки стала поява концепцій *раціонально-інструментального характеру* — теорій раціонального вибору чи “економічного” голосування. Основоположником цього напрямку вважається американський політолог *Ентоні*

Даунс, чия класична робота “Економічна теорія демократії” з’явилась 1957 року.

Головною тезою теорії раціонального вибору в інтерпретації Е. Даунса є положення, згідно з яким “кожен громадянин голосує за ту партію, яка, на його думку, буде найбільш корисною для нього в порівнянні з іншими” [13, 36]. Але яким чином пересічні виборці, які мало цікавляться програмами політичних партій і кандидатів та їхньою діяльністю, можуть визначити “корисність” для них самих різних партій та кандидатів? На думку Е. Даунса, виборці, які намагаються мінімізувати свої затрати часу та інтелекту для знайомства з суб’єктами політичного процесу, не читають і не розуміються на політичних програмах і рішеннях, вимушені у своїх оцінках орієнтуватись на “ідеологічні ярлики”. Але в такому разі теорія раціонального вибору не долає вад теорії партійно-ідеологічного голосування, а суперечить даним соціологічних досліджень про низький рівень ідеологічної ангажованості виборців.

На подолання цих проблем теорії раціонального вибору були спрямовані роботи інших послідовників цієї теорії — У.Ріккера, П. Ордешука, М. Фіоріни.

Моріс Фіоріна з Йельського університету переглянув уявлення Даунса про роль ідеології у формуванні електоральної поведінки, вважаючи, що “громадяни володіють тільки одним видом порівняно “надійних” даних: вони знають, як їм жилося при даній адміністрації. Їм не треба знати в деталях економічну чи зовнішню політику діючої адміністрації, щоб оцінювати результати цієї політики” [14, 5]. А тому виборцям необов’язково знати та розбиратись у програмах політичних партій та кандидатів. Варто лише оцінити: якщо результати цієї політики привели до покращення економічного становища сім’ї виборця — він голосує “за”, якщо погіршилися — він голосує “проти” партій, що знаходяться при владі. Ці теоретичні положення знайшли своє підтвердження в багатьох дослідженнях американських, західноєвропейських та пострадянських соціологів і політологів.

Однак, аналіз показує, що не всі виборці навіть при провальній економічній та соціальній політиці певної партії чи президента відвертаються на наступних виборах від них та голосують за їхніх супротивників. Досить тривалий час залишається певне “ядро” електорату, яке навіть при погіршенні економічного і соціального становища залишається вірним своїй партії чи кандидату, зберігає свою партійну чи ідеологічну ідентифікацію. В усталених

демократичних країнах між партіями та кандидатами “мігрують”, як правило, політично малоінформовані та партійно неідентифіковані виборці. Та й у нових демократіях ідеологічно ідентифіковані виборці або залишаються “вірними” своїм партіям, незалежно від успіхів їхньої економічної політики, або переходять до інших партій того ж ідеологічного напрямку.

Крім того, хоча теорія М. Фіоріні дає пояснення феномена динаміки електоратів партій та кандидатів, що знаходяться при владі, однак вона не дає однозначної відповіді на запитання, яким політичним партіям, що знаходяться в опозиції, переходять голоси від цих виборців. У країнах із дво-, трьохпартійною системою це питання є риторичним. Якщо в США при владі демократи, то протестний електорат переходить від них до республіканців, і навпаки. У Великобританії голоси відходять до опозиції її Величності. Значно складніше це питання виглядає в багатопартійних країнах Західної Європи та постсоціалістичних країнах з неусталеною мультипартійною системою.

А тому виникає необхідність подолання проблем всіх теорій електоральної поведінки та їх синтезу чи доповнюваності. Аналіз результатів соціологічних досліджень електоральної поведінки в постсоціалістичних країнах, які тяжіють до континентально-європейського типу електоральної культури, показує, що партійно-ідеологічно ідентифіковані виборці переважно більшістю голосують згідно зі своїми ідеологічними ідентифікаціями за партії та кандидатів свого ідеологічного напрямку. Але значна частина (від третини до половини виборців України та Росії) не має жодних ідеологічних ідентифікацій та голосує ситуативно-економічно, в залежності від свого соціально-економічного самопочуття.

При цьому аналіз та дослідження показують, що:

- ◆ ідеологічно неідентифіковані виборці підтримують партії та кандидатів, що знаходяться при владі, якщо за період їхнього керівництва досягнуто певних успіхів в соціально-економічній політиці (голосування “від добра добра не шукають”);
- ◆ ідеологічно неідентифіковані виборці підтримують партії та кандидатів, що знаходяться при владі, і навіть у разі їхніх невдач у соціально-економічній політиці та погіршенні умов життя виборців, у разі, якщо вони зуміли переконати виборців у ще більшій неспроможності в цих питаннях їхніх опозиційних суперників (голосування по принципу “з двох (багатьох) бід вибирають меншу”);

- ◆ ідеологічно неідентифіковані виборці підтримують ту партію чи кандидатів з опозиційних сил, які в певних галузях чи регіонах досягли найбільших успіхів у вирішенні соціально-економічних проблем (якщо такі є);
- ◆ ідеологічно неідентифіковані виборці в разі відсутності успіхів у соціально-економічній політиці як у правлячих партій та кандидатів, так і у їхніх суперників, віддадуть перевагу тим опозиційним партіям та кандидатам, які гучніше та послідовніше критикують правлячі партії та посадовців.

Тільки синтез теорій партійно-ідеологічного та економічного голосування дає змогу системно пояснювати структуру та динаміку електоральних установок та електоральної поведінки, розробляти моделі прогнозування поведінки виборців, технології впливу на поведінку електорату.

13.3. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕЛЕКТОРАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ

Необхідність теоретичного синтезу основних електоральних теорій виникає не тільки при поясненні електорального вибору громадян певних партій та кандидатів, але й самого факту їх участі в процесі голосування та рівня виборчої активності.

Зрозуміло, чому населення тоталітарних чи авторитарних країн виявляє високу виборчу активність, хоча і не має ніякої можливості вибору. Адже відмова від участі в голосуванні розглядається органами влади цих країн як вияв політичної нелояльності та загрожує певними санкціями, аж до позбавлення прав на професію, роботу, освіту тощо, як це було в СРСР, інших соціалістичних країнах, чи й зараз практикується в авторитарних країнах Азії, Африки та Латинської Америки. Тому не випадково, що у всіх цих країнах рівень участі в голосуванні наближається до 100% (в СРСР він коливався у повоєнні роки від 99,94% до 99,9%).

Інша справа — вибори в демократичних країнах, де участь у голосуванні є правом громадян, виявом їх власного вибору. Чому ж виборча активність у більшості з них досить висока? Чому громадяни беруть участь у виборах взагалі? див. табл. 13.2).

Звичайно, є і деякі демократичні країни, де участь у виборах розглядається в законах не тільки як право громадян, але і як обов'язок. Як відзначав В. Шаповал, що досліджував виборче законодавство західних країн, “у ст. 48 італійської конституції голосування на виборах розглядається як громадський обов'язок, за ухилення від участі в голосуванні може бути встановлений

громадський осуд від імені мера — керівника органу місцевого самоврядування. Виборчі закони Австралії, Бельгії, Люксембургу, Нідерландів передбачають санкції за неучасть у голосуванні. Що стосується Австралії і Греції, то тут, як альтернатива адміністративним санкціям, припускається навіть можливість кримінальної відповідальності. Безумовно, що обов'язкове голосування призводить до штучного підвищення активності виборців” [20, 41]. Тому не дивно, що виборча активність (див. табл. 13.2) в Австралії, Бельгії, Люксембурзі, Італії, Австралії, Греції та Нідерландах суттєво вища, ніж у більшості демократичних країн, і коливається в діапазоні від 80% до 96% всіх виборців. Але і виборча активність у більшості інших розвинених і нових демократій, де не застосовуються методи адміністративного стимулювання до участі у виборах, активність теж, як правило, перевищує 2/3 виборців. А це змушує задуматись над питанням, чому ж громадяни взагалі приходять на виборчі дільниці?

Таблиця 13.2

**Рівень виборчої активності громадян
в окремих країнах світу в 1989–1996 роках**

Країна	Тип виборів	Рік проведення	% участі виборців
1	2	3	4
1. Австралія	парламентські	1993	95,8
2. Бельгія	парламентські	1991	93,10
		1995	91,0
3. Люксембург	парламентські	1989	87,4
4. Італія	парламентські	1991	87,3
		1996	82,9
5. Австрія	парламентські	1993	84,4
	президентські		84,2
6. Швеція	парламентські	1991	86,7
7. Данія	парламентські	1991	84,3
8. Ісландія	парламентські	1991	87,6
		1995	87,4
9. Греція	парламентські	1989	84,3
		1994	78,2

Продовження таблиці 13.2

1	2	3	4
10. Нідерланди	парламентські	1989	83,2
		1994	75,8
11. Нова Зеландія	парламентські	1991	78,9
12. Норвегія	парламентські	1989	83,2
		1992	75,8
13. Німеччина	парламентські	1994	79,0
14. Великобританія	парламентські	1991	77,8
15. Іспанія	парламентські	1993	76,3
		1996	77,4
16. Чехія	парламентські	1996	76,4
17. Словаччина	парламентські	1994	79,0
18. Ізраїль	парламентські	1991	77,4
19. Франція	парламентські	1993	69,3
20. Ірландія	парламентські	1989	68,6
		1992	68,5
21. Канада	парламентські	1993	69,6
22. Фінляндія	парламентські	1993	69,3
23. Португалія	парламентські президентські	1991	68,2
		1994	62,0
		1995	66,3
24. Польща	парламентські	1995	68,2
25. США	парламентські	1991	51,5
	президентські	1992	55,3
	парламентські	1996	49,1
26. Швейцарія	парламентські	1991	46,0
27. Росія	парламентські	1991	51,5
	президентські	1992	55,3
	парламентські	1996	49,1
28. Регіони Росії			
28.1. Кабардино-Балканія	регіональних парламентів	1997	69

Продовження таблиці 13.2

1	2	3	4
28.2. Алтай	- // -	1997	70
28.3. Якутія	- // -	1997	51
28.4. Копі-Пермський АО	- // -	1997	50
28.5. Єврейський АО	- // -	1997	43
28.6. Саратовська обл.	місцевих асамблей	1997	42
28.7. Белгородська обл.	- // -	1997	44
28.8. Тюменська обл.	- // -	1997	44
28.9. Новосибірська обл.	- // -	1997	43
28.10. Томська обл.	- // -	1997	47
28.11. Тверська обл.	- // -	1997	41
28.12. Мурманська обл.	- // -	1997	40
28.13. Пензенська обл.	- // -	1997	40
28.14. Камчатська обл.	- // -	1997	39
28.15. Красноярська обл.	- // -	1997	39
28.16. Самарська обл.	- // -	1997	39
28.17. Смоленська обл.	- // -	1997	39
28.18. Тамбовська обл.	- // -	1997	37
28.19. Ставропольський край	- // -	1997	36
28.20. Приморський край	- // -	1997	36
28.21. Московська обл. (крім м. Москва)	- // -	1997	36
28.22. Хабаровський край	- // -	1997	35
28.23. Новгородська обл.	- // -	1997	34
28.24. Ленінградська обл.	- // -	1997	34
28.25. Пермська обл.	- // -	1997	34
28.26. Астраханська обл.	- // -	1997	31
28.27. м. Москва	- // -	1997	31
29. Фінляндія	євро- парламент	1996	57,4

Продовження таблиці 13.2

1	2	3	4
30. Швеція	- // -	1996	41,6
31. Україна	парла- ментські	1994 (I тур)	72,7
		1994 (II тур)	67,0
		1998	70,8
		2002	69,5
32. Україна	прези- дентські	1994 (I тур)	70,4
		1994 (II тур)	71,6
		1999 (I тур)	70,2
		1999 (II тур)	74,9
33. Україна	довибори окремих депутатів	червень 2000	47,4
		липень 2002	51,7
		грудень 2002	58,4

Вважається, що теорії раціонального вибору чи економічного голосування нездатні пояснити високий рівень виборчої активності громадян. Розроблена Ентоні Даунсом гіпотеза про раціональний вибір ґрунтується на твердженні, що виборець бере участь у голосуванні, якщо користь для нього особисто від участі перевищує його матеріальні та моральні затрати. Оскільки ж у виборах беруть участь мільйони виборців у всіх великих країнах, то “вага” кожного окремого голосу нескінченно мала. А тому, як зазначає Р. Швері, “з точки зору особистого інтересу, електоральна поведінка не є раціональною. Цей феномен отримав назву “парадоксу голосування”. Якби через низьку вірогідність вплинути на результати голосування суб’єкт вів себе раціонально (в індивідуально-економічному сенсі), в переважній більшості випадків він би не скористався правом голосу” [21, 57]. Тому вважається, що теорія раціонального вибору, яка є досить перспективною для пояснення динаміки електорального вибору певних партій та кандидатів, не спроможна пояснити сам факт участі в голосуванні. А рівень виборчої активності і сам факт участі в голосуванні пояснюються експресивними теоріями статусного чи партійно-ідеологічного голосування. “З точки зору цієї теорії, люди приходять до виборчих дільниць, бо відчувають соціально-психологічну потребу висловити свою належність до тієї чи іншої групи” [5, 133]. Тобто громадяни беруть участь у виборах

не тому, що хочуть вибрати політичний товар в “електоральному супермаркеті”, а щоб підтримати на виборах “своїх”.

Але чи справді роль індивідуального голосу на виборах є такою малою, що виборцю, з точки зору власних соціально-економічних інтересів, немає сенсу брати участь у голосуванні з раціональних мотивів? І чи усвідомлюють виборці нескінченно малу значущість свого індивідуального голосу? Якби це було так, то логічними висновками з теорії Е. Даунса були б:

- ◆ оскільки значущість індивідуального голосу тим менша, чим більше чисельність виборців у певній країні, то електоральна активність у малих країнах повинна бути вищою, ніж у великих;
- ◆ у кожній окремій країні активність виборців на загальнонаціональних парламентських та президентських виборах має бути суттєво нижчою, ніж на виборах до органів місцевого самоврядування, де бере участь значно менша кількість виборців.

Але жодне з цих положень не дістало емпіричного підтвердження. Досить поглянути на табл. 13.2, щоб переконатися, що високий рівень виборчої активності спостерігається як у невеликих (Швеція, Данія, Норвегія), так і у великих країнах (Німеччина, Великобританія), а низький рівень характерний як для США, так і невеликої Швейцарії. Активність же виборців на місцевих виборах майже у всіх країнах (окрім федералізованих та децентралізованих США і Швейцарії) значно нижча, ніж на виборах загальнонаціонального рівня. Чому ж активність виборців на місцевих виборах, проміжних виборах окремих депутатів, та виборах до наднаціональних органів (наприклад, до Європарламенту) — є нижчою, ніж на загальнонаціональних виборах у цих країнах?

Як вважає О. Журавльов, “низька електоральна активність є свідченням малого інтересу виборців до виборів депутатів регіональних органів законодавчої влади, що пояснюється не тільки соціально-економічною ситуацією і негативним ставленням до депутатського корпусу взагалі, але і *другорядною роллю* законодавчих зборів у політичному житті регіонів” [22, 33].

Тобто рівень виборчої активності визначається скоріше не рівнем впливу окремого голосу виборця на результати голосування, а рівнем значимості виборів для самих виборців — чим більшими повноваженнями наділений певний орган державної влади (Президент, парламент, органи місцевої представницької влади, губернатор, мер тощо), чим більший вплив вони можуть справити на соціально-економічне життя виборців, тим більшою є виборча

активність в усіх демократичних країнах. Саме в цьому виявляється раціональність виборчої активності, більша активність на загальнонаціональних виборах, ніж на місцевих та наднаціональних. А в США і Швейцарії, де регіональна та місцева влада наділені значно вищими повноваженнями, ніж в інших демократичних країнах, найвища активність часто спостерігається на місцевих виборах.

Адже, як і при виборі певних партій та кандидатів, так і в рішенні щодо участі в голосуванні, теорія партійно-ідеологічного голосування нездатна пояснити факти динаміки та диференціації виборчої активності в різних регіонах, типах поселень та соціально-демографічних групах. Політично ідентифіковані, солідарні з певними групами виборці складають те “ядро” “активних виборців”, яке бере участь у виборах майже завжди. Усі ж інші громадяни беруть участь у виборах тільки тоді, коли значущість виборів, за їхньою оцінкою, буде більшою за понесені затрати на участь у голосуванні, тобто діють раціонально. На місцевих та національних виборах, де повноваження депутатів обмежені, ця частина електорату виявляє значно меншу активність, ніж на виборах Президента чи парламенту.

Тобто, як і в ситуації електорального вибору, так і в самому факті участі в голосуванні теорія соціальної чи партійно-ідеологічної ідентифікації пояснює поведінку “активного виборця”, а теорія раціонального вибору (економічного голосування) — малополітизованої соціально та ідеологічно неідентифікованої частини виборців, які “зважають” значущість участі в виборах, розраховують можливий вплив на їхнє особисте життя.

Тут спостерігається той же феномен, що і в поведінці спортивних уболівальників чи різних груп віруючих. Активні прихильники певних команд (фанати) ходять на матчі своїх команд майже кожного разу, незалежно від рівня суперників і турнірної значущості матчів, а пасивні заповнюють стадіон тільки на вирішальних іграх. Активні віруючі, що мають глибокі релігійні переконання, ходять до церкви майже щотижнево, а маловіруючі — тільки на великі свята.

13.4. ВИДИ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ В ЕЛЕКТОРАЛЬНІЙ СОЦІОЛОГІЇ

Для вивчення фундаментальних тенденцій зміни електоральних установок та поведінки виборців у теоретичній електоральній

соціології та реалізації функцій прикладної електоральної соціології використовуються різні види та методи дослідження і прогнозування — масові та експертні, довиборчі, в день голосування (exit poll) та поствиборчі, базові, рейтингові, іміджево-рекламні тощо.

Основними серед них є такі:

І. **Базові соціологічні дослідження** передвиборчої ситуації, головною метою яких, як зазначають О. Петров та В. Полторак, є “забезпечення виборчої кампанії інформацією, необхідною для їх стратегічного планування” [8, 60].

Яка ж інформація необхідна для стратегічного планування виборчої кампанії партії чи кандидата?

Як вважають політичні технологи, завданням стратегічного плану виборчої кампанії є визначення: а) електоральної мети виборчої кампанії; б) основної проблеми (проблем), навколо яких розгорнуться дебати кандидатів (партій) у ході виборчої кампанії; в) адресних (цільових) груп, тобто тих груп виборців, на кого буде спрямована кампанія “вашої” партії (кандидата); г) стратегії реалізації цієї мети в ході виборчої кампанії; д) основного заклику “вашого” кандидата в даній виборчій кампанії.

Остання проблема в базових електоральних дослідженнях вирішується в основному за допомогою фокус-групових дискусій, а ось проблеми б), в) та г) реалізуються за допомогою масових базових соціологічних досліджень.

При цьому важливо не тільки виявити проблеми, які найбільше хвилюють виборців країни, регіону чи округу, де проводяться вибори. Важливо також знати, чи обговорюють виборці ці проблеми, якщо обговорюють, то з ким, а головне — як бачать виборці шляхи розв’язання цих проблем.

Потрібна також багатомірна типологія виборців за факторами, що визначають їхній електоральний вибір певних партій та кандидатів.

Стосовно загальнонаціональних виборів в Україні, в базовому дослідженні обов’язково повинні бути виявлені ідеологічні ідентифікації виборців з одного боку, та рівень соціально-економічного самопочуття, задоволеності станом та динамікою соціально-економічної ситуації за міжвиборчий період. З другого боку, саме позиціонування партій чи кандидатів у двовекторному ідеолого-економічному просторі дає можливість їм визначити цільові групи електорату та виявити стратегії боротьби за ці цільові групи — як ідеологічних, так і деідеологізованих виборців.

II. Найбільшого поширення серед інших видів електоральних досліджень набули **рейтингові електоральні дослідження**, метою яких є виявлення шансів партій та кандидатів на певних типах виборів. Такі опитування щодо електоральних намірів виборців проводяться як до виборів, так і після виборів (довиборчі та післявиборчі електоральні опитування).

Рейтинг політичної партії чи кандидата — це характеристика ставлення (установок) виборців до суб'єктів виборчого процесу на певних типах виборів, а різні види рейтингів — це рівні ставлення виборців до партій та кандидатів.

В електоральній соціології найчастіше виділяють такі види рейтингів у теоретичних та прикладних дослідженнях електорату:

а) **рейтинги довіри до партій та кандидатів** — загальна оцінка рівня довіри виборців до певного політика чи партії, що вимірюється за чотирибальною (“повністю довіряю”, “частково довіряю”, “зовсім не довіряю”, “не знаю такого політика (партії)”) або шестибальною шкалою.

Рейтинг довіри не є альтернативною оцінкою, а отже, сума рейтингів усіх кандидатів за цим показником більша за 100%. А ті, хто довіряють певному кандидату чи партії, необов'язково голосуватимуть за них, адже довіряти можна кільком партіям та кандидатам.

б) **рейтинги вибору** — таке ставлення громадян до партій і кандидатів, яке виявляється в намірах голосувати за них на виборах.

Як правило, це виявляється за допомогою запитання “Якби президентські (парламентські, місцеві) вибори проводились у найближчу неділю, то за кого з зареєстрованих кандидатів (партій) Ви б віддали свій голос?”

Треба зазначити, що розрахунки рейтингів вибору сьогодні не стандартизовані, що часто призводить до невідповідності опублікованих даних. Найчастіше виділяють такі показники рейтингів вибору в прикладних електоральних дослідженнях: а) рейтинг вибору щодо всіх опитаних респондентів у цілому чи в певній групі (P1) — частка виборців, що висловили наміри голосувати за певного кандидата (партію) щодо всіх опитаних респондентів чи всіх опитаних у певній групі респондентів; б) рейтинг вибору щодо тих респондентів, які висловили свою готовність узяти участь в процесі голосування (P2) — частка виборців, що висловили намір голосувати за певну партію чи кандидата серед тих респондентів, які мають наміри голосувати; в) рейтинг вибору щодо тих респондентів, які мають

наміри брати участь у процесі голосування та вже визначилися з вибором певної партії чи кандидата (РЗ).

Кожен із цих показників рейтингів вибору відображає певні аспекти передвиборчої ситуації, але найбільш інформативним серед них є показник Р2 — бо саме ситуація в середовищі тих громадян, які братимуть участь у голосуванні, і цікавить, у першу чергу, суб'єктів виборчого процесу. Адже респонденти, які не братимуть участі в голосуванні, не можуть і вплинути на результати виборів, які б уподобання в них не були. А рейтинг серед визначених виборців, по суті, є екстраполяційним прогнозом результатів голосування, про переваги і недоліки якого йтиметься нижче.

в) *рейтинг другої позиції* — таке ставлення громадян до партій чи кандидатів, яке виявляється в намірах голосувати за них у разі неучасті у виборах тих партій чи кандидатів, яким респондент віддає перевагу (РД).

Дуже важливий показник у рейтингових дослідженнях електорату, з точки зору тактики виборчої кампанії, “коаліційного будівництва”, виявлення електоральних суперників певної політичної партії чи кандидата тощо. Адже без рейтинга другої позиції неможливо визначити ефективність “зняття” певних кандидатів чи партій на користь інших, бо електорати їх можуть бути несумісними. Неможливо і визначити електоральних суперників, якими на виборах є не полярні політичні сили, а партії та кандидати, які претендують на близький електорат, а отже, в послабленні позицій яких зацікавлені їхні політичні конкуренти.

г) *рейтинг симпатій* — таке ставлення громадян до партії чи кандидатів, при якому готовність голосувати на виборах ще недостатня, але певні симпатії до них серед електорально невизначених виборців присутні (РС).

Важливий рейтинговий показник для розробки прогнозу електоральної поведінки невизначених виборців, запропонований вперше співробітниками Інституту Дж. Геллапа в США 1960 року. Адже симпатії невизначених електорально виборців можуть у день голосування розподілитися дещо іншим чином, ніж уже визначених, що знижує точність прямих екстраполяційних прогнозів без урахування рейтингів симпатій невизначених (РС). Як і показники рейтингу вибору (РВ), вони розраховуються відносно всіх опитаних, які мають намір голосувати (РС2), але не розраховуються серед вже визначених виборців.

г) *рейтинг переможця* — індивідуальна думка респондента щодо шансів певних політичних партій чи кандидатів на перемогу на виборах (РП).

Цей рейтинг має зовсім іншу природу, ніж попередні, адже характеризує не персональне ставлення індивідів до суб'єктів виборчого процесу і, тим більше, не наміри власної поведінки, а є, по суті, експертною оцінкою процесів, які відбуваються поза свідомістю і вибором самого громадянина. Але вважається, що “клімат думок” у суспільстві впливає на індивідуальну поведінку виборця, сприяє зміні виборчих переваг виборців чи вибору ще невизначених, які схилиються на користь переможця (ефект переможця).

У передвиборчих і поствиборчих опитуваннях електорату потрібно вивчати всі види рейтингів та розраховувати всі показники, які відображають різні аспекти передвиборчої ситуації. Як правило, такі опитування носять моніторинговий характер для виявлення динаміки електоральних установок виборців, проводяться з певною періодичністю напередодні та під час виборчої кампанії (щомісяця, раз на два тижні).

Особливим видом рейтингових моніторингових опитувань є так звані “*відстежуючі*” чи “*хвильові*” опитування електорату.

Так, у США проводиться за репрезентативною вибіркою опитування 1200 респондентів. При цьому опитування проводяться протягом трьох днів методом телефонного чи особистого інтерв'ю, в кожен з яких опитуються по 400 респондентів. На четвертий день опитується ще 400 респондентів, їхні відповіді вводяться до основного масиву, а відповіді тих респондентів, які опитувались першого дня, “вилучаються”. І так продовжується кожного наступного дня протягом виборчої кампанії. Таким чином команда кандидата має можливість відстежувати зміни ситуації щоденно. До того ж техніка “хвильових” опитувань дозволяє здешевлювати їхню вартість у порівнянні зі звичайними такої ж періодичності. Можливі і спрощені варіанти цієї методики, коли певна частина респондентів опитується не щоденно, а протягом кількох днів чи тижня. Головна перевага “хвильових” опитувань перед звичайними, моніторинговими, в тому, що вони дають можливість виявити (на відміну від неперманентних разових опитувань) **переломні моменти** у змінах рейтингів та прив'язати їх до певних рекламно-інформаційних акцій кандидатів (партій).

ІІІ. *Іміджево-рекламні передвиборчі та поствиборчі опитування*, головною метою яких є виявлення іміджу (а не рейтингу)

кандидатів (партій) у масовій свідомості громадян та ефективності і результативності різних видів реклами партій (кандидатів) у ЗМІ, наглядної агітації, концертно-масових акцій, соціальних та адміністративних технологій.

Методики дослідження іміджу партій та кандидатів і ефективності іміджевих технологій тільки розробляються в українській соціології, а емпіричних досліджень обмаль.

Уперше масове національне дослідження іміджу кандидатів на президентських виборах було проведено О. Петровим та В. Полтораком (Центр “Соціополіс”) 1999 року. Вони виявляли імідж кандидатів у Президенти України за допомогою питання “Що, насамперед, зробить даний політик, якщо буде обраний Президентом України?” з розгалуженим списком можливих політичних та економічних рішень. Це так званий “перспективний імідж”. У ході моніторингових (чотирьох) опитувань електорату в січні-березні 2002 року під час виборів до Верховної Ради України фірмою “Юкрейніан соціолоджі сервіс” імідж політичних партій вивчався за допомогою питання: “З якими політичними партіями та блоками Ви асоціюєте такі політичні події як:

- ◆ загострення економічної кризи;
- ◆ розвал виробництва та зростання безробіття;
- ◆ “прихватизація” державної власності;
- ◆ виплата заборгованостей з пенсій і зарплат;
- ◆ зменшення цін на товари першої необхідності;
- ◆ зниження цін на житлово-комунальні послуги;
- ◆ розв’язання регіональних екологічних проблем?”

І хоча перелік іміджевих характеристик, як і сам список шести партій та блоків, імідж яких вивчався, був неповним, він дав змогу виявити рівень сформованості іміджу у провідних партій та блоків, їхню специфіку та показати, що в 2002 році в Україні за період виборчої кампанії жодній партії та блоку не вдалося суттєво покращити свій імідж серед виборців та суттєво погіршити імідж своїх суперників. Усе це свідчить про недостатню ефективність іміджевих електоральних технологій, які застосовуються в сучасних умовах.

У ході передвиборчих та поствиборчих іміджево-реklamних досліджень виявляють також ефективність різних способів рекламування кандидатів та різних видів технологій.

Для виявлення ефективності засобів реклами кандидата, як правило, спочатку опитуваному ставлять такі запитання:

- ◆ Виступи та інтерв'ю кого з лідерів політичних партій та блоків (або кандидатів) Вам запам'яталися найбільше на телебаченні за останній місяць?
- ◆ Рекламні ролики кого з кандидатів (партій) Вам запам'яталися найбільше на телебаченні за останній місяць?
- ◆ Статті та інтерв'ю кого з лідерів політичних партій чи кандидатів у пресі Вам запам'яталися найбільше за останній місяць?
- ◆ Виступи та інтерв'ю кого з лідерів політичних партій (чи кандидатів) Вам запам'яталися найбільше за останній місяць?
- ◆ Листівки, плакати та рекламні щити яких політичних партій і блоків найбільшою мірою привернули Вашу увагу останнього місяця?
- ◆ Біографії, календарі, рекламні матеріали якої партії (кандидата), отримані поштою, найбільшою мірою привернули Вашу увагу?
- ◆ Виступи кого з лідерів політичних партій (кандидатів чи їх представників) Вам запам'яталися найбільше на мітингах чи зборах?

Потім отримані результати по рейтингам видів рекламних засобів корелюються з рейтингами відомості та вибору партій (чи кандидатів), визначаються найбільш ефективні, і вносяться корективи в плани виборчої кампанії та витрати ресурсів.

Аналогічним чином вивчається ефективність соціально-іміджевих технологій та адміністративного ресурсу в кампанії за допомогою наступних запитань і їх кореляції з рейтингами кандидатів (партій):

- ◆ Яка партія чи блок (кандидат), на Ваш погляд, зробила у Вашому місті (районі) найбільше для вирішення проблем виборців?
- ◆ Яка партія чи блок (кандидат) надає найбільшу благодійну допомогу виборцям у Вашому місті, районі, окрузі?
- ◆ За яку партію чи блок (кандидата) Вам рекомендували голосувати:
 - а) губернатор області;
 - б) мер міста (села);
 - в) керівник Вашого підприємства (навчального закладу)?(З повним переліком на картці).

IV. *Опитування в день голосування (Exit poll)* — це експрес-опитування в день виборів на виборчих дільницях одразу після здійснення акту голосування, основним завданням яких є контроль за результатами голосування та вивчення факторів реального електорального вибору.

Вперше метод було безпосередньо використано *Джоном Файном* у США 1967 року з метою більш точного прогнозування результатів виборів до офіційного підрахунку голосів. Але не прогностична функція, а функції контролю за результатами голосування (особливо в країнах, що тільки переходять до демократії) та теоретичної перевірки моделей електоральної поведінки стають основними функціями цього методу сьогодні. Адже саме опитування в день голосування (до того ж, проведене за великими вибірками у 5–10 тисяч респондентів) і, меншою мірою, поствиборчі ретроспективні опитування мають справу не тільки з електоральними установками (намірами) виборців та факторами, що їх визначають, а й зі звітами про реальну електоральну поведінку та факторами, що її визначають. До того ж, в Exit poll не враховується фактор абсентистів та невизначених виборців, що суттєвим чином впливає на точність “екзитних” прогнозів, на відміну від передвиборчих прогнозів. Таким чином можна не тільки детально вивчити соціальний портрет виборців певних партій та кандидатів, але й найточніше перевірити вплив статусних, партійно-ідеологічних та економічних факторів на електоральну поведінку громадян.

Такої можливості соціологи не мають у передвиборчих та більшості поствиборчих опитувань, коли, у кращому разі, за допомогою кореляційного та регресивного аналізу можливо визначити фактори електоральних установок, а не поведінки. При цьому не слід забувати, що Exit poll — це різновид експрес-опитувань, а отже, його опитувальний лист (разом із соціально-демографічними питаннями) може включати не більше 20–25 запитань, а тому і показники факторів електоральної поведінки треба відбирати з особливою ретельністю.

Важливою функцією електоральної соціології, окрім інформаційно-аналітичної, описової та пояснювальної є функція прогностична. У ході реалізації цієї важливої функції (а точність прогнозів в електоральній соціології часто вища за точність прогнозів погоди у природничих науках) використовують екстраполяційні, трендові прогнози та прогнози з використанням методів моделювання.

Для **прогнозування електоральної активності** виборців використовують різні формули розрахунків на основі різних вимірвальних шкал передвиборчої активності (“формула Ротмана”, “формула Комаровського”, “формула Демидова” тощо), але всі вони дають явно завищені прогнозні показники, порівняно з реальними.

Справа в тому, що частина виборців в опитуваннях приховує (з міркувань престижу чи страху) своє небажання брати участь у виборах, а абсолютна більшість тих, хто в опитуваннях вагається щодо участі, — в них участі не бере (відповідь “важко сказати” є м’якою формою небажання голосувати). А тому потрібно використовувати так званий коефіцієнт корекції (K) при прогнозах виборчої активності.

Проведені фірмою “Юкрейніан соціолоджі сервіс” і перевірені на національному, регіональному рівнях і в безлічі мажоритарних округів експерименти дали можливість визначити:

а) **формулу середньострокового прогнозу виборчої активності** (за 2–6 місяців до дня голосування):

$$N_{ac} = a_1 + 1/3a_2 - K,$$

де a_1 — частка тих, хто збирався брати участь в опитуванні, a_2 — частка тих, хто ще не визначився щодо участі, K — коефіцієнт корекції, який визначається розрахунком різниці між реальним відсотком участі у двох попередніх виборчих кампаніях (офіційні дані) і відсотком участі в цих попередніх виборах за даними вашого передвиборчого опитування;

б) **формулу короткострокового прогнозу виборчої активності** (останні два місяці до дня голосування):

$$N_{ак} = a_1 - K,$$

де a_1 і K визначаються аналогічним чином, що і в першій формулі.

Звичайно, запропоновані формули прогнозування виборчої активності потребують уточнення в ході наступних досліджень. Вони можуть бути змінені, коли зміниться громадський клімат у державі щодо участі у виборах, однак вони перевірені досвідом і можуть застосовуватись як у теоретичних, так і в прикладних електоральних дослідженнях.

Найпростішим **методом прогнозування електорального вибору** (розподілу голосів між партіями чи кандидатами) є **екстраполяційні методи** прогнозування на основі рейтингів вибору (P) в масових репрезентативних опитуваннях.

Як відзначали керівники російського Фонду “Общественное мнение”, “практика публікацій результатів опитування громадської думки ... показала, що для переведення даних із статусу “опитування” до статусу “прогноз” часто робиться нехитра операція: невизначених відкидають, а тих, хто визначився, беруть за 100% і

перераховують результат. Тим самим неявно робиться припущення, що невизначені поводитимуться в день виборів так само, як і ті, хто вже визначився” [23, 19].

Тобто в прогнозі використовується проста формула:

$$P_{pe} = \frac{P_2}{N_E} \cdot 100,$$

де P_{pe} — прогноз екстраполяційний, P_2 — рейтинг вибору серед тих, хто братиме участь у голосуванні, N_E — частка опитаних, які визначились у виборі партії чи кандидата (включаючи і тих, хто голосуватиме проти всіх).

Але прості екстраполяційні прогнози виявляються часто неточними, бо невизначені на момент опитування виборці можуть голосувати зовсім іншим чином, ніж визначені, а їхня частка в опитуваннях на виборах різних рівнів може коливатись у дуже значних межах (15–50%).

Підвищити точність екстраполяційних прогнозів можливо з урахуванням показників симпатії невизначених (рейтинг симпатій — PC_2).

$$P_{pe2} = \frac{P_2 + PC_2}{N_E - PC_2} \cdot 100,$$

де P_{pe2} — уточнений екстраполяційний прогноз.

Такі прогнози робляться по кожній партії та кандидату, включаючи тих, хто голосуватиме проти всіх кандидатів (партій).

Посилити точність екстраполяційних прогнозів, які, як правило, ґрунтуються на основі даних останнього рейтингового опитування, можна за допомогою **трендових екстраполяційних прогнозів**. В основі побудови трендових моделей лежить вивчення динаміки рейтингів партій і кандидатів у моніторингових повторних електоральних опитуваннях, про що йшла мова вище. Адже дані певного опитування рейтингів (навіть і проведених за кілька днів до виборів) — це момент у потоці їх постійних змін. Виявити тенденцію змін — означає встановити математичну формулу, яка дасть можливість з певною мірою точності розрахувати кількісне значення показника на ту чи іншу дату в майбутньому. Для таких прогнозів потрібна наявність даних рейтингів у якомога більшій кількості моментів (краще за методом “хвильових” опитувань) та надійного математичного забезпечення. А тому в прикладних дослідженнях електорату вони використовуються рідко.

Ще більш складними є методи прогнозування електорального вибору, що ґрунтуються на певних теоретичних моделях електоральної поведінки — статусної, ідеологічної ідентифікації, економічного голосування чи ідеологічно-економічного голосування. При цьому слід враховувати специфіку політико-електоральної культури та факторів електоральної поведінки в різних країнах. Справа в тому, що різні групи виборців України за ідеологічною ідентифікацією та три групи (провладна, розчарована та протестна) неідеологізованих виборців голосує за певні партії та кандидатів різним чином, а тому і прогноз треба робити по кожній із них (з урахуванням їхньої частки в електораті) і потім сумувати результат по кожній партії (кандидату) за формулою:

$$P_{pm} = \frac{P_{pk} \kappa}{100} + \frac{P_{pc} c}{100} + \frac{P_{pcd} cd}{100} + \frac{P_{pz} z}{100} + \frac{P_{pl} l}{100} + \\ + \frac{P_{pn} n}{100} + \frac{P_{pxd} xd}{100} + \frac{P_{pn} n}{100} + \frac{P_{pv} v}{100} + \frac{P_{pp} p}{100} + \frac{P_{npr} nr}{100},$$

де P_{pm} — модельний прогноз електорального вибору, P_{pk} — прогноз поведінки комуністично ідентифікованого електорату, P_{pc} — соціалістичного, P_{pcd} — соціал-демократичного, P_{pz} — зеленого, P_{pl} — ліберального, P_{pn} — прагматичного, P_{pxd} — християнсько-демократичного, P_{pn} — національно-демократичного; $\kappa, c, cd, z, l, n, xd, n, v, p, nr$ — частка комуністичного, соціалістичного, соціально-демократичного, зеленого, ліберального, прагматичного, християнсько-демократичного, національно-демократичного, владного деідеологізованого, розчарованого неідеологізованого та протестного неідеологізованого електорату.

Крім того, похибки прогнозів результатів голосування зумовлені не тільки випадковими та систематичними похибками рейтингового опитування, не тільки адекватністю методів прогнозування, але й необхідністю врахування ефектів “замовчування” (бо частина опитаних із міркувань престижу чи страху приховує свої реальні електоральні наміри) та ефекту реклами (бо частина опитуваних під впливом масованої реклами говорить, що голосуватиме за найбільш рекламовані партії, а потім голосує згідно з більш глибокими мотивами).

Методики розрахунку коефіцієнтів “замовчування” та реклами в передвиборчих прогнозах тільки розробляються, але без урахування їх часто неможливо досягти прийнятної точності прогнозів.

**ВИКОРИСТАНА ТА РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА**

1. Вишняк О. І. Електоральна соціологія: історія теорії, методи. — К., 2000.
2. Вишняк О. Електоральна поведінка: динаміка і усталеність // Українське суспільство: десять років незалежності (соціологічний моніторинг та коментар науковців). — К., 2001.
3. Вишняк О. Вибори-2002: моніторинг рейтингів політичних партій та блоків і прогнози результатів голосування // Україна-2002. Моніторинг соціальних змін. — К., 2002.
4. Вишняк О. Імідж політичних партій та блоків: підходи та результати досліджень // Політичний портрет України. — 2003. — №26.
5. Голосов Г. В. Сравнительная политология. — Новосибирск, 1995.
6. Голосов Г. В. Поведение избирателей России: теоретические перспективы и результаты региональных выборов // Полис. — 1997. — №4.
7. Петренко Е. Провинциальная Россия: выборы прошлые и будущие // Власть. — 1996. — №12.
8. Петров О., Полторак В. Опитувальні технології у виборчій кампанії // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 1998. — №4/5.
9. Рукавишников В., Халман Л., Эстер П. Политические культуры и социальные изменения. Международное сравнение. — М., 1998.
10. Шевченко Ю. Между экспрессией и рациональностью: об изучении электорального поведения в России // Полис. — 1998. — №1.
11. Berelson B., Lazarsfeld P., McPhee W. Voting. A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign. — Chicago, 1954.
12. Campbell A., Converse Ph., Miller W., Stokes D. The American Voter. — New York, 1960.
13. Downs A. An Economic Theory of Democracy. — New York, 1957.
14. Fiorina M. Retrospective Voting in American National Election. — New Haven, 1981.
15. Lipset S., Rokkan S. Party System and Voter Alignments. — New York, 1967.
16. Rosenstone S. Forecasting Presidential Elections. — New Haven, 1983.
17. Шампань П. Делать мнение. Новая политическая игра. — М., 1997.
18. Маннгейм Д. Б., Рич Р. К. Политология. Методы исследования. — М., 1977.
19. Powell J. B. Contemporary Democracies: Participation, Stability and Violence. — Cambridge, 1982.
20. Шаповал В. Зарубіжний парламентаризм. — К., 1993.
21. Швери Р. Теория рационального выбора: аналитический обзор // Социологический журнал. — 1995. — №2.

22. Журавлев А. Выборы в органы законодательной власти: предварительные итоги и территориальная специфика // Власть. — 1998. — №12.
23. Ослон А., Петренко Е. Электоральное поведение: от опросов к моделям // Вопросы социологии. — 1994. — №5.



КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

1. Чому громадяни беруть участь у голосуванні на виборах органів влади та посадових осіб? Як різні теорії електоральної поведінки пояснюють рівень виборчої активності громадян?
2. Чим визначається електоральний вибір громадян певних партій чи кандидатів? Чи залежать фактори електорального вибору від типів політико-електоральних культур?
3. Які теорії електоральної поведінки Ви знаєте? У чому переваги і недоліки цих теорій в поясненні електоральної поведінки?
4. Що вивчає електоральна соціологія як галузева соціологічна дисципліна? Визначте основні категорії електоральної соціології та її відмінність від передвиборчих опитувань громадської думки.
5. Які основні види досліджень використовують в електоральній соціології? Яка мета та завдання цих досліджень?
6. Які функції виконує прикладна та теоретична електоральна соціологія?
7. Які методи прогнозування результатів виборів використовують в електоральній соціології? У чому їх недоліки і переваги?
8. Які уточнюючі коефіцієнти використовують для прогнозування електоральної активності та результатів голосування? Як їх розраховують?



ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ ТА КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

1. Теорії електоральної поведінки.
2. Електоральна соціологія як галузева соціологічна дисципліна.
3. Види досліджень в електоральній соціології.
4. Функції теоретичної та прикладної електоральної соціології.
5. Методи прогнозування виборів.

Навчальне видання

Пилипенко Валерій Євгенович,
Балабанова Наталія Вікторівна,
Вишняк Олександр Іванович,
Іванкова-Стецюк Оксана Борисівна,
Коваленко Олена Олександрівна
Кулініч Іван Олексійович,
Куценко Ольга Дмитрівна,
Нагорний Борис Григорович,
Ніколаєвська Алла Михайлівна,
Пачковський Юрій Франкович,
Подольська Єлизавета Ананіївна
Попова Ірина Марківна
Рущенко Ігор Петрович,
Танчер Віктор Володимирович,
Філіппова Ольга Аркадіївна
Чернецький Юрій Олександрович
Шеремет Ірина Іванівна

Спеціальні та галузеві соціології

Керівник видавничих проектів Ю. В. Піча
Літературний редактор А. І. Гедзь
Комп'ютерна верстка А. О. Гуменюк

Здано на складання 10.09.2004 р. Підписано до друку 13.09.2004 р.
Формат 60×84/16. Папір офсетний №1. Гарнітура Journal. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. _____. Обл.-видарк _____. Тираж 10000 (1-й завод 1-1500).
Зам. №

Видавництво «Каравела»
а/с № «В 474», м.Київ-1, 01001, Україна.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої
справи: ДК № 56 від 19.05.2000 р.

Віддруковано з готових діапозитивів
на ВАТ «Білоцерківська книжкова фабрика»,
вул. Леся Курбаса, 4, м. Біла Церква, 09117, Україна.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої
справи: ДК, № 567, від 14.08.2001 р.