

В. Л. Смісова

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

У статті розглядаються взаємовідповідність і взаємозалежність, схожі і відмінні риси між категоріями, які характеризують процеси формування і реалізації економічних інтересів. Порівняно сутність і зміст таких структурних компонентів зазначених процесів, як економічні інтереси, потреби, мотиви, стимули, економічні прагнення, економічний вибір, економічні дії, економічний результат, та виявлено взаємозв'язки між ними. Автор зробив висновок, що наявні взаємозв'язки відображають детермінізм та одночасно єдність, цілісність, але нетотожність між зазначеними поняттями. Запропоновано власне визначення сутності зазначених категорій та розкрито логіку взаємозв'язків у процесі перетворення потреб в економічні інтереси та економічний результат через економічний вибір та економічні дії акторів. Обґрунтовано механізм зазначених перетворень та зроблено висновок, що кожна з його ланок отримує економічний/соціальний сенс лише через інтеракції (зв'язки, відносини) акторів в економічному середовищі.

Ключові слова: потреби, інтереси, економічні інтереси, мотиви, стимули, економічна діяльність, економічна поведінка, економічний вибір.

Постановка проблеми Динамічний і хаотичний розвиток економіки на сучасному етапі характеризується розширенням потреб людини, появою нових економічних інтересів і стимулів економічної діяльності та економічної поведінки. Посилюють зазначені тенденції процеси інтеграції, глобалізації, інформатизації, ноосферізації, які відбуваються у світовому господарстві. Відповідно актуалізується питання теоретичного визначення, узагальнення та ідентифікації теоретичних і прикладних аспектів формування, реалізації і відтворення економічних інтересів в умовах сучасних економічних трансформацій. Економічні інтереси виступають ланкою, яка зв'язує сферу споживання зі сферою виробництва та обміну, імпульсом акторів до реалізації потенційних можливостей в процесі реальної економічної діяльності і одночасно вони є складним механізмом взаємодій між акторами всіх рівнів економічної системи. Тому сьогодні важливим і актуальним є визначення співвідношень економічних інтересів зі спорідненими та суміжними з ними категоріями – потребами, економічним вибором, мотивами і стимулами економічної діяльності та економічною поведінкою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений нами аналіз наукових здобутків в сфері дослідження економічних інтересів дозволяє констатувати, що вчені-економісти приділяли достатню увагу обґрунтуванню сутності поняття «економічні інтереси», зокрема, Базилевич В., Діденко О., Новікова Н., Скворцов А. [1–4]. Визначалися основні структурні елементи системи економічних інтересів, досліджувалися процеси їх формування і реалізації, основні аспекти трансформації в ринковому середовищі, особливості економічних інтересів на національному та зовнішньоекономічному рівнях, зв'язки економічних інтересів з економічними інститутами у працях Канапухіна П., Ковальчука С., Михайлова А., Філіпченко А. Чернецова Н. [5–9]. Одночасно більш ґрунтовного аналізу вимагає встановлення співвідношень між економічними інтересами та спорідненими і суміжними з ними категоріями, оскільки у визначеннях науковців вони часто ототожнюються.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтування співвідношень і взаємозв'язків, схожих і відмінних рис між категоріями, які характеризують процеси формування і реалізації економічних інтересів.

Виклад основного матеріалу. Серед основних категорій, які вчені вкладають в суть і зміст економічних інтересів, знаходяться такі як «потреби», «мотиви», «стимули», «прагнення», «економічні відносини», «економічна діяльність», «економічна вигода» тощо. Крім того, більшість вчених розкривають суть і зміст економічних інтересів саме через них. Тому, з одного боку, потребує уточнення спільне і відмінне між категоріями, спорідненими з економічними інтересами, а, з іншого – існує необхідність у розкритті авторського бачення сутності економічних інтересів як результату критичного аналізу суміжних з ними категорій. Співвідношення між даними поняттями пов'язане з вирішенням діалектичної єдності і одночасно протиріччя, логічної імплікації «причина-наслідок». Проблема виявлення причинності формування економічних інтересів знаходиться у площині прояву необхідності,

яка і виражається через потреби. Дійсно, наявність у актора *потреб* в певних економічних і соціальних благах, необхідність їх задоволення стають першопричиною, імпульсом до виникнення економічних інтересів, реалізація яких і спрямована на їх сатисфакцію. Відповідно *потреба* (причина/необхідність) зумовлює виникнення *економічних інтересів* (наслідок/вектор спрямованості), що характеризує зв'язаність і спорідненість, але в жодному разі не ідентичність даних категорій.

Одночасно *мотиви/стимули* є похідною від інтересів – інтереси мотивують, спонукають акторів до конкретних економічних дій, підштовхують до економічного вибору. З іншого боку, економічні інтереси породжують мотиви до отримання певного економічного і соціального статусу, гарантій, рівня доходів, достатнього для задоволення потреб, генерують мотиви щодо зниження витрат і раціонального господарювання. Тобто на основі *мотивів/стимулів визначається предмет спонукання, відбувається конкретизація основних економічних і соціальних цінностей* (форм реалізації економічних інтересів), отримання яких прагне актор і через які відбудеться задоволення потреб акторів.

Прагнення акторів до економічної і соціальної вигоди виступають *складною і одночасно динамічною формою прояву їх економічних інтересів*. При цьому слід зауважити, що економічні інтереси спрямовані не на отримання грошових коштів, вигоди й економічних цінностей як таких. Об'єктом економічного інтересу є отримання можливостей, засобів (для) задоволення потреб. Тому *економічна вигода є конформацією, тобто однією з форм реалізації економічних інтересів і засобом задоволення потреб актора*.

Відповідно *економічні прагнення* – це ендогенні та екзогенні спонукання актора до економічних дій, його зосереджена спрямованість на реалізацію усвідомленої економічної мети, *форма прояву його економічних інтересів*.

Застосування міждисциплінарного підходу дозволяє нам визначити конструкт економічних прагнень, який оформлюється через послідовні диференційні трансформації:

– *схильність до економічних інтенцій* – виникнення слабо усвідомлених цілей, необхідності, неконкретизованих мотивів щодо економічної активності та сатисфакції потреб;

– *усвідомлене бажання економічних дій* – виникнення неперекорних прагнень шляхом усвідомлення і конкретизації цілеспрямовань, упредметнювання, осмислення і зосередження на економічних інтересах, оцінки можливостей їх досягнення, зіткнення економічних установок і цінностей;

– *готовність до економічних дій* – конкретизовано-усвідомлене прагнення і готовність до налагодження економічних зв'язків, економічний вибір і прийняття економічного рішення щодо реалізації економічних інтересів через конкретно визначені механізми їх втілення, безпосередній прояв волі актора.

Таким чином, *економічні прагнення, на наш погляд, є формою віддзеркалення економічних інтересів у конкретних економічних діях акторів і одночасно вихідною точкою їх економічного вибору та економічної поведінки*.

Слід відзначити, що в процесі економічного вибору актори виходять з цілого комплексу обмежувачів/«медіаторів»/фільтрів, які можуть стримувати або підштовхувати їх до певних економічних дій. До таких регуляторів слід віднести як механізми внутрішнього впливу, закладені в людині з народження, утворені в процесі економічної поведінки, набуті в процесі економічної практики актором, так і створені в економіці зовнішні механізми. Наявність обмежувачів примушує актора оцінювати, зважувати, порівнювати, переосмислювати можливі варіанти дій, свої потреби та інтереси, на основі чого може відбуватися їх трансформація або взагалі відмова від їх подальшої актуалізації. Застосовуючи термінологію Ананьїна О. І., зазначені механізми виступають свого роду «фільтрами ціннісних установок», через які свідомість актора пропускає потреби, інтереси, потенційні мотиви і стимули, що може мати наслідком зміну своїх уподобань, економічних прагнень, обмеження економічних цілей тощо через їх невідповідність законодавчим, економічним, соціально-етичним нормам і правилам, внутрішнім принципам поведінки.

До зазначених медіаторів відносяться: 1) *генетичні* – ендогенні цінності і базові економічні/соціальні установки, спадково отримані людиною від попередніх поколінь, ціннісні установки, які діють, зберігаються і підтримуються на підприємстві, визначають механізм функціонування певних груп та об'єднань, економічні принципи, набуті і передані майбутньому поколінню у національній економіці, глобальному економічному середовищі; 2) *онтогенетичні* – норми та ідеали, сформовані в процесі виховання, освіти і розвитку людини, правила господарської поведінки, прищеплені на основі напрацьованого досвіду, економічної практики, навичок ділового спілкування, отриманої інформації; 3) *інфлюентні* (від франц. «influence» – вплив, дія) – звичаї, узвичаєння, правила, норми, під

впливом яких актор вимушений адаптувати, коригувати і змінювати свою поведінку, формальні і неформальні інститути, які обмежують його економічну діяльність в результаті екзогенного впливу. Крім того, до зазначеної групи слід віднести такі рестрикції як наявна економічна ситуація, економічні умови в конкретний проміжок часу у тому чи іншому економічному просторі, системі, господарському укладі, в яких реалізується економічний вибір і які також вимагають адаптації і коригування економічної поведінки акторів.

Таким чином, фільтри ціннісних установок стримують/підштовхують реалізацію економічних інтересів і задоволення потреб в межах тих норм і правил, які чинять вплив на економічний вибір актору.

Крім зазначених предикативів економічний вибір актора напряму залежить від раціональності або ірраціональності останнього. Сьогодні в економічній науці відсутній єдиний підхід щодо раціональності та ірраціональності економічної поведінки. Згідно з постулатами магістральної економічної парадигми актори є раціональними максимізаторами економічної вигоди і мінімізаторами витрат, тому вибір «*homo oeconomicus*» є індивідуальним, орієнтованим на власні егоїстичні потреби, незалежним від екстернального впливу інших акторів і механізмів і одночасно сприяючим добробуту всього суспільства [274, с. 5–6]. Методологічним індивідуалізмом та прихильністю раціоналізму були пронизані і концепції представників інших економічних напрямів, які збагатили результатами свого наукового аналізу неокласичну концепцію і перенесли її постулати не тільки у мікроекономічну, але й у макроекономічну площину (Й. А. Шумпетер, Дж. М. Кейнс, Дж. Хікс, П. Самуельсон – через моделі споживання, заощадження та інвестицій, психологічний закон і мотиви поведінки людей).

Інституціоналісти і неінституціоналісти внесли у зазначену концепцію економічної поведінки актора певні доопрацювання – вплив на неї інститутів та інституцій, норм, правил, традицій, обмежень, необхідність аналізу взаємодії акторів між собою та з інституційним середовищем, однак не відійшли від суті і ядра неокласичної парадигми, а тільки доповнили, генерували і збагатили її постулатами моделі *homo institutus*. Поведінкова економіка, на наш погляд, також є конгруентною, а не протилежною неокласичній парадигмі і принципу методологічного індивідуалізму. Зазначений напрям, який сформував *behavioral economics*, підійшов до аналізу економічного вибору та економічної поведінки акторів з точки зору психо-емоційних чинників і мотивів, інтуїтивних реакцій, підсвідомого і позасвідомого, індивідуальних властивостей і суб'єктивності точки зору актора в процесі інтерпретації інформації, змінністю його економічних уподобань, настрою і навіть гормонального фону тощо (Дж. Акерлоф, М. Алле, Г. Беккер, Д. Канеман, В. Сміт, М. Спенс, Дж. Стігліц, Р. Талер, А. Тверські, Р. Шиллер). Останнє дало підстави зробити висновки, що ірраціональні мотиви також лежать в основі економічного вибору та економічної поведінки акторів, оскільки зазначені рішення приймає жива істота – людина, яка не завжди здійснює раціональний вибір і у своєму виборі схильна до почуттів та емоцій.

Одночасно з цим, біхевіористська концепція, на наш погляд, доповнює неокласичну концепцію, оскільки:

- аналіз біхевіористів сконцентрований також у науковому полі *методологічного індивідуалізму*;
- *ірраціональні мотиви також є відображенням світогляду, системи поглядів людини*, оскільки в своєму рішенні економічний актор порівнює, зважає, коливається, розмірковує і робить економічний вибір, пропускаючи його через свою свідомість, переконання і образ мислення і тим виражає свою волю, *що відповідає раціональному узагальненню і упорядкуванню*;
- *інстинктивність, підсвідомість, інтуїтивність мотивів щодо реалізації економічних інтересів може мати не тільки від'ємні, але й позитивні економічні наслідки*, коли вони дійсно спрацювують і тим самим визначають правильність і економічну ефективність здійсненого актором вибору, або вберігають його від неправильних економічних дій;
- *негативні наслідки ірраціональності економічного вибору є позитивним досвідом для подальшого уникнення подібних економічних наслідків актором і більш раціонального зважування своїх майбутніх економічних рішень*, а також поступового відмирання «небезпечних» економічних інтересів;
- соціальна і суспільна спрямованість економічної поведінки акторів, що також вважається ірраціональною, оскільки не спрямована на задоволення їх егоїстичних потреб та інтересів, насправді є раціональною для забезпечення майбутніх поколінь, поточних інтересів малозабезпечених верств населення. Дотримання правових норм, фінансової дисципліни, повага до етичних і релігійних цінностей з точки зору зазначеної позиції також є ірраціональним, яке інкарнується в раціональне – економічну безпеку для всіх акторів. Тому *ірраціональне стає раціональним*;

– орієнтація на нескінченне задоволення егоїстичних потреб і отримання економічної вигоди, збільшення споживання економічних благ є також ірраціональним, оскільки обмежує потенціал економічного розвитку, ресурсні можливості, загрожує життю самої людини. Тому *раціональне стає ірраціональним*.

Таким чином, бінарні опозиції *«раціональність-ірраціональність»* є комплементарними взаємодоповненнями, а також взаємоімплікаціями один одного. У своїй органічній цілісності вони більш реалістично і більш повно відтворюють конструкт економічного вибору та визначають зміст економічних інтересів. Відповідно *економічний вибір – це поліструктурний конгломерат, який поєднує в собі систему ендогенних та екзогенних світоглядних настанов актора, які спонукають/обмежують/коригують його щодо економічних дій та реалізації своїх економічних інтересів*.

Економічний вибір опосередковує перехід економічних інтересів із потенційного (можливого) в реальне (дійсне), коли потенційні можливості інтересів, уся сукупність економічних прагнень актора втілюється/реалізується тільки в одній конкретній можливості через безпосередні економічні дії.

Економічні дії акторів характеризують початок виконання прийнятих ними економічних рішень, утворення цілеспрямованих і усвідомлених економічно- й соціально-орієнтованих зв'язків, економічних відносин з метою задоволення потреб. Тому ототожнення сутності економічних інтересів з формуванням актором економічних зв'язків та економічних відносин є абстрактним, а не конкретним, досить узагальненим, а не одинично-змістовним теоретизуванням. Економічні інтеракції (дії, зв'язки, відносини) є, по-перше, інструментами/способами реалізації економічних інтересів, по-друге, предметом або точкою перетинання інтересів акторів, який і породжує взаємодію між ними, можливості врегулювання протиріч і конфліктів їх економічних прагнень, і, по-третє, актом закріплення титулу власності на економічні цінності за актором, що відповідно призводить до формування його нових економічних інтересів.

Таким чином, *економічні дії являють собою усвідомлено-мотивовану активність актора в економічному просторі з метою досягнення поставлених цілей, основи яких лежать в сфері економічних інтересів; уособлюють в собі перехід і перебування економічних інтересів в активній фазі – фазі реалізації, яка завершується змінами вихідного економічного стану актора, його економічних результатів; створюють нову форму, нову якість і властивості економічних інтересів в результаті інтервальної та екстервальної змінності самих економічних дій та об'єкту, на який вони спрямовані*.

Економічні дії складають основу економічної діяльності як сукупності реакцій, спрямованих на задоволення потреб в економічних і соціальних благах, реалізацію економічних інтересів, відповідність ціннісним орієнтаціям, вподобанням та досягнення інших цілей акторів в результаті впливу усвідомлено-інтервальної та екстервальної рестрикції. Одночасно економічна поведінка є певним стереотипом, стійкою моделлю економічних дій актора, яка склалася в результаті його активних інтеракцій та відтворюється ним як прийнятний спосіб реалізації економічних інтересів.

Економічна діяльність та економічна поведінка як форми інкарнації економічних інтересів характеризують економічний вибір акторів. Здійснити об'єктивне оцінювання економічних інтересів акторів в реальній дійсності дуже складно. Тому уявлення, характеристика, висновки щодо економічних інтересів акторів, їх мотивів і прагнень стають можливими на основі висновків щодо їх економічних дій, економічної діяльності та економічної поведінки, через які і проявляються їх економічні інтереси.

Логічним апофеозом економічних інтеракцій є отримання *економічного/соціального результату*, тобто:

- повного (часткового) задоволення та/або незадоволення потреби;
- підвищення (зниження) якості життя людини, підвищення (зниження) економічного та/або соціального статусу;
- отримання економічної або соціальної вигоди, нового досвіду й знань, самоудосконалення, саморозвиток актора тощо.

Відповідно *економічний результат* може виступати: 1) в формі безпосередньої сатисфакції/диссатисфакції потреби; 2) отримання економічного/соціального ефекту в формі матеріальних і нематеріальних цінностей, за допомогою яких задовольняється або не задовольняється потреба. Тобто результат є кінцевим пунктом, ефектом і підсумком втілення економічних інтересів, а не самим економічним інтересом. Обґрунтовані нами відповідності і співвідношення відображають генетичні, причинно-наслідкові і логічно-послідовні зв'язки між зародженням потреб, формуванням економічних інтересів та їх подальшою реалізацією (див. рис. 1).

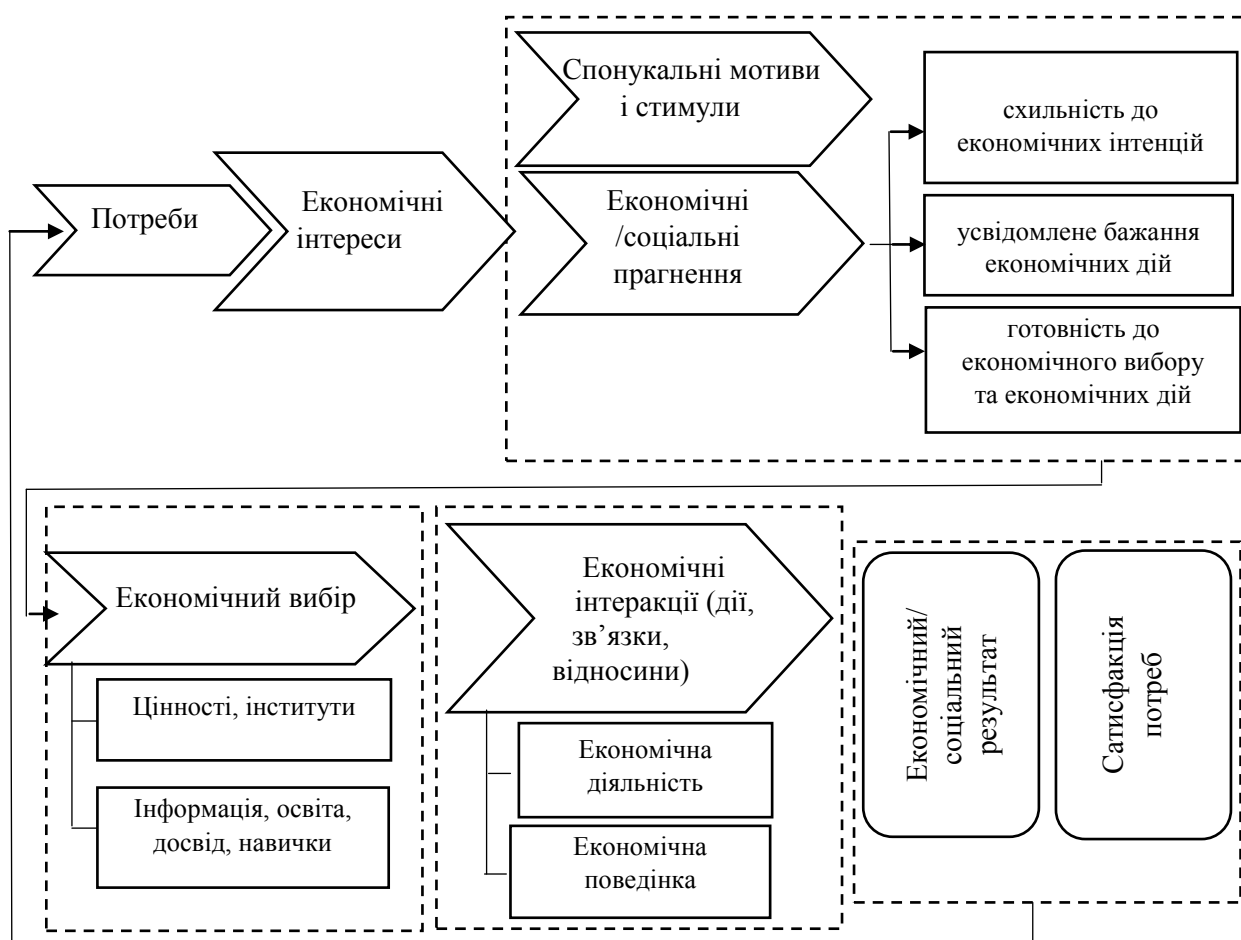


Рис. 1. Генетичні, причинно-наслідкові і логічно-послідовні зв'язки між потребами та формуванням і реалізацією економічних інтересів*

Джерело: *Розроблено автором на основі [216, с. 57]

Одночасно розглянуті взаємозв'язки відображають нетотожність, але корельованість, спорідненість і одночасно єдність і цілісність потреб, економічних інтересів, економічних результатів та економічних відносин.

Тільки в органічній єдності буде наявний комплементарний ефект народження, актуалізації, поживлення і переростання зазначених субстанцій один в одного. Одночасно відособлене існування кожної з них не матиме реального втілення і втрачатиме будь-який економічний/соціальний сенс.

Виходячи з отриманих нами висновків щодо співвідношення і підпорядкованості суміжних з економічними інтересами категорій, а також з основних постулатів конструювання категоріального апарату, можемо сформулювати авторське бачення зазначеної категорії.

Таким чином, вважаємо, що *економічні інтереси є соціально-економічною атракцією і спрямованістю актора щодо задоволення потреб в економічних і соціальних благах, зміст яких розкривається через його економічні прагнення та економічні інтеракції (дії, зв'язки, відносини) на основі механізму економічного вибору, що призводить до зміни вихідного економічного/соціального стану актора, його економічних результатів, самоудосконалення і саморозвитку.*

Висновки. Відповідно проведений нами аналіз східних рис, відмінностей і співвідношень між категоріями, які характеризують процес формування і реалізації економічних інтересів дозволяють зробити наступні висновки. Економічні інтереси не існують самі по собі у відособленому стані, а є елементом різноманітних економічних процесів, починаючи від виникнення і задоволення потреб, здійснення економічної діяльності, і, закінчуючи отриманням і розподілом економічних результатів. Одночасно економічні інтереси на своєму дискретному рівні характеризуються процесами їх формування, реалізації і відтворення. Останні категорії також потребують визначення і наукового обґрунтування, що і повинно стати перспективами подальших наукових розвідок.

Список використаної літератури

1. Базилевич В. Д. Економічна теорія: політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Знання-Прес, 2007. 719 с.
2. Діденко О. М. Теоретичне дослідження науково-методичних підходів до дослідження сутності поняття «економічний інтерес». *Науковий вісник «Демократичне самоврядування»*. 2013. Вип. 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2013_12_33
3. Новікова Н. Л. Системне дослідження гносеології економічних інтересів. *Бізнесінформ*. 2012. № 11. С. 33–35.
4. Скворцов А. Ю. Генезис характеристики экономических интересов. *Вестник Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова*. 2013. Вып. № 3. Т. 19. С. 68–70.
5. Канапухин П. А., Хаустов Ю. И. Система экономических интересов и их роль в мотивационном механизме. *Вестник ВГУ, серия «Экономика и управление»*. 2004. № 2. С. 11–21.
6. Ковальчук С. С. Формування і реалізація національних економічних інтересів у транзитивній економіці: автореф. дис... д-ра екон. наук. Київ. 2006. 26 с.
7. Михайлов А. М., Андреева Т. А. Реализация экономических интересов участников внешнеэкономической деятельности с использованием маркетинговых исследований. *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2014. № 4 (114). С. 26–30
8. Филипченко А. М., Денисова Н. А. Экономические интересы: природа, сущность, классификация. *Вестник Екатеринбургского института*. 2015. № 4 (32). С. 95–100.
9. Чернецова Н. С. Экономическая природа и эволюция системы экономических интересов: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01. М., 2003. 411 с.
10. Чернецова Н. С., Никулина Т. Б. Экономические интересы и институты. *Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского*. 2012. Вып. № 28. С. 609–611.

References

1. Bazylevych, V. D. (2007) *Ekonomiczna teoriia: politekonomiia: pidruchnyk* [Economic theory: political economy]. Kyiv: Znannia-Pres, 631 p.
2. Didenko, O. M. (2013) *Teoretychne doslidzhennia naukovo-metodychnykh pidkhodiv do doslidzhennia sutnosti poniattia «Ekonomicnyi interes»* [Theoretical study of scientific and methodological approaches to the study of the essence of the concept of "economic interest"]. *Naukovyi visnyk «Demokratychnne samovriadvannia» – Scientific bulletin "Democratic Self-government"*, No. 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2013_12_33
3. Novikova, N. L. (2012) *Systemne doslidzhennia hnoseolohii ekonomichnykh interesiv* [Systemic study of epistemology of economic interests]. *Biznesinform – Businessinform*, No. 11, pp. 33–35.
4. Skvortsov, A. Yu. (2013) *Genezis harakteristiki ekonomicheskikh interesov* [Genesis of the characteristics of economic interests]. *Vestnik Kostromskogo gosudarstvennogo universiteta im. N. A. Nekrasova – Bulletin of Kostroma State University named by N. A. Nekrasov*, No. 3, t. 19, pp. 68–70.
5. Kanapuhin, P. A., Haustov, Yu. I. (2004) *Sistema ekonomicheskikh interesov i ih rol v motivatsionnom mehanizme* [The system of economic interests and their role in the motivational mechanism]. *Vestnik VGU, seriya «Ekonomika i upravlenie» – Bulletin of VSU, series "Economics and Management"*, No 2, pp. 11–21.
6. Kovalchuk, S. S. (2006) *Formuvannia i realizatsiia natsionalnykh ekonomichnykh interesiv u tranzytyvni ekonomitsi: avtoref. dys.* [Formation and realization of national economic interests in a transitive economy: author's abstract for D.Sc.]. Kyiv, 26 p.
7. Mihaylov, A. M., Andreeva, T. A. (2014) *Realizatsiya ekonomicheskikh interesov uchastnikov vneshneekonomicheskoy deyatelnosti s ispolzovaniem marketingovyih issledovaniy* [Realization of economic interests of participants in foreign economic activity using marketing research]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Bulletin of the Samara State University of Economics*, No. 4 (114), pp. 26–30.
8. Filipchenko, A. M., Denisova, N. A. (2015) *Ekonomicheskie interesyi: priroda, suschnost, klassifikatsiya* [Economic interests: nature, essence, classification]. *Vestnik Ekaterininskogo instituta – Bulletin of the Catherine Institute*, No. 4 (32), pp. 95–100.
9. Chernetsova, N. S., Nikulina, T. B. (2012) *Ekonomicheskie interesyi i instituty* [Economic interests and institutions]. *Izvestiya Penzenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. V. G. Belinskogo – Proceedings of Penza State Pedagogical University named by V. G. Belinsky*, No. 28, pp. 609–611

V. L. Smiesova

**THE INTERDEPENDENCE OF STRUCTURAL ELEMENTS
FOR FORMATION AND IMPLEMENTATION OF ECONOMIC INTERESTS**

Introduction. *Today the question of determining the theoretical and applied aspects of the formation, realization and reproduction of economic interests in the conditions of modern economic transformations is topical.*

Problem. *It is necessary to eliminate the similar and different between the categories that are related to economic interests, and also to substantiate the content and essence of economic interests.*

Purpose *is to substantiate the relationships and interrelations, similar and distinctive features between the categories that characterize the processes of formation and implementation of economic interests.*

The presentation of the material of the article. *The author has established that between the generation of needs, the formation of economic interests and their subsequent implementation, there are genetic, cause-effect and logical-sequential connections. Needs, economic interests, economic results and economic relations are transformed into unity and integrity in the process of their interaction*

Results. *Economic interests are social-economic attraction and direction of actors to meet the needs for economic and social benefits. The content of economic interests is disclosed through their economic aspirations and economic interactions (links, relations) on the basis of the mechanism of economic choice. This leads to a change in the initial economic / social state of the actor, his economic results, self-improvement and self-development.*

Conclusions. *The author has concluded that the interrelations between these concepts reflect non-identity, determinism and at the same time the unity and integrity of needs, economic interests, economic results and economic relations.*

Keywords: *needs, interests, economic interests, motives, incentives, economic activity, economic behaviour, economic choice.*